

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**LA DETERMINACIÓN DEL VALOR COMO PRECIO DE PRODUCCIÓN DE  
MERCADO EN UN MARCO DE DESEQUILIBRIO INTERSECTORIAL DE  
MEDIANO PLAZO: UN MODELO MARXISTA DE CAPITAL CIRCULANTE**

**TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE DOCTOR EN  
ECONOMÍA QUE PRESENTA:**

**ABELARDO MARIÑA FLORES**

**ASESOR: DR. ALEJANDRO VALLE BAEZA**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, ENERO DE 2007**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

“En general, la naturaleza del valor de las mercancías se presenta en la figura del precio de mercado, y luego en la figura del precio regulador de mercado o *precio de producción de mercado*, naturaleza que consiste en el hecho de estar determinado no por el tiempo de trabajo necesario para la producción de una cantidad determinada de mercancías, o de mercancías aisladas en forma individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario; por el tiempo de trabajo que se requiere para producir la *cantidad global socialmente exigida* de las especies de mercancías que se encuentran en el mercado bajo el término medio dado de las *condiciones sociales de producción*.”

Karl Marx (1894), *El capital*, Tomo III, capítulo XXXVIII, pág. 824, Siglo XXI, México, 1976 (énfasis añadido).

## PRESENTACIÓN

En la *Introducción* del trabajo se presentan los fundamentos teórico-analíticos de la determinación del sistema de *precios de producción de mercado* que opera como centro de gravitación de *mediano plazo* de los precios de mercado y como regulador de la reproducción social global. En los capítulos 1-6 se desarrolla el modelo de determinación de los precios de producción de mercado. En el capítulo 7 se sintetizan los resultados del modelo. En el Apéndice 1 se exponen diferentes interpretaciones marxistas sobre las categorías *valor de mercado* y *precio de producción de mercado*, interpretaciones que inspiraron este trabajo. En el Apéndice 2 se presenta un ejemplo numérico.

# ÍNDICE

<b>GLOSARIO</b> .....	vii
<b>INTRODUCCIÓN: FUNDAMENTOS TEÓRICO-ANALÍTICOS</b> .....	1
1 EL CENTRO DE GRAVITACIÓN DE LOS PRECIOS DE MERCADO.....	7
1.1. EL PLANTEAMIENTO DE MARX .....	9
1.2. EL SISTEMA DE PRECIOS DE GRAVITACIÓN Y LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL EN LA VERTIENTE CLÁSICA /MARXISTA.....	11
1.3. EL PRECIO DE PRODUCCIÓN COMO CENTRO DE GRAVITACIÓN DEL PRECIO DE MERCADO: LIMITACIONES ANALÍTICAS.....	15
1.4. NECESIDAD DE UNA REDEFINICIÓN DEL CENTRO DE GRAVITACIÓN: EL PRECIO DE PRODUCCIÓN DE MERCADO.....	22
2. VALOR Y COMPETENCIA.....	24
2.1. VALOR Y VALOR DE CAMBIO .....	26
2.2. LA COMPETENCIA Y LA DETERMINACIÓN DE VALORES Y PRECIOS .....	33
3. EL DESEQUILIBRIO INTERSECTORIAL COMO ATRIBUTO ESTRUCTURAL DEL CAPITALISMO.....	43
3.1. LA ACUMULACIÓN Y LA CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DEL CAPITAL.....	45
3.2. DESEQUILIBRIOS ESTRUCTURALES .....	47
4. FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ALCANCES DEL MODELO DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN DE MERCADO .....	49
<b>CAPÍTULO 1: MODELO DE DETERMINACIÓN DE VALORES Y PRECIOS EN UNA ECONOMÍA DE CAPITAL CIRCULANTE</b> .....	53
1. DETERMINACIÓN SIMULTÁNEA DE VALORES Y PRECIOS.....	54
2. DETERMINACIONES SIMULTÁNEAS DE VALORES Y PRECIOS.....	55
2.1. CONDICIONES SOCIALES DE PRODUCCIÓN, REALIZACIÓN Y VALORIZACIÓN EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZOS.....	55
2.2. DETERMINACIÓN DEL SISTEMA DE VALORES/PRECIOS NORMALES EN EL MARCO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL.....	67
2.3. ARTICULACIÓN DE LAS DETERMINACIONES SIMULTÁNEAS DEL SISTEMA DE VALORES/PRECIOS NORMALES.....	71
3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MODELO.....	73
3.1. AXIOMAS SOBRE LOS QUE SE BASA EL MODELO .....	74
3.2. SUPUESTOS DEL MODELO.....	74

3.3. DATOS DEL MODELO.....	77
3.3. ETAPAS DE DETERMINACIÓN DEL SISTEMA DE VALORES/PRECIOS NORMALES.....	78

## **CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA PRODUCTIVO Y CONDICIONES DIRECTAS DE PRODUCCIÓN.....88**

1. CONDICIONES DIRECTAS DE PRODUCCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS INDIVIDUALES.....	89
1.1. LA GENERACIÓN DEL PRODUCTO EN CADA UNIDAD PRODUCTIVA.....	92
1.2. CONDICIONES TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN DE CADA UNIDAD PRODUCTIVA.....	92
1.3. REQUERIMIENTOS INDIVIDUALES DIRECTOS E INDIRECTOS DE TRABAJO VIVO POR UNIDAD DE PRODUCTO.....	93
2. CONDICIONES SECTORIALES Y SOCIALES DE PRODUCCIÓN.....	95
2.1. LA GENERACIÓN DEL PRODUCTO EN CADA SECTOR.....	95
2.2. CONDICIONES TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN SECTORIALES.....	95
2.3. AGREGADOS SOCIALES.....	96

## **CAPÍTULO 3: CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN: VALORES SOCIALES MEDIOS.....97**

1. TENDENCIA A LA FORMACIÓN DE UN VALOR UNIFORME PARA CADA VARIEDAD DE MERCANCÍA EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL.....	99
2. DETERMINACIÓN DEL VALOR SOCIAL MEDIO Y DE LOS VALORES INDIVIDUALES EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL.....	103
2.1. DETERMINACIÓN DEL VALOR SOCIAL MEDIO UNITARIO A PARTIR DE LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN.....	104
2.2. DETERMINACIÓN DE LOS VALORES INDIVIDUALES UNITARIOS A PARTIR DE LAS CONDICIONES PARTICULARES DE PRODUCCIÓN.....	107
2.3. REGULACIÓN DEL VALOR SOCIAL MEDIO UNITARIO: RELACIÓN ENTRE EL VALOR SOCIAL MEDIO Y LOS VALORES INDIVIDUALES.....	110
2.4. COMPETENCIA INTRASECTORIAL COMO MECANISMO DE EVALUACIÓN SOCIAL DE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS INDIVIDUALES.....	114
3. PRIMERA DETERMINACIÓN DEL VALOR: EL TTSN SEGÚN LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN.....	116
3.1. VALOR SOCIAL MEDIO COMO TRABAJO SOCIAL ABSTRACTO.....	116

3.2. EL VALOR SOCIAL MEDIO Y LAS CONDICIONES DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL.....	117
---	-----

<b>CAPÍTULO 4: CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: VALORES DE PRODUCCIÓN.....</b>	<b>119</b>
1. EXPLOTACIÓN DEL TRABAJO ASALARIADO Y VALORIZACIÓN DEL CAPITAL.....	121
1.1. TASA GENERAL DE EXPLOTACIÓN.....	122
1.2. TASA GENERAL DE GANANCIA.....	123
2. VALORIZACIÓN DEL CAPITAL Y VALOR SOCIAL MEDIO.....	124
2.1. RENTABILIDAD DE LOS CAPITALES INDIVIDUALES Y ELECCIÓN DE TÉCNICAS.....	125
2.2. RENTABILIDAD SECTORIAL E INTERCAMBIO GENERAL DE MERCANCÍAS.....	129
3. TENDENCIA A LA VALORIZACIÓN HOMOGÉNEA DE LOS CAPITALES INDIVIDUALES EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA.....	131
4. DETERMINACIÓN DE LOS VALORES DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES Y DEL VALOR DE PRODUCCIÓN EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA Y DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL.....	134
4.1. DETERMINACIÓN DE LOS VALORES DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES A PARTIR DE LAS CONDICIONES PARTICULARES DE PRODUCCIÓN Y DE LAS CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL .....	134
4.2. <i>DETERMINACIÓN</i> DEL VALOR DE PRODUCCIÓN UNITARIO A PARTIR DE LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y DE LAS CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	138
4.3. REGULACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN UNITARIO: RELACIÓN ENTRE EL VALOR DE PRODUCCIÓN Y LOS VALORES DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES.....	141
4.4. EVALUACIÓN SOCIAL DE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS INDIVIDUALES EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA.....	144
5. SEGUNDA DETERMINACIÓN DEL VALOR: EL TTSN SEGÚN LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y LAS CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	147
5.1. VALOR DE PRODUCCIÓN COMO TRABAJO SOCIAL ABSTRACTO.....	147
5.2. VALORES DE PRODUCCIÓN Y CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN.....	148

<b>CAPÍTULO 5: CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN: VALORES DE MERCADO Y VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO.....</b>	<b>151</b>
1. CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN: LA COMPETENCIA INTERSECTORIAL.....	154
1.1. LOS ESQUEMAS DE REPRODUCCIÓN DE MARX: UTILIDAD Y LIMITACIONES.....	156
1.2. MAGNITUD DE LA NECESIDAD SOCIAL POR CADA VARIEDAD DE MERCANCÍA Y VOLÚMENES NORMALES DE OFERTA.....	160
1.3. CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL VALOR.....	167
1.4. ADECUACIÓN DE LOS VOLÚMENES PLANEADOS DE DEMANDA A LOS VOLÚMENES NORMALES DE OFERTA.....	176
1.5. FORMACIÓN DE UN VALOR UNIFORME PARA CADA TIPO DE MERCANCÍA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERSECTORIALES.....	178
2. CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN: VALORES DE MERCADO.....	181
2.1. DETERMINACIÓN DEL VALOR DE MERCADO EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL E INTERSECTORIAL.....	185
2.2. TERCERA DETERMINACIÓN DEL VALOR: EL TTSN SEGÚN LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN.....	213
3. CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN Y DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO.....	217
3.1. DETERMINACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN MERCADO EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL, GENERAL CAPITALISTA E INTERSECTORIAL.....	218
3.2. CUARTA DETERMINACIÓN DEL VALOR: EL TTSN SEGÚN LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN Y SEGÚN LAS CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	240



<b>CAPÍTULO 6: PRECIOS DINERARIOS Y MONETARIOS</b> .....	243
1. PRECIOS DINERARIOS (CANTIDADES DE MERCANCÍA-DINERO).....	243
1.1. VALOR DEL DINERO Y EXPRESIÓN DINERARIA DEL VALOR.....	243
1.2. PRECIOS DINERARIOS.....	244
2. PRECIOS MONETARIOS (CANTIDADES DE SÍMBOLO MONETARIO).....	246
<b>CAPÍTULO 7: SÍNTESIS DE RESULTADOS: EL SISTEMA DE VALORES/PRECIOS DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL GLOBAL</b> .....	248
1. LA ARTICULACIÓN CONTRADICTORIA DE LAS DETERMINACIONES DEL VALOR.....	249
1.1. RELACIÓN ENTRE VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y VALORES DE PRODUCCIÓN.....	250
1.2. RELACIÓN ENTRE VALORES DE PRODUCCIÓN Y VALORES SOCIALES MEDIOS.....	253
1.3. LAS TRES DETERMINACIONES DEL VALOR Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL GLOBAL.....	254
2. LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y LA ASIGNACIÓN DEL PLUSTRABAJO SOCIAL EN EL MARCO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL GLOBAL.....	254
3. LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y LAS TENDENCIAS ESTRUCTURALES DEL SISTEMA CAPITALISTA.....	256
3.1. TENDENCIA A LA VALORIZACIÓN HOMOGÉNEA DE LOS CAPITALES <i>SECTORIALES</i> Y DESEQUILIBRIOS INTERSECTORIALES ESTRUCTURALES Y CRISIS DE DESPROPORCIONALIDADES.....	256
3.2. TENDENCIA A LA VALORIZACIÓN HOMOGÉNEA DE LOS CAPITALES <i>INDIVIDUALES</i> , TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA GENERAL DE GANANCIA Y CRISIS GENERALES DE RENTABILIDAD.....	257
4. PERSPECTIVAS ANALÍTICAS.....	257
4.1. DESARROLLO DE VERSIONES MÁS EXHAUSTIVAS DEL MODELO.....	257
4.1. EXTENSIONES DEL MODELO.....	258

<b>APÉNDICE 1: INTERPRETACIONES MARXISTAS SOBRE EL VALOR DE MERCADO Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN DE MERCADO.....</b>	<b>259</b>
<b>APÉNDICE 2: EJEMPLO NUMÉRICO.....</b>	<b>301</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>323</b>

## GLOSARIO

$\tau$	Momento de corto plazo
$X_j^{M\tau}$	Capacidad de producción instalada (corto plazo)
$X_j^\tau$	Volumen efectivo de producción (corto plazo)
$X_j^{O\tau}$	Volumen efectivo de oferta (corto plazo)
$X_j^{D\tau}$	Volumen efectivo de demanda (corto plazo)
$\eta_j^\tau$	Grado efectivo de utilización de la capacidad instalada (corto plazo)
$\varepsilon_j^\tau$	Coefficiente de variación del volumen efectivo de inventarios (corto plazo)
$p_j^\tau$	Precio de mercado (corto plazo)

$t$	Periodo de mediano plazo
$X_j^{Mt}$	Capacidad de producción instalada (mediano plazo)
$X_j^t = X_j$	Volumen normal de producción (mediano plazo)
$X_j^{Ot} = X_j^O$	Volumen normal de oferta (mediano plazo)
$X_j^{Dt} = X_j^D$	Volumen normal de demanda (mediano plazo)
$\eta_j^t = \eta_j$	Grado normal de utilización de la capacidad instalada (mediano plazo)
$\varepsilon_j^t = \varepsilon_j = 1$	Coefficiente de variación del volumen normal de inventarios (mediano plazo)
$p_j^t = p_j$	Precio normal (mediano plazo)

$T$	Periodo de largo plazo
$O_j^T = D_j^T$	Volúmenes ofrecidos y demandados de largo plazo

$L_j^u$	Trabajo vivo gastado en la unidad productiva u del sector j
$A_{i^u j^u}$	Volumen del medio de producción i, producido en la unidad productiva u, consumido por la unidad productiva u del sector j
$X_{j^u}$	Volumen de producción de la unidad productiva u del sector j
$l_{j^u}$	Requerimientos unitarios de trabajo vivo en la unidad productiva u del sector j
$l^u$	Vector de requerimientos unitarios de trabajo vivo en cada unidad productiva
$a_{i^u j^u}$	Requerimientos unitarios del medio de producción i, producido en la unidad productiva u, de la unidad productiva u del sector j
$A^u$	Matriz de requerimientos unitarios de medios de producción en cada unidad productiva
$\psi_{j^u}$	Requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo por unidad de producto en la unidad productiva u del sector j
$\psi^u$	Vector de requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo por unidad de producto en cada unidad productiva

$LT_{j^u}, LT_j, LT$	Requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo para generar el producto de cada unidad productiva, de cada sector y del conjunto de la economía
$L_{j^u}, L_j, L$	Requerimientos directos de trabajo vivo para generar el producto de cada unidad productiva, de cada sector y del conjunto de la economía
$LI_{j^u}, LI_j, LI$	Requerimientos indirectos de trabajo vivo para generar el producto de cada unidad productiva, de cada sector y del conjunto de la economía

$L_j$	Trabajo vivo gastado en el sector j
$A_{ij}$	Volumen del medio de producción i consumido en el sector j
$X_j$	Volumen de producción del sector j
$l_j$	Requerimientos unitarios de trabajo vivo en el sector j
$l$	Vector de requerimientos unitarios de trabajo vivo en cada sector
$a_{ij}$	Requerimientos unitarios del medio de producción i del sector j
$A$	Matriz de requerimientos unitarios de medios de producción en cada sector

$L$	Trabajo vivo gastado en la economía
$A_i$	Total del medio de producción i consumido en la economía
$I_j^T$	Total del producto j consumido como medio de producción en la economía

$\delta_j$	Valor social medio unitario de la mercancía j
$\delta$	Vector de valores sociales medios unitarios
$\delta_{j^u}$	Valor individual unitario de la unidad productiva u del sector j
$\pi_j$	Valor de producción unitario de la mercancía j
$\pi$	Vector de valores de producción unitarios
$\pi_j^u$	Valor de producción individual unitario de la unidad productiva u del sector j
$\sigma_j$	Valor de mercado unitario de la mercancía j
$\sigma$	Vector de valores de mercado unitarios
$\sigma_j^u$	Valor de mercado individual unitario de la unidad productiva u del sector j
$\mu_j$	Valor de producción de mercado unitario de la mercancía j
$\mu$	Vector de valores de producción de mercado unitarios
$\mu_j^u$	Valor de producción de mercado individual unitario de la unidad productiva u del sector j

Se definen, a partir de las sucesivas determinaciones del sistema de valores normales ( $\lambda$ ):  $\delta$ ,  $\pi$ ,  $\sigma$ ,  $\mu$ :

Para el capital u del sector j, para cada sector y para el conjunto de la economía:

$Y_{j^u}^\lambda, Y_j^\lambda, Y^\lambda$	Valor del producto
$LI_{j^u}^\lambda, LI_j^\lambda, LI^\lambda$	Requerimientos sociales de trabajo indirecto
$N_{j^u}^\lambda, N_j^\lambda, N^\lambda$	Valor nuevo creado
$P_{j^u}^\lambda = G_{j^u}^\lambda, P_j^\lambda = G_j^\lambda$	Plusvalor (o ganancia) producida
$C_{j^u}^\lambda, C_j^\lambda, C_j$	Valor de los medios de producción consumidos
$YI_{j^u}^\lambda, YI_j^\lambda, YI^\lambda$	Valor individual del producto

$\gamma$	Participación de los salarios totales en el valor nuevo creado total
$w, w_j, w_{j^u}$	Salario nominal por unidad de trabajo en la economía, en el sector j y en la unidad productiva u del sector j
$\omega$	Salario real por unidad de trabajo
$e' = e'_j = e'_{j^u}$	Tasa de explotación general, del sector j y de la unidad productiva u del sector j
$\phi, \phi_j, \phi_{j^u}$	Composición en valor del capital social, del sector j y de la unidad productiva u del sector j
$r, r_j, r_{j^u}$	Tasa de ganancia general, del sector j y de la unidad productiva u del sector j
$V = LN$	Salarios totales=trabajo necesario total
$N = L$	Valor nuevo creado total=trabajo vivo total

$P = LE$	Plusvalor total=plustrabajo total
$C = LI$	Valor del capital constante total=trabajo indirecto total

$r^\pi$	Tasa de ganancia homogénea
$V_{j^u}$	Valor del capital variable de la unidad productiva u del sector j
$V_j$	Valor del capital variable del sector j
$GM_{j^u}^\pi$	Ganancia media de la unidad productiva u del sector j
$GM_j^\pi$	Ganancia media del sector j
$GM^\pi$	Ganancia media total de la economía

$(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$	Sistema de valores normales unitarios esperado
$G_j^e$	Ganancia esperada por el sector j según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$\Delta K_j^e$	Volumen de nuevo capital planeado en el sector j
$ct_j$	Composición técnica del capital existente
$ct_j^e$	Composición planeada del nuevo capital del sector j
$\alpha_j^e$	Tasa de capitalización planeada de ganancia del sector j
$\beta_j^e$	Parte de la ganancia del sector j que se planea consumir improductivamente
$e_j^A$	Tasa planeada de expansión de medios de producción del sector j
$e^A$	Tasa planeada de expansión de medios de producción de la economía
$e_j^B$	Tasa planeada de expansión de trabajo vivo (y bienes salario) del sector j
$e^B$	Tasa planeada de expansión de trabajo vivo (y bienes salario) de la economía
$\omega_j^e$	Salario real esperado según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$B^e$	Masa de bienes salario esperada según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$J^e$	Consumo improductivo de los capitalistas según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$X_j^{De}$	Volumen de demanda planeado por la mercancía j
$S_j^e$	Excedente de la mercancía j según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$s_j^e$	Tasa de excedente de la mercancía j según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$D^e$	Valor de la demanda solvente agregada según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$D_j^e$	Valor de la demanda solvente por la mercancía j según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$O^e$	Valor esperado de la oferta de la economía según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$O_j^e$	Valor esperado de la oferta del sector j según $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$
$A_j$	Intensidad de la necesidad social normal por la mercancía j

$h_j^A$	Tasa normal de expansión de medios de producción del sector j
$h^A$	Tasa normal de expansión de medios de producción de la economía
$h_j^B$	Tasa normal de expansión de trabajo vivo (y bienes salario) del sector j
$h^B$	Tasa normal de expansión de trabajo vivo (y bienes salario) de la economía
$\alpha_j$	Tasa normal de capitalización del sector j
$ct_j^h$	Composición normal del nuevo capital del sector j

$\theta$	Expresión dineraria del valor
$\mu_o$	Valor de producción de mercado de la mercancía dinero
$\theta^{\$}$	Patrón de precios monetarios
$\mu_{\$}$	"Valor" de la moneda
$\delta^o$	Vector de precios directos unitarios
$\delta^{\$}$	Vector de precios directos unitarios monetarios
$\pi^o$	Vector de precios de producción unitarios
$\pi^{\$}$	Vector de precios de producción unitarios monetarios
$\sigma^o$	Vector de precios directos de mercado unitarios
$\sigma^{\$}$	Vector de precios directos de mercado unitarios monetarios
$\mu^o$	Vector de precios de producción de mercado unitarios
$\mu^{\$}$	Vector de precios de producción de mercado unitarios monetarios

# INTRODUCCIÓN

## FUNDAMENTOS TEÓRICO-ANALÍTICOS

En las sociedades en que domina el modo de producción capitalista, las mercancías aparecen como la forma más simple de la riqueza;<sup>1</sup> el dinero, en su condición de equivalente general, aparece como la forma universal de tal riqueza.<sup>2</sup> La naturaleza *mercantil general* de la producción capitalista -que los productos no sean producidos para su consumo directo sino para la venta- tiene como sustento la escisión, perpetuamente renovada, entre la capacidad de trabajo y los medios objetivos para su realización productiva. La no-propiedad de medios de producción por parte de los productores directos -los asalariados- los obliga a vender continuamente su fuerza de trabajo como mercancía al capital -que monopoliza la propiedad de los medios de producción- y a adquirir sus medios de subsistencia en los distintos mercados al mismo capital.

La naturaleza *dineraria* del intercambio mercantil deriva del carácter intrínsecamente contradictorio de la propia mercancía. La dualidad entre valor de uso y valor, peculiar a la mercancía, ocasiona que el valor necesariamente se exprese de forma relativa como valor de cambio que, a su vez, como cantidad delimitada del equivalente dinerario, deviene *precio*.<sup>3</sup> Además, determina que el intercambio mercantil necesariamente se realice con la mediación del dinero y, por ello, que dicho intercambio se exprese como circulación mercantil.

En el capitalismo, la circulación general de mercancías constituye el mecanismo mediador del proceso de metabolismo social que hace posible que la producción social satisfaga las necesidades sociales de consumo a pesar de la separación orgánica, por un lado, entre los productores directos y sus medios de producción y, por otro, entre los productores y los consumidores. Por ello, la circulación constituye el mecanismo mediador de la reproducción del capital social.

Las mercancías, para poder intercambiarse, esto es, para poder *circular* y así llegar a manos de aquellos que van a consumirlas, deben poseer una forma social de intercambiabilidad adecuada. Todas las mercancías, *por ser valores*, tienen un precio, que es

---

<sup>1</sup> Marx comienza su exposición en *El capital* (1873, KI, cap. I: 43) señalando que "[l]a riqueza de las sociedades en que domina el modo de producción capitalista se presenta como un 'enorme cúmulo de mercancías', y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza."

<sup>2</sup> El dinero "...es el *representante material de la riqueza* y a la vez la *forma universal de la riqueza* respecto a todas las mercancías como simples sustancias particulares de ella..." (Marx, 1857-58: 164)



la expresión dineraria de dicho valor. El *precio* es justamente la *forma social* que, al permitir a las mercancías intercambiarse directamente por dinero y no por otra mercancía, hace posible la circulación mercantil general.

Los precios, por consiguiente, juegan un papel crucial en la reproducción del sistema capitalista, ya que son indispensables para el curso general de la circulación. El sistema de precios, al interrelacionar el mundo de las mercancías como valores -forma social homogénea de las mercancías frente a su heterogénea forma material- hace posible el movimiento continuo de los productos del trabajo desde las manos de los productores hasta las de los consumidores, con lo que la reproducción del sistema, en su doble y simultánea dimensión material y social, se hace posible. Por ello, la explicación del funcionamiento del modo de producción capitalista requiere una comprensión integral de las *leyes* que rigen la circulación general de mercancías; en particular, de las leyes que determinan los precios. De aquí que el análisis de la *determinación de los precios* en el capitalismo, en sus perspectivas estructural y coyuntural, lo mismo que sincrónica y diacrónica, ha sido y es aún una de las tareas centrales de la economía política.

La *determinación* de los precios depende de los procesos de *formación* de precios -en que antes de que las mercancías circulen el valor se expresa, como precio esperado por parte de los oferentes de las mismas, en una cantidad específica de dinero ideal-<sup>4</sup>, de *realización efectiva* de los precios -en que las mercancías se intercambian por una cantidad específica de dinero real- y de *retroalimentación* entre los procesos de formación y realización de precios.<sup>5</sup>

Este trabajo se inscribe dentro de la *vertiente teórica clásica/marxista* que considera que los precios no pueden ser explicados *partiendo* del mercado. Ello porque las oscilantes diferencias entre la oferta y la demanda sólo dan cuenta de las fluctuaciones de los precios de mercado alrededor de ciertos *centros de gravitación* que están determinados por las condiciones *estructurales* de producción y reproducción de cada tipo de mercancía, y no por

---

<sup>3</sup> "El valor[...] puesto en el carácter determinado del dinero es el precio. En el precio el valor [...] se expresa como un cuanto determinado de dinero."(Marx, 1857-58: 122)

<sup>4</sup> "Las mercancías se expresan inmediatamente en dinero, incluso antes de que éste las haga circular." (Salama, 1975: 232)

<sup>5</sup> Distinguimos en este trabajo el proceso de *formación* de precios, que se lleva a cabo a en los mercados reales a partir de la interacción entre los agentes que compiten en esos mercados, del proceso de *determinación* de precios que, como representación en el pensamiento de los procesos reales, considera los distintos condicionantes de la forma en que los agentes se interrelacionan entre sí en el ámbito de la competencia. Esos condicionantes incluyen los procesos reales de formación y realización de los precios, así como de retroalimentación entre ambos.

las condiciones prevalecientes cotidianamente en los mercados.<sup>6</sup> Esta vertiente considera que la ley de la oferta y la demanda sólo explica las fluctuaciones de los precios de mercado y que, por tanto, está subordinada a las leyes que explican la determinación de los centros de gravitación de esos precios de mercado.

También hay una coincidencia bastante generalizada en la vertiente teórica clásica/marxista en el sentido de que los precios que operan como centros de gravitación, en la medida en que regulan la reproducción del capital, implican la *uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia*. La hipótesis *negativa* que fundamenta este trabajo es que aceptar al *precio de producción* -categoría que implica tal *uniformidad* de las tasas sectoriales de ganancia- como centro de gravitación de los precios de mercado es inadecuada. Y ello por tres razones:

i) Al suponer la plena movilidad intersectorial de capitales y ganancias, los precios de producción se determinan en un horizonte de *largo plazo* que *no* expresa adecuadamente las condiciones *normales* de producción y reproducción de cada tipo de mercancía.<sup>7</sup> La uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia implica la proporcionalidad en cada sector entre la capacidad instalada de producción y el volumen normal de la necesidad social por la mercancía específica producida. Esto es, implica una distribución *equilibrada* del trabajo social entre los distintos sectores, lo que claramente contradice las condiciones *normales* de funcionamiento de una economía capitalista.

ii) En general, los precios de mercado fluctúan alrededor de ciertos centros de gravitación que, aunque estén determinados por las condiciones normales de producción y reproducción, no reditúan *promedialmente* tasas sectoriales de ganancia uniformes. En consecuencia, la determinación de los precios de producción no permite dar cuenta adecuadamente del proceso de gravitación de los precios de mercado.

iii) La aceptación de los precios de producción como centros de gravitación no es compatible *en general* con su función como reguladores de la reproducción del capital social porque alcanzar la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia en el marco de la

---

<sup>6</sup> Para Semmler (1984: 5) las similitudes entre las teorías clásica y marxista se sintetizan de la siguiente manera: "El terreno común de las perspectivas clásica y marxiana es el supuesto de que las condiciones de los mercados están dominadas por las condiciones de producción y reproducción de la mercancía. El supuesto fundamental es que existen *centros de gravedad* para los precios y ganancias, dados por las *condiciones de reproducción social* de largo plazo, que regulan los fenómenos de mercado." (traducción nuestra) Como argumentaremos más abajo (1.2), las nociones de "precio de producción" y de "precio de largo plazo" implícitamente coincidentes en el planteamiento de Semmler no necesariamente son compatibles.

reproducción requiere del cumplimiento de condiciones sumamente restrictivas. Esto impide, salvo en casos muy particulares, determinar el sistema de precios que opera como centro de gravitación *simultáneamente* como *resultado* del proceso competitivo general y como *regulador* de la reproducción del capital social. Ello dificulta explicar la dinámica del sistema capitalista a partir de los precios de producción y, por tanto, sobre la base de la ley del valor-trabajo. Por ello, incluso en el ámbito de la vertiente teórica clásica/marxista, algunos autores tienden a explicar la dinámica de la acumulación a partir de los precios de mercado.<sup>8</sup>

Como hipótesis *positiva* de este trabajo se plantea considerar al *precio de producción de mercado* -categoría sustentada en la *no-uniformidad* de las tasas sectoriales normales de ganancia- como centro de gravitación de los precios de mercado. Esta redefinición del centro de gravitación no significa, *de ninguna manera*, negar la tendencia de *largo plazo* a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia, ni la validez teórica de la categoría *precio de producción*, ni la tendencia a la valorización *homogénea* de los capitales como ley *fundamental* de reproducción de una economía mercantil-capitalista.

Únicamente, implica reconocer que la determinación del *precio de producción* no expresa exhaustivamente las condiciones *normales* de reproducción de una economía mercantil-capitalista. Ello porque sólo expresa uno de los aspectos de la competencia -referido a la naturaleza *abstracta* de las mercancías como *valores* en proceso de valorización-, que si bien da cuenta de las condiciones tendenciales (de largo plazo) de reproducción del capital, es insuficiente para explicar las condiciones *normales* (de mediano plazo) de realización y, por tanto, de reproducción de los capitales sectoriales y del capital social.

En cambio, el *precio de producción de mercado*, que incorpora las determinaciones del precio de producción, expresa exhaustivamente las condiciones *normales* de reproducción del capital al expresar otro aspecto central de la competencia: el referido a la naturaleza *concreta* de las mercancías como *valores de uso*, que son producidos en procesos laborales concretos y que deben satisfacer necesidades sociales concretas *específicas*.<sup>9</sup>

La integración de ambas determinaciones implica que la tendencia a la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia se despliega en el *largo plazo* sobre la base de la plena

---

<sup>7</sup> Como se argumenta más adelante (capítulo 1), las condiciones *normales* se determinan en el mediano plazo y, por tanto, difieren de las de corto plazo (o *efectivas*) y de las de largo plazo (o *tendenciales*).

<sup>8</sup> Como sucede con Benetti (1985 y 1990).

<sup>9</sup> En su ensayo "Karl Marx y el problema del valor de uso en la economía política", de 1959, Rosdolsky señala que, con la excepción de Rubin y Grossmann, el "problema del valor de uso" generalmente había sido tratado negligentemente en la literatura marxista. (1968: 101).

movilidad intersectorial del capital y las ganancias. Pero que en el *mediano plazo*, en el que dicha movilidad no puede concretarse, la tendencia a la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia no puede desplegarse plenamente. En la determinación del precio de producción de mercado dicha tendencia uniformadora se conserva, pero sólo como un fundamento que pone límites a las diferencias en las tasas *normales* de ganancia de los distintos sectores.

La pertinencia de la propuesta desarrollada en este trabajo se sustenta en tres argumentos:

i) Los precios de producción de mercado expresan de manera más adecuada que los precios de producción las condiciones *normales* de producción y reproducción de cada tipo de mercancía. Al considerar la existencia de barreras *técnicas* a la libre movilidad intersectorial de capitales en el mediano plazo, resultante de los altos niveles de composición técnica y de los requerimientos mínimos de capital para operar eficientemente que acarrea la concentración y centralización de capital, se reconocen las formas típicas de la competencia capitalista que determinan el contenido de la ley general de la acumulación capitalista. La admisión de obstáculos *técnicos* a la nivelación de las tasas sectoriales de ganancia, incluso en el ámbito de una economía competitiva, asume la existencia como condición normal de operación del capital de *desproporcionalidades* entre la capacidad productiva de cada sector y el volumen normal de la correspondiente necesidad social.<sup>10</sup> Es decir, acepta como condición *normal* una distribución intersectorial del trabajo social *no-equilibrada*.

ii) Los precios de producción de mercado, en la medida en que no implican la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia normales, permiten dar cuenta plenamente del proceso de gravitación de los precios de mercado alrededor de su centro, determinado por las condiciones sociales normales de producción y reproducción.

iii) El papel de los precios de producción de mercado como centros de gravitación es compatible con su función reguladora de la reproducción. La no-uniformidad de las tasas sectoriales normales de ganancia permite articular analíticamente las condiciones de producción y reproducción de cada tipo de mercancía -y de los capitales que la fabrican- con las condiciones de producción y reproducción del capital social. El sistema de precios de

---

<sup>10</sup> Véase sección 3. Existe otro tipo de barreras que también obstaculizan la nivelación de las tasas sectoriales de ganancia que, por no ser de carácter técnico, sino más bien de índole *monopólico* y/u *oligopólico*, no están regidas *plenamente*, sino sólo *parcialmente* por la ley del valor-trabajo. Los precios de monopolio y/u oligopolio se desvían de los precios de producción de mercado en función de determinaciones distintas a las de la ley del valor-trabajo.

producción de mercado -que se desempeña como centro de gravitación de mediano plazo de los precios de mercado- puede especificarse *simultáneamente* y de manera consistente, por un lado, como resultado del proceso competitivo general y, por otro, como regulador del proceso general de reproducción del sistema.

El precio de producción de mercado no se opone al precio de producción; sólo constituye una *forma del valor de cambio* más concreta que dicho precio de producción, así como este último es una forma más concreta que el precio-directo -el que es proporcional a los valores sociales medios-.<sup>11</sup> Su mayor concreción permite articular las determinaciones sincrónicas -estáticas- y diacrónicas -dinámicas- del sistema económico en el ámbito de la teoría del valor-trabajo. Asimismo, sirve de base para la integración analítica de las dimensiones estructurales (esenciales) del capital con sus dimensiones coyunturales (fenoménicas), ya sean cíclicas o accidentales. Y todo ello, sobre la base de una efectiva subordinación analítica de las determinaciones propias de la esfera de circulación a aquellas específicas de la esfera productiva.

En esta introducción se exponen los fundamentos teóricos de la determinación de los precios de producción de mercado como el sistema que opera como centro de gravitación de los precios de mercado y que, por tanto, regula la reproducción del capital social. En la sección 1 se lleva a cabo una revisión crítica de la noción de centro de gravitación en su articulación con los precios de mercado con el fin de ubicar teóricamente el papel de la oferta y la demanda, por un lado, y de las condiciones de producción y reproducción, por otro, en el proceso de determinación de los precios. Se plantean las limitaciones de la interpretación de los centros de gravitación como un sistema de precios de largo plazo y/o de precios promedio. Asimismo, se examinan las limitaciones analíticas que conlleva la aceptación de los precios de producción como centros de gravitación, argumentándose la necesidad de redefinir el contenido de dichos centros. En la sección 2 se exponen los presupuestos teóricos generales que dan sustento a la propuesta presentada. Se discute la interrelación entre *sustancia*, *magnitud* y *forma* de valor. Asimismo, se presentan las determinaciones generales de la *competencia* en el modo de producción capitalista y la forma en que interviene en el proceso de determinación de los valores y precios. En la sección 3 se argumenta sobre el carácter estructural del desequilibrio intersectorial en el capitalismo en un

---

<sup>11</sup> Shaikh (1980) denomina *precio-directo* al precio proporcional al valor-trabajo, que es la forma más abstracta del valor de cambio. Salama (1975: 208) se refiere a esta forma del valor simplemente como "valor de cambio".

horizonte temporal de mediano plazo. Finalmente, a partir de las consideraciones teóricas anteriores, en la sección 4 se exponen los fundamentos teóricos generales del modelo de determinación de los *precios de producción de mercado* que se desarrolla en este trabajo.

## **1 EL CENTRO DE GRAVITACIÓN DE LOS PRECIOS DE MERCADO**

La vertiente teórica iniciada por los economistas clásicos (Smith y Ricardo), y desarrollada por Marx en confrontación con la economía vulgar, considera que los precios no pueden ser explicados *partiendo* del mercado, esto es, de la interacción entre la oferta y la demanda. Las tradiciones clásica y marxista coinciden en señalar que las diferencias entre la oferta y la demanda sólo tienen un carácter oscilatorio y que, por tanto, se limitan a dar cuenta de las fluctuaciones de los precios de mercado alrededor de ciertos *centros de gravitación*.<sup>12</sup> Estos centros, por su parte, están determinados por las condiciones de producción y reproducción de cada tipo de mercancía y no por las condiciones prevalecientes en los mercados, a las que más bien regulan.

Los centros de gravitación de los precios de mercado se han denominado alternativamente como precios *naturales* o *necesarios*, porque permiten pagar las tasas naturales (promedio) de salarios, beneficios y renta de la tierra y por su naturaleza estructural frente al carácter aleatorio de los movimientos de los precios de mercado;<sup>13</sup> precios *de producción*, por estar determinados por la estructura productiva en oposición a los precios de mercado.

Aunque el contenido conceptual preciso del centro de gravitación y de su articulación con los precios de mercado es distinto en los diferentes autores, hay una coincidencia bastante generalizada en el sentido de que los precios que operan como centros de gravitación, en la medida en que *regulan la reproducción del capital*, implican la *uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia*. Ya sea que se parta de los ingresos que perciben los distintos agentes productivos (Smith), de las cantidades de trabajo incorporadas a las mercancías en

---

<sup>12</sup> Smith plantea que: "[e]l precio natural viene a ser, por esto, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías." (1776, cap. VII: 57) Ricardo, por su parte, que "...los precios de los bienes que están sujetos a competencia [...] dependerán, en último término, no del estado de la demanda y de la oferta, sino del costo aumentado o disminuido de su producción". (1821: 287) Marx, a su vez, que "[e]l precio de producción [...] es el centro en torno al cual giran los precios de mercado diarios, y hacia el cual se nivelan en determinados periodos." (1894, KIII, Cap. X: 227).

<sup>13</sup> "Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural." (Smith, 1776, cap. VII: 54-55). "Al hablar, pues, del valor de cambio [...] se tratará siempre de aquel poder que poseería si no se viera perturbado por ninguna causa accidental o temporal, o sea que se tratará siempre de su precio natural." (Ricardo, 1821: 70)

el proceso productivo (Ricardo), de las cantidades de trabajo socialmente necesario (Marx) o bien de las dificultades de producción (Sraffa), el resultado al que se *busca* llegar es similar: un sistema de precios regido por las condiciones de producción que, al mismo tiempo, garantice la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia y, por tanto, sirva como base para la reproducción del sistema.

Sin embargo, la validez del resultado alcanzado, independientemente de la consistencia lógica de su construcción, no es evidente. En el plano teórico, un sistema de precios que implique la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia no es base suficiente para dar una explicación *general* de la reproducción material del sistema capitalista a partir de sus propias condiciones de producción. Ello pone en entredicho que dicho sistema de precios realmente exprese las condiciones de producción y *reproducción*, como postula la teoría. Además, en el plano empírico, hay evidencia de que las tasas sectoriales de ganancia *normales* son heterogéneas, lo que también pone en entredicho la pertinencia del postulado de los precios de producción como centros de gravitación de los precios de mercado.<sup>14</sup>

Estas insuficiencias se originan en los supuestos que tradicionalmente han delimitado el análisis del centro de gravitación de los precios de mercado y, por tanto, en la forma en que se ha planteado su conceptualización. Para enfrentarlas se requiere:

i) Examinar las limitaciones analíticas que derivan de la aceptación de los precios de producción como centros de gravitación de los precios de mercado. Aunque hay evidencia empírica que parece refutar que los precios de mercado graviten alrededor de los precios de producción, aquí sólo se desarrolla la dimensión teórica: las dificultades para dar una explicación general del proceso de reproducción del sistema a partir de los precios de producción (1.2).

ii) Analizar los supuestos subyacentes a la determinación de los precios de producción, destacando cómo esos supuestos impiden que los precios de producción expresen adecuadamente las condiciones normales de reproducción del sistema económico (1.3).

iii) Proponer un entorno analítico alternativo que, sin negar la tendencia de largo plazo a la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia como el fundamento de la reproducción del capital ni, por tanto, el carácter central del precio de producción como regulador de la reproducción, sobre la base de hipótesis distintas permita redefinir el sistema de precios que

---

<sup>14</sup> Véase, entre otros, Semmler (1984: 37) y Salama (1975: 231).

opera como centro de gravitación de tal manera que se puedan subsanar las insuficiencias de las interpretaciones tradicionales (1.4).

### **1.1 El planteamiento de Marx**

La exposición más desarrollada de Marx sobre el contenido de los precios de mercado y su centro de gravitación, así como sobre su articulación, es presentada en el capítulo X del volumen III de *El capital*. Aunque ahí Marx analiza la relación entre el precio de mercado y el *valor de mercado*, concentrándose en la competencia entre productores y consumidores de la misma variedad de mercancía y haciendo abstracción de la competencia capitalista general, explícitamente extiende sus conclusiones a la relación entre el precio de mercado y el *precio de producción*, cuando este último ocupa el lugar del valor de mercado.<sup>15</sup> Lo que Marx no desarrolla extensamente, aunque lo apunta en varios pasajes, es que cuando las determinaciones del valor de mercado son integradas con las determinaciones del precio de producción, entonces es el *precio de producción de mercado* el que opera como centro de gravitación de los precios de mercado.<sup>16</sup>

Para Marx, el centro de gravitación -que, según el nivel de abstracción del análisis, es el valor de mercado, el precio de producción o el precio de producción de mercado- es regulado por la *ley del valor-trabajo*, que postula al trabajo vivo como la única fuente creadora de valor y al trabajo socialmente necesario como magnitud del valor y, por tanto, como fundamento cuantitativo de la medida del valor a través del valor de cambio y del precio.<sup>17</sup> La *esencialidad* del centro de gravitación en relación con el precio de mercado radica, en primer lugar, en su determinación a partir de la *esfera productiva* que, al ser donde se efectúa el trabajo vivo, constituye el espacio único donde se *crea* el valor. Además, sobre el

---

<sup>15</sup> "Lo que se ha dicho aquí acerca del valor de mercado se aplica al precio de producción, en la medida en que este haya asumido el lugar del valor de mercado. El precio de producción [...] es el centro en torno al cual giran los precios de mercado diarios, y hacia el cual se nivelan en determinados periodos." (Marx: 1894, KIII: cap. X: 227).

<sup>16</sup> Marx afirma que las "...oscilaciones de los precios de mercado [...] reducen necesariamente el precio medio de mercado de las mercancías en un periodo dado, no al *valor* de mercado [ni al precio de producción-AMF], sino a un *precio de producción de mercado* muy diferente, divergente de ese valor de mercado" (1894, KIII: cap. XII: 266; se añaden cursivas y texto entre corchetes.) También señala: "...la naturaleza del valor de las mercancías se presenta en la figura del precio de mercado, y luego en la figura del precio *regulador* de mercado o *precio de producción de mercado*..." (1894, KIII, cap. XXXVIII, 824; se añaden cursivas.) Este planteamiento es destacado por Salama: "Más específicamente, Marx dirá que el precio de mercado fluctúa alrededor del precio de producción de mercado." (1975: 208, nota 50.)

<sup>17</sup> Marx pone énfasis en el amplio alcance de la ley del valor-trabajo, no limitado de ninguna manera al ámbito de los precios que son proporcionales a los valores-trabajo: "Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que rige su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios; cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias." (1894, KIII: cap. X, 224).



fundamento de la subsunción del trabajo asalariado al capital, es el espacio donde se *produce y reproduce* el plusvalor y, por lo tanto, el propio capital.<sup>18</sup> En segundo lugar, en que el centro de gravitación se determina sobre la base de las estructuras de producción, explotación y valorización existentes que, a su vez, determinan las condiciones *normales* de producción y reproducción de las distintas mercancías y de los capitales que las fabrican y, por tanto, las condiciones normales de reproducción del capital social. El centro de gravitación, al expresar dichas condiciones normales, opera como el *precio regulador* de la reproducción del capital. El plano de la realidad en que se sitúa el centro de gravitación, el de la estructura productiva -esto es, el plano esencial-, tiene como sustancia la explotación capitalista, periódicamente renovada, del trabajo asalariado y, por consiguiente, la valorización, también periódicamente renovada, del capital. En su calidad de precio regulador de la reproducción expresa, aunque *veladamente*, la esencia contradictoria que *estructura* al sistema capitalista en su movimiento perpetuo. La ley del valor-trabajo, en la medida en que regula el centro de gravitación de los precios mercantiles en el sistema específicamente capitalista, rige tanto la circulación *mercantil* como la producción y reproducción del *capital*.

En contraste, la naturaleza del precio de mercado como *epifenómeno* del precio regulador remite, en primer lugar, a su determinación en la *esfera de la circulación* a partir de la interacción de los movimientos continuos de la oferta y la demanda que, a su vez, están regulados por el precio regulador. Dicha esfera es un espacio restringido a la *realización* del valor creado en la esfera productiva.<sup>19</sup> En segundo lugar, hace referencia a que el precio de mercado fluctúa alrededor de su centro de gravitación como resultado de desviaciones cíclicas o simplemente aleatorias de la oferta y demanda *efectivas* con respecto a sus niveles *normales*, que están determinados estructuralmente.<sup>20</sup> El plano de la realidad en que se ubica el precio de mercado, el de la circulación -esto es, el plano fenoménico-, tiene como

---

<sup>18</sup> La *creación* de valor es una determinación *general* del trabajo vivo en el modo de producción capitalista. Debido a la subsunción del trabajo asalariado en el capital, esta determinación se expresa, a través de la continua renovación de las relaciones capitalistas de explotación, como *producción* de plusvalor y capital. Véase la sección 4.1, en donde se expone la importancia de la distinción entre "creación" y "producción" de valor, propuesta por Dussel (1990: cap. 9; 1992).

<sup>19</sup> Marx es enfático en destacar la imposibilidad de explicar la determinación del valor a partir de las fuerzas de mercado: "Cuando la oferta y la demanda coinciden, dejan de actuar, y precisamente por ello se vende la mercancía a su valor de mercado [o precio de producción, o precio de producción de mercado-AMF] [...] Cuando la oferta y la demanda se anulan mutuamente, dejan de explicar nada, no actúan sobre el valor de mercado, y con más razón aun nos dejan a oscuras en cuanto a por qué el valor de mercado se expresa precisamente en esta suma de dinero y no en otra." (1894, KIII, cap. X: 239)

<sup>20</sup> Es fundamental distinguir de manera precisa entre los movimientos continuos de los volúmenes *efectivos* de oferta y demanda -situados en un horizonte temporal de corto plazo-, que determinan las condiciones de la realización cotidiana de las mercancías, y los volúmenes *normales* de oferta y demanda -ubicados en un horizonte temporal de mediano plazo-, que regulan los movimientos de corto plazo.

sustento la falsa apariencia de igualdad -que es meramente formal- entre los agentes económicos y el subsiguiente ocultamiento de las relaciones de explotación. El precio de mercado exterioriza, en el nivel de las apariencias, las contradicciones estructurales del sistema capitalista de una manera fetichizada a través de las oscilaciones cotidianas de la oferta y la demanda.

Una reconstrucción teórica completa de la realidad capitalista debe considerar que la misma está conformada por la unidad de los planos esencial y fenoménico. Pero, además, que el plano fenoménico -el del precio de mercado- está subordinado real y lógicamente al plano esencial -el del centro de gravitación-, lo que se expresa en la dominancia de la ley del valor-trabajo sobre los movimientos de las fuerzas del mercado. En este contexto analítico, las determinaciones del precio en ambos planos deben integrarse dentro del marco *de la ley del valor-trabajo*. Ello implica explicar, en primera instancia, la determinación del centro de gravitación por las estructuras productivas y de explotación, *lo que es el objetivo de este trabajo*. Complementariamente, implica explicar la regulación de los precios de mercado y, por consiguiente, de los propios movimientos de la oferta y la demanda efectivas por su centro de gravitación, lo que *no* se desarrolla en este trabajo. Finalmente, la forma en que los cambios en las condiciones estructurales, si bien se expresan inicialmente como divergencias de los precios de mercado con respecto al centro de gravitación, finalmente modifican las características de dicho centro, lo que también rebasa el objetivo de este trabajo.

## ***1.2 El sistema de precios de gravitación y la reproducción del capital en la vertiente clásica/marxista***

En la literatura clásica y marxista hay dos interpretaciones principales sobre la naturaleza del sistema de precios que opera como centro de gravitación de los precios de mercado: como sistema de precios de largo plazo; como el sistema de precios regulador de la reproducción. Aunque generalmente estas dos interpretaciones son presentadas como complementarias, no necesariamente son compatibles entre sí.<sup>21</sup>

### **1.2.1 El centro de gravitación como sistema de precios de largo plazo**

La primera interpretación, basada en Smith y Ricardo y en los numerosos pasajes de la obra de Marx en que recupera los planteamientos de dichos autores, concibe al precio que opera como centro de gravitación como un *promedio de largo plazo* de los precios de

mercado que, además, expresaría las condiciones de reproducción, también de largo plazo.<sup>22</sup> En dicho largo plazo, en el que desaparecen las barreras a la movilidad intersectorial de capital y fuerza de trabajo, tiende a establecerse una distribución de recursos productivos entre sectores equilibrada con respecto a las necesidades sociales. La resultante igualación de las tasas sectoriales de ganancia, que fundamenta la vigencia de los precios de producción, elimina cualquier motivación para ulteriores movimientos intersectoriales de recursos productivos. En esta interpretación el proceso de *gravitación* de los precios de mercado es concebido más bien como un proceso de *convergencia* al equilibrio de largo plazo.<sup>23</sup>

### 1.2.2 El centro de gravitación como sistema de precios regulador de la reproducción

Una segunda interpretación, sustentada en una lectura más contextual y menos textual de la obra de Marx, pone énfasis en el papel del centro de gravitación como regulador de la reproducción.<sup>24</sup> Aunque sin duda Marx retoma la noción clásica sobre el centro de gravitación en cuanto a su contenido general y enunciado, el precio "natural", "necesario", o "de producción" desempeña en el esquema explicativo general marxiano un papel cualitativamente diferente al de la tradición clásica. Para Marx el centro de gravitación de los precios de mercado expresa las condiciones normales de producción y *reproducción* de las mercancías y, cuando se cumple la norma general de la reproducción del capital -la uniformidad de las tasas normales de ganancia-, simultáneamente expresa las condiciones de la reproducción del capital.

### 1.2.3 Porqué el centro de gravitación no es un precio de largo plazo ni un precio promedio

Aunque el centro de gravitación (sea el "precio directo", el valor de mercado, el precio de producción o el precio de producción de mercado) tiende a permanecer relativamente invariable por un cierto periodo -y en este sentido no es un precio de corto plazo-, y aunque cuantitativamente tiende a ser igual al promedio de los precios de mercado durante dicho periodo, su especificidad no radica en ser, ni un precio de largo plazo, ni un precio promedio.

---

<sup>21</sup> Por ejemplo Semmler; véase supra, nota 6.

<sup>22</sup> Smith (1776: cap. 7, 55): el precio natural es "...el más bajo a que puede razonablemente entregarlas en un periodo largo; especialmente si hay perfecta libertad y se puede cambiar de negociación tan pronto como se quiera." Marx: "El *PRECIO NATURAL* de la mercancía no es el precio de mercado sino el *precio de mercado* promedio de largo plazo, o el punto central hacia el que el precio de mercado gravita." (Marx, 1861-63, vol. 31: 530)

<sup>23</sup> Ejemplo de ello son Lianos y Droucopoulos (1992) y Duménil y Lévy (1994: 2-3).

<sup>24</sup> Por ejemplo K. Uno (1964).

Es inadecuado considerar al centro de gravitación como un precio de *largo plazo*. La vigencia del sistema de precios regulador de la reproducción no puede ser indefinida porque las condiciones de la producción y reproducción se modifican *continuamente* como resultado de cambios en el tamaño de la planta productiva y por la introducción de innovaciones tecnológicas en el transcurso del proceso de acumulación. Pero tampoco puede ser considerado como un precio de *corto plazo*. Su vigencia no puede ser efímera, pues las condiciones *normales* de producción y reproducción, sólo cambian *lentamente* conforme se concretan las decisiones de acumulación encaminadas a ampliar y/o a innovar tecnológicamente la planta productiva.

El horizonte temporal del sistema de precios que opera como centro de gravitación está determinado por el periodo -que no es ni el largo ni el corto plazo- durante el cual son vigentes como estado *normal* (habitual, usual) para el conjunto de los agentes económicos las condiciones de producción -estructura productiva, técnicas, escalas de producción, peso relativo en el producto de distintos tipos de capitales individuales- y de reproducción -volumen y composición de las necesidades sociales, estructura de los ingresos y de la demanda con capacidad de pago-. Dichas condiciones normales de producción y reproducción constituyen la referencia a partir de la cual los distintos agentes económicos toman sus decisiones; en particular, son el punto de referencia de las decisiones de inversión (tanto de reposición como neta), que determinan la escala normal de reproducción de cada sector.<sup>25</sup>

A diferencia del largo plazo, en el que la movilidad intersectorial del capital y de la fuerza de trabajo se despliega de manera plena, en el *mediano plazo* la naturaleza misma del capital impone barreras a la entrada y salida de capitales en cada sector. Marx parece sugerir como horizonte de vigencia del sistema de precios regulador de la reproducción la duración del proceso de reposición del capital fijo, que determina, a su vez, la duración del

---

<sup>25</sup> "Y este numero medio [el centro de gravitación de los precios de mercado-AMF] no es, en modo alguno, de importancia meramente teórica, sino de importancia práctica para el capital, cuya inversión se calcula según las oscilaciones y compensaciones en un lapso mas o menos determinado." (Marx, 1894, KIII, cap. X: 240) "Si se [obtiene la ganancia media] o no y si es mayor o menor que la ganancia correspondiente al *precio de mercado* -esto es, correspondiente al resultado directo del proceso- determina el proceso de reproducción, o MÁS BIEN la escala de la reproducción; determina si más o menos del capital existente en esta o aquella esfera [...] es extraído o invertido; también determina la tasa en que el nuevo capital acumulado fluye hacia estas esferas particulares..." (Marx, 1861-63, vol. 32: 512)

*ciclo industrial*.<sup>26</sup> En primer lugar, porque el capital fijo invertido en una rama para la producción de una mercancía específica, por sus características técnicas, no puede ser trasladado automáticamente a otra actividad productiva. Ello es particularmente cierto para el capital invertido en maquinaria y equipo. Además, como no es redituable renovar de manera general las condiciones de producción mientras el capital fijo no haya sido totalmente *depreciado*, aunque los capitales de un sector no obtengan la ganancia media, seguirán operando durante un cierto lapso para, al menos, recuperar el valor de su capital fijo invertido. Ciertamente esta *barrera a la salida* del capital de un sector no es absoluta, pues los fondos de reposición y el plusvalor obtenido pueden a ser canalizados hacia otros sectores productivos. En segundo lugar, la posibilidad de nuevas inversiones de capital en otros sectores está limitada por los montos mínimos de capital requeridos para poner en marcha una planta, que tienden a ser mayores entre más alta sea la composición técnica media del capital en esos sectores.

También es inadecuado considerar al centro de gravitación como el *promedio* de los precios de mercado. Aunque la existencia del centro de gravitación implica la compensación de las divergencias oscilatorias de los precios de mercado, no es el resultado de dichas fluctuaciones aunque cuantitativamente se aproximen a su promedio.<sup>27</sup> Y ello por dos razones. Cualitativamente, porque al ser el centro de gravitación el que expresa las condiciones normales de producción y reproducción, él mismo regula la relación entre la oferta y demanda efectivas y, por consiguiente, el movimiento de los precios de mercado.<sup>28</sup> El centro de gravitación precede lógicamente a los precios de mercado: no es promedio de fluctuaciones que obedecen a sus propias *leyes*, sino que más bien es el eje a partir del cual se desarrollan dichas fluctuaciones. Cuantitativamente, porque si bien las divergencias con respecto a las condiciones normales son oscilaciones pasajeras que tarde o temprano son anuladas, una parte de ellas va generando una acumulación progresiva de divergencias que

---

<sup>26</sup> "Aparte del hecho de que este acto de igualación requiere tiempo, la tasa promedio de ganancia en cada esfera se hace evidente sólo por conducto de las tasas de ganancia promedio obtenidas, por ejemplo, a lo largo de un ciclo de 7 años, etc., de acuerdo con la naturaleza del capital. (Marx, 1861-63, vol. 32: 460)

<sup>27</sup> "El precio de mercado real a veces es mayor, a veces menor a este valor de mercado y coincide con él sólo por casualidad. A lo largo de cierto periodo, sin embargo, las fluctuaciones se compensan entre sí y *puede decirse* [subrayado mío: AMF] que el promedio de los precios de mercado reales es el *precio de mercado* que representa el *valor de mercado*. (Marx, 1861-63, vol. 31: 429) En este pasaje, Marx señala el carácter figurativo del valor de mercado como *promedio* de los precios de mercado.

<sup>28</sup> "Si en consecuencia la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado." Marx (1894, KIII: 229):

terminan por imponerse, gradual o violentamente a través de una crisis, como cambios en las propias condiciones estructurales.<sup>29</sup>

### ***1.3 El precio de producción como centro de gravitación del precio de mercado: limitaciones analíticas***

Aunque entre los marxistas hay diferencias en cuanto a la explicación precisa de la determinación de los precios, tanto de producción como de mercado, parece haber un punto de amplio consenso: la aceptación del *precio de producción* como centro de gravitación de los precios de mercado (y cuando se hace abstracción de la naturaleza específicamente capitalista de la producción, del valor social medio como dicho centro de gravitación). Esta interpretación no considera la especificidad de la propuesta teórica de Marx frente a la de los economistas clásicos, lo que tiene implicaciones analíticas no satisfactorias.

#### **1.3.1 Variables de mercado y variables naturales**

Las divergencias constantes entre la oferta y la demanda *efectivas* son regla general en el funcionamiento cotidiano de los mercados. Como reacción a dichas divergencias operan permanentemente en los mercados tres mecanismos de ajuste que, por no modificar las condiciones estructurales, pueden considerarse como de *corto plazo*: i) la variación de inventarios, ii) la modificación en el grado de utilización de la capacidad instalada y iii) el cambio en los precios de mercado. Las múltiples formas específicas en que pueden combinarse estos tres mecanismos dependen de las características particulares de cada variedad de mercancía y de cada mercado: la magnitud relativa y absoluta de las divergencias entre oferta y demanda efectivas, el carácter más o menos perecedero de los productos, los grados de elasticidad de la oferta y la producción ante cambios en la demanda y en los precios de mercado, así como el grado de elasticidad de la demanda ante cambios en los precios de mercado.

Un exceso de oferta efectiva en relación con la demanda efectiva se manifiesta en la imposibilidad de vender la totalidad de los productos ofrecidos al precio de mercado vigente. Esta circunstancia genera presiones para disminuir el precio lo que, a su vez, induce a

---

<sup>29</sup> "Esta uniformidad o similitud de la reproducción -la repetición de la producción bajo las mismas condiciones- no existe. La misma productividad cambia las condiciones. Las condiciones, por su parte, cambian la productividad. Pero las divergencias están reflejadas parcialmente en las oscilaciones superficiales que se compensan entre sí en un corto plazo, parcialmente en una acumulación gradual de DIVERGENCIAS que conducen ya sea a una crisis, a una violenta, aparente restauración de las viejas relaciones, o bien se confirman gradualmente y son reconocidas como un cambio en las condiciones." (Marx, 1861-63, vol. 32: 517)

incrementar los inventarios y a reducir el grado de utilización de la capacidad instalada y, con ello, a eliminar el exceso de oferta efectiva. Una disminución del precio de mercado tiene como efecto incrementar la demanda efectiva y, tarde o temprano, el volumen de las ventas. Con la disminución de la oferta efectiva y el aumento de la demanda efectiva se genera una situación en que la oferta se torna insuficiente para satisfacer la demanda efectiva al *nuevo* precio de mercado vigente.

Una insuficiente oferta efectiva en relación a la demanda efectiva se manifiesta en la presencia de necesidades insatisfechas al precio de mercado vigente. Esta situación genera presiones para aumentar el precio lo que, a su vez, induce a disminuir los inventarios y a aumentar el grado de utilización de la capacidad instalada y, con ello, a eliminar la insuficiencia de oferta efectiva. Un precio de mercado más elevado tiende a disminuir la demanda efectiva y, finalmente, el volumen de las ventas. Con el aumento de la oferta efectiva y la reducción de la demanda efectiva se generan problemas para vender la totalidad del producto ofrecido al *nuevo* precio de mercado vigente.<sup>30</sup>

Las divergencias oscilatorias entre la oferta y la demanda *efectivas*, acompañadas de fluctuaciones en los niveles de inventarios, en los grados de utilización de la capacidad instalada y en los precios de mercado, implican que en el corto plazo los mercados nunca se *vacían*; es decir, que en los distintos mercados siempre existen agentes económicos inconformes con la situación prevaleciente: ya sea oferentes con mercancías que no están dispuestos a vender al precio de mercado vigente y/o demandantes con necesidades insatisfechas a pesar de contar con ingresos disponibles. Este *no-vaciamiento* de los mercados implica, por los movimientos de precios de mercado que genera, fluctuaciones constantes y divergencias sistemáticas en las tasas de ganancias *de mercado*, no sólo de los distintos capitales individuales sino de los distintos sectores.

Al considerar las divergencias de la oferta y demanda efectivas durante cierto lapso de tiempo -la duración del ciclo industrial, por ejemplo-, se percibe su carácter oscilatorio; esto es, que durante el periodo considerado las desviaciones de un signo tienden a ser contrarrestadas por desviaciones del signo contrario. Lo mismo sucede con los niveles de inventarios y de utilización de la capacidad instalada, así como con los precios de mercado y

---

<sup>30</sup> Kalecki describe las diferencias en las formas de operar de los mecanismos de ajuste de corto plazo cuando la oferta es insuficiente según el grado de elasticidad de la oferta de los distintos sectores. En el caso de sectores con oferta inelástica en el corto plazo, como sucede con los productos primarios, el ajuste se realiza principalmente a través de la disminución de inventarios y el aumento del precio.

con las tasas de ganancia de mercado. Así, todas las variables de mercado tienden a oscilar alrededor de ciertos valores centrales que, por ello, se manifiestan como los valores *normales* de las respectivas variables durante el periodo de referencia.

En contraste con los precios de mercado, sus centros de gravitación suponen el *vaciamiento promedio* de los mercados durante el periodo de vigencia de los valores normales de las distintas variables. Este vaciamiento de los mercados significa que, *considerando el periodo en su conjunto*, la totalidad de la oferta efectiva puede ser vendida, mientras que la totalidad de la demanda solvente es satisfecha; esto es, durante el periodo de referencia, los volúmenes normales de oferta y demanda se igualan. El asunto relevante es el contenido de las variables *normales* que hacen posible la compensación promedio de las fluctuaciones de las variables de mercado. La cuestión esencial es si esa compensación *requiere o no* de precios *normales* que *uniformicen* las tasas sectoriales de ganancia normales.

### 1.3.2 Igualdad de tasas sectoriales normales de ganancia y equilibrio estructural

Considerar a los precios de producción como los centros de gravitación de los precios de mercado significa aceptar la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia como condición para la igualación promedio de la oferta y la demanda en los distintos mercados. Ello implica que el sistema de precios que regula la reproducción del capital es un *sistema en equilibrio*. No porque suponga la igualdad entre los volúmenes normales de oferta y la demanda durante el periodo de referencia, sino porque, al sustentarse en la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia, supone *el equilibrio en la distribución del capital entre sectores* como condición para el vaciamiento general de los mercados.<sup>31</sup> Ello significa adjudicar a la *estructura productiva*, aquella que se expresa en el sistema de precios reguladores, atributos de armonía y estabilidad. De armonía estructural, porque implica una distribución intersectorial del capital y el trabajo asalariado proporcional a la estructura normal de las necesidades sociales. De estabilidad estructural, porque la uniformidad de las tasas sectoriales normales de ganancia que sustenta la correspondencia entre los volúmenes

---

En el caso de sectores con oferta relativamente elástica en el corto plazo, como los productos acabados, el ajuste es prioritariamente a través de aumentos en la producción por incremento en el grado de utilización de la capacidad instalada. (1954: 11)

<sup>31</sup> Exponente claro de esta interpretación es Rubin (1928: 116): "...el valor representa el nivel medio alrededor del cual fluctúan los precios de mercado y con el cual los precios coincidirían si el *trabajo social* se distribuyera proporcionalmente entre las diversas ramas de la producción. Así, se establecería un estado de equilibrio entre las distintas ramas de la producción." McGlone y Kliman (1996: 39)



normales de oferta y demanda elimina cualquier motivo *endógeno* para modificar la distribución intersectorial del capital existente.

Esta interpretación de equilibrio del centro de gravitación limita el potencial analítico del marxismo al renunciar *a priori* a explicar los desequilibrios intersectoriales del sistema sobre la base de las estructuras productivas y de explotación y, por consiguiente, en el ámbito de operación de ley del valor-trabajo. Ello impide *explicar* como *resultado* de la operación de las leyes del valor y el capital la *tendencia* a la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia y, por consiguiente, la formación de los propios precios de producción. También impide *explicar cabalmente* a partir de la ley del valor-trabajo la dinámica del sistema: su reproducción, la acumulación del capital y las crisis capitalistas.

### 1.3.3 Armonía y estabilidad estructural

Que los precios y las tasas sectoriales de ganancia de mercado *oscilen* alrededor de un centro de gravitación determinado estructuralmente entraña que cualquier divergencia con respecto a dicho centro desata fuerzas de signo contrario que tienden a anularla.<sup>32</sup> Esto es completamente consistente con la ley del valor-trabajo. Pero interpretar al centro de gravitación como un equilibrio implica que cualquier situación de desigualdad de las tasas sectoriales de ganancia, esto es, que cualquier situación de *desequilibrio* intersectorial sería ajena a la *estructura* del sistema. Ello resulta en una concepción armonicista del sistema económico capitalista que, además, sería considerado como estructuralmente *estable* en la medida en que la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia normales elimina cualquier motivo originado en la propia estructura productiva para los movimientos intersectoriales de capital.<sup>33</sup> Como consecuencia, la ley del valor-trabajo, que daría cuenta de la tendencia estructural hacia tal uniformidad, se convierte en la ley que explica los equilibrios de la economía.<sup>34</sup>

---

reconocen, criticando sus implicaciones, que los precios de producción "...(a) permiten a cada capital obtener la tasa media de ganancia, y (b) obtenerla cuando la oferta es igual a la demanda."

<sup>32</sup> "La existencia de desviación entre precio de mercado y valor de mercado [o precio de producción] expresa entonces la divergencia necesaria entre la oferta y la demanda. *Pero* esta existencia misma subproduce los factores que van a tender a anularla." (Salama, 1975: 224)

<sup>33</sup> Rubin, que comparte este tipo de interpretación, señala que "[e]l cambio de dos mercancías diferentes según sus valores corresponde al estado de equilibrio entre dos ramas de la producción. En este equilibrio cesa toda transferencia de trabajo de una rama a la otra [...] elimina los motivos para la transferencia de una rama a otra." (1928: 117)

<sup>34</sup> Rubin (1928: 119): "*La ley del valor es la ley del equilibrio de la economía mercantil.*"

En esta interpretación el *desequilibrio* es concebido como un fenómeno exclusivo de la circulación. Su análisis es remitido al ámbito de las *fluctuaciones de la oferta y demanda efectivas* que dan cuenta de las desviaciones de los precios de mercado con respecto a los precios de producción, así como de los diferenciales en las tasas sectoriales de ganancia de *mercado*, únicos diferenciales aceptados teóricamente.<sup>35</sup> En esta interpretación de equilibrio, se niega la posibilidad misma de explicar la heterogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia como atributo estructural del capitalismo asociado a los patrones *normales* de distribución intersectorial del capital social.

La negativa a aceptar la estabilidad como atributo estructural del capitalismo -derivada, por ejemplo, de la constatación empírica de la persistencia de desigualdades en las tasas sectoriales de ganancia<sup>36</sup>-, manteniendo al mismo tiempo la interpretación de *equilibrio* del centro de gravitación, niega la capacidad de éste último de expresar *exhaustivamente* las condiciones estructurales de producción y reproducción. Como contrapartida, las variables de mercado dejan de ser simples epifenómenos que fluctúan alrededor del precio de producción.<sup>37</sup> Como de hecho permanecen durante periodos *prolongados* por encima o por debajo del mismo -con lo que éste es despojado de su carácter *central*-, pierden su carácter oscilatorio para constituirse ellas mismas como categorías *centrales* en la determinación de los desequilibrios. Pero entonces, el análisis de las estructuras capitalistas es desplazado, al menos parcialmente, de la esfera productiva a la esfera de la circulación. Para algunos autores, ello se expresa a través de la especificación de modelos teóricos *duales* en que la producción y la circulación formalmente juegan roles simétricos, pero en los que los movimientos de los precios de mercado tienen al precio de producción como su centro sólo bajo condiciones sumamente restrictivas e irreales.<sup>38</sup> Otros autores explícitamente subordinan el precio de producción a la lógica del precio de mercado.<sup>39</sup> En estos dos tipos de esquema, la eficacia analítica de la ley del valor-trabajo para la explicación del

---

<sup>35</sup> Por ejemplo, Salama (1975: 214): "La diferenciación de las tasas de beneficio [...] no viene de la aplicación por lo real [...] de un esquema en términos de valor, sino de la disparidad más o menos durable, y reproducida, entre los precios de mercado y los precios de producción."

<sup>36</sup> Véase *supra*, nota 14.

<sup>37</sup> Esta situación surge cuando las desviaciones del precio de mercado duran por un tiempo considerable ya sea por encima o por debajo de su "centro de gravitación" de equilibrio. Semmler (1984: 37).

<sup>38</sup> Tal es el caso de los modelos de Benetti (1985 y 1990) y de Nikaido -expuesto por Ortiz (1994: 25-41).

<sup>39</sup> Por ejemplo, Freeman y Carchedi (1996: xvii-xviii): "Es el movimiento de los precios de mercado el que tiene como resultado el precio de producción y no al revés. Esta concepción es el reverso de la concepción neoclásica para la que los precios de equilibrio de largo plazo

funcionamiento normal del capitalismo -en particular de los desequilibrios estructurales- es fuertemente disminuida porque tiene que compartir capacidad explicativa con las "leyes de la oferta y la demanda", situación que claramente se opone a las proposiciones de Marx.<sup>40</sup>

#### 1.3.4 Limitaciones analíticas de la ley del valor-trabajo en el marco de la interpretación de equilibrio del centro de gravitación

Los movimientos intersectoriales de capital constituyen el fundamento lógico y real de la *igualación* tendencial de las tasas sectoriales de ganancia. En términos de la racionalidad capitalista, dichos movimientos de capital *presuponen* la *desigualdad* de las tasas sectoriales de ganancia *normales*, que es el único incentivo que lleva a los capitalistas individuales a reasignar sus capitales o a invertir sus ganancias fuera de los sectores en que operan. Dentro de un marco de equilibrio que supone la homogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia *normales*, los movimientos de capital no pueden ser deducidos de las condiciones estructurales de producción y reproducción expresadas por los precios de producción. Pero entonces la igualación tendencial de dichas tasas no puede ser *explicada* a partir de dichas estructuras, esto es, en el ámbito de la ley del valor-trabajo. Sólo puede aparecer como un supuesto *no explicado*, esto es, sólo como un punto de *partida* y no, como Marx señala, como el *resultado* de la operación de las leyes de producción y reproducción de las mercancías y del capital.<sup>41</sup> La alternativa, en este contexto interpretativo, es dar cuenta de la igualación de las tasas sectoriales de ganancia como respuesta a desequilibrios de *mercado*, esto es, sobre la base de las "leyes de la oferta y la demanda". Esta opción, como se ha señalado antes, no es aceptable en la perspectiva de la ley del valor-trabajo.

La estabilidad intrínseca del sistema de precios de producción también limita su capacidad para representar las características dinámicas de la estructura económica. Desde una perspectiva de equilibrio intersectorial, ni la reproducción del sistema productivo ni la acumulación de capital social pueden ser explicadas sobre la base de las propiedades estructurales del sistema más allá de una limitada perspectiva macroeconómica y/o de condiciones microeconómicas arbitrarias.

---

son el fenómeno real y causal [...] los precios de mercado y sus fluctuaciones, en la búsqueda de ganancia extraordinaria, son para [Marx] la fuerza motora real de la economía." Véase también Carchedi y de Han (1996) y Carchedi (1996).

<sup>40</sup> Como señala Ortiz (1994: 50-51): "...Marx es categórico en señalar que no existe algo como un movimiento o leyes de la oferta y la demanda, ajenas a las leyes del valor y del capital."

<sup>41</sup> "El problema realmente difícil en este caso es el siguiente: cómo esta nivelación de las ganancias llega a convertirse en la tasa general de ganancia, ya que ésta obviamente es un resultado y no puede ser un punto de partida." (Marx, 1894, KIII, cap. X: 221)

El transcurso de la reproducción del sistema productivo descansa en las articulaciones entre las ofertas y demandas sectoriales determinadas, respectivamente, por la estructura de las capacidades de producción sectoriales y por la estructura de las necesidades sociales. Para que el proceso de reproducción se lleve a cabo, manteniéndose al mismo tiempo la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia normales que se expresan en los precios de producción, deben cumplirse condiciones sumamente restrictivas.<sup>42</sup> Entonces, el marco de equilibrio intersectorial dado por la aceptación de los precios de producción como centros de gravitación impide a éstos últimos aparecer como resultado del proceso competitivo y, *simultáneamente*, operar como reguladores del proceso de reproducción.

En lo que respecta a la acumulación de capital -que es simultáneamente transformación de plusvalor en nuevo capital y reproducción en escala ampliada-, el único aspecto explicable a partir de las condiciones materiales y sociales de producción y reproducción del sistema, que se expresan por conducto de la composición orgánica del capital social y de la tasa social de explotación, es la tasa máxima para la economía en su conjunto, que es equivalente a la tasa general de ganancia. La asignación de las nuevas inversiones entre las distintas ramas -que le da un contenido específico a la conformación de nuevos capitales a partir del plusvalor acumulado- no es explicable dentro de un marco analítico que supone la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia normales. En consecuencia, los movimientos intersectoriales de plusvalor en su proceso de conversión en nuevo capital deben ser "explicados" sobre la base de las divergencias de corto plazo de la oferta y demanda con respecto a las condiciones normales de producción y reproducción en cada sector. Una vez más, el análisis debe ser transferido a la esfera de la circulación.

Debido a su limitada capacidad para explicar la dinámica del capitalismo, el esquema teórico basado en los precios de producción tampoco puede dar una explicación completa sobre las crisis capitalistas sobre la base de la ley del valor-trabajo. De manera similar a lo que acontece con respecto a la reproducción y acumulación del capital, el único aspecto explicable de la crisis a partir de las estructuras de producción y reproducción es la declinación tendencial de la tasa *general* de ganancia. Fenómenos de tal relevancia como las

---

<sup>42</sup> Benetti (1985: 30) explora estas condiciones en el caso de un modelo de precios de mercado de capital circulante: las proporciones entre los distintos medios de producción consumidos deben ser iguales a aquellas que definen la estructura del producto global, todos los sectores deben expandirse a la misma tasa que, además, es idéntica a la tasa media de ganancia. "Cuando esta condición se satisface [la homotecia de la estructura de producción], la oferta es igual a la demanda efectiva, la tasa de ganancia es uniforme (e igual a la tasa uniforme de reproducción). En caso contrario las tasas de reproducción de las diferentes ramas (y por consecuencia las tasas de ganancia) son desiguales: la oferta difiere de la demanda efectiva." (Se añaden corchetes.)

desproporcionalidades intersectoriales, las insuficiencias en la demanda efectiva y el subconsumo de los trabajadores aparecen, en la interpretación de equilibrio intersectorial, sin vinculación orgánica con las especificidades estructurales del sistema y, por consiguiente, con la dinámica de la tasa general de ganancia. Por esta razón, tienden a ser tratados como fenómenos externos "explicados" por las disparidades entre la oferta y la demanda efectivas. Algunas veces, tales disparidades son consideradas como consecuencias de la propia caída tendencial de la tasa general de ganancia; pero muchas veces son concebidas como una causa explicativa alternativa de las crisis capitalistas. En ambos casos, la explicación marxista de la crisis a partir de la ley del valor-trabajo es negativamente afectada. En el primero, es empobrecida por una estrecha unilateralidad que no corresponde con la complejidad de las estructuras capitalistas. En el segundo, la ley del valor-trabajo es abandonada, a favor de las "leyes del mercado" como base explicativa de la crisis capitalista.

#### ***1.4 Necesidad de una redefinición del centro de gravitación: el precio de producción de mercado***

Como se ha argumentado previamente, asumir al precio de producción como centro de gravitación de los precios de mercado, restringe el potencial explicativo de la ley del valor-trabajo. Al suponer que las condiciones normales de producción y reproducción del sistema proveen un estado de rentabilidad sectorial uniforme, resulta imposible *explicar* cabalmente a partir de dichas condiciones la propia formación de los precios de producción, la reproducción del sistema, la acumulación de capital y la crisis. Lo grave de esta situación es que todo aquello que no sea explicado por la ley del valor-trabajo tiende a ser esclarecido, *de manera fetichizada*, por las "leyes de la oferta y la demanda". Por esta razón, *la interpretación de equilibrio del centro de gravitación debe ser deseçada*. Ello es imprescindible para una explicación estructural de los desequilibrios y asimetrías del sistema capitalista, lo mismo que de la dinámica de la acumulación y de las crisis, en una perspectiva integral y no-fetichizada por los fenómenos del mercado; esto es, en el ámbito de la ley del valor-trabajo, sobre la base de las características de las estructuras productivas y de explotación, y no de las fluctuaciones de la oferta y la demanda.

Como ya se ha señalado, en la perspectiva marxista los precios de mercado *gravitan* alrededor de un *centro* estructuralmente determinado. Cuantitativamente, los precios de mercado *tienden* a igualarse en promedio con su centro de gravitación debido a que las divergencias de diferente signo entre la oferta y la demanda efectivas tienden a anularse

entre sí a lo largo de cierto periodo. En este contexto, ¿cómo explicar una situación en que los precios de mercado *promedio* resultantes de la compensación de las oscilaciones de la oferta y la demanda no permiten la igualación de las tasas sectoriales de ganancia normales? O en otras palabras, ¿cómo explicar fluctuaciones de los precios de mercado alrededor de un centro de gravitación que es *distinto* del precio de producción? Hay dos posibles respuestas a este problema: una negativa y otra positiva.

i) La respuesta *negativa* renuncia *a priori* a explicar el desequilibrio intersectorial desde una perspectiva estructural. En este caso, la ley del valor-trabajo se limita a determinar el precio de producción, que es diferente del centro de gravitación normal de los precios de mercado. Pero ello implica limitar a la ley del valor-trabajo como eje explicativo del funcionamiento concreto del modo de producción específicamente capitalista. Más aún, suscita la fragmentación, tanto del objeto de investigación, como de la teoría que analiza dicho objeto. La ley del valor-trabajo "explica" los precios de producción como resultado de la competencia capitalista general, en un contexto de equilibrio intersectorial y en una perspectiva sincrónica; las "leyes" de la oferta y la demanda "explican" los precios de mercado en un contexto de desequilibrio y en una perspectiva diacrónica, esto es, como base explicativa de la reproducción y la acumulación. En esta línea analítica no existe articulación orgánica, ni entre ambos sistemas de precios, ni entre los dos conjuntos de leyes que explican su respectiva determinación. La unidad orgánica de los dos planos de la realidad se desvanece al volverse *extrínseca* la relación entre producción y circulación.

ii) La respuesta *positiva* reclama la plena validez explicativa de la ley del valor-trabajo, lo que implica aceptar que los precios de mercado *por lo general* oscilan alrededor de precios que son *diferentes* de los precios de producción y que no rinden tasas normales de ganancia uniformes. Por tanto, debe aceptarse que los centros de gravitación son dichos precios y no los precios de producción.<sup>43</sup> La consecuencia de esta doble conclusión es que el centro de gravitación del precio de mercado *debe redefinirse* de tal manera que, sobre la base de los principios de la ley del valor-trabajo y de la igualación *tendencial* de las tasas sectoriales de ganancia, incorpore la heterogeneidad de dichas tasas como un atributo estructural del

---

<sup>43</sup> Cuando Salama (1975: 231) afirma que, en ciertos casos, "...el precio de mercado fluctúa alrededor del precio de producción de mercado, *pero tiende a fluctuar por encima de este último* [se agrega énfasis] [y que] [d]e *ello se deduce un sobre-beneficio que favorece la penetración del capital en este sector...*", no sólo descubre el problema, sino su solución, aunque no repare en ello. Una oscilación no pendular, no es realmente una oscilación. Algo no puede "gravitar" permanentemente por encima (o por debajo) de su eje: tiene que hacerlo alternativamente por encima y por debajo. Finalmente, el eje de una oscilación lo es independientemente de la percepción que se tenga del mismo que, como en este caso, puede ser errónea.

sistema capitalista.<sup>44</sup> Esto implica darle expresión categorial al hecho de que la formación de una tasa homogénea de ganancia no es un punto de partida, sino un resultado, sin cesar cuestionado, de la competencia.<sup>45</sup>

La redefinición del centro de gravitación de los precios de mercado puede realizarse a partir de la recuperación de una categoría propuesta por el propio Marx -el *precio de producción de mercado*-, que él mismo acepta como el centro de gravitación más directo de los precios de mercado.<sup>46</sup> Para darle un contenido conceptual preciso al precio de producción de mercado se requiere desarrollar:

i) Su determinación como una de las *formas* que asume el valor de cambio en su progresivo proceso de concreción desde sus niveles más simples y abstractos; en particular, como una forma más concreta del valor de cambio que el precio-directo y que el precio de producción (2.1).

ii) Su determinación *cualitativa* como resultado de las relaciones de competencia dentro del capitalismo; en particular, como resultado simultáneo de las dimensiones intrasectorial, general capitalista e intersectorial de la competencia (2.2).

iii) Su determinación *cuantitativa* atendiendo a la naturaleza estructural del desequilibrio intersectorial en el capitalismo y, por tanto, de barreras técnicas a la movilidad intersectorial del capital; en particular, como doble resultado de las tendencias simultáneas a la uniformidad y a la diferenciación de las tasas sectoriales de ganancia (3).

## **2 VALOR Y COMPETENCIA**

En la teoría marxista, la integración de los distintos aspectos de la determinación de valores y precios sigue siendo polémica. En el enunciado de la ley del valor no hay consenso sobre el contenido conceptual preciso de las categorías teóricas básicas utilizadas por Marx, sus determinantes o sus mutuas articulaciones: valor, valor de cambio, precio; valor de mercado, precio de producción, precio de producción de mercado; precio de mercado.

---

<sup>44</sup> Semmler (1984: 38), reconociendo que "...el proceso de competencia entre capitales produce diferenciales en las tasas de ganancia lo mismo que una tendencia uniformizadora...", se pregunta "...hasta qué punto las 'fluctuaciones' de las tasas de ganancia hacen necesario especificar el concepto de precio de producción en el contexto de la teoría marxiana..."

<sup>45</sup> Salama (1975: 211). En este punto es necesario distinguir conceptualmente entre la tasa general de ganancia -que, al estar determinada en el nivel del capital en general, excluye la competencia- y la tasa homogénea de ganancia -que, al estar determinada en el nivel de los múltiples capitales, es resultado de la competencia. Aunque cuantitativamente sean iguales, por estar situadas en niveles de abstracción distintos, ambas categorías tienen significados distintos: la tasa general de ganancia delimita el marco general -el de las condiciones de valorización del capital social- en que operan las tendencias simultáneas a la uniformidad y diferenciación de las tasas de ganancia de los capitales individuales y sectoriales.

<sup>46</sup> Véase nota 16.

Evidencia de ello es la controversia en torno a la "transformación" de los *valores* en *precios de producción*.<sup>47</sup> También la menos extendida pero tampoco concluida discusión sobre el contenido de las categorías *valor de mercado* y *precio de producción de mercado* en relación con los valores medios y con los precios de producción, por un lado, y con los precios de mercado, por otro.<sup>48</sup> Finalmente, el inacabado debate en torno al papel del *precio de mercado* en su articulación con los valores y con los precios de producción.<sup>49</sup>

Por ello, en esta sección se exponen los presupuestos teóricos que sustentan la propuesta presentada en este trabajo. Por un lado, la relación entre valor y valor de cambio -precio- (2.1); por otro, el papel de la competencia en la determinación de los valores y precios (2.2).

---

<sup>47</sup> Teniendo como referencia la crítica de Bortkiewicz (1907) a Marx sobre la transformación destacan, entre otros, los planteamientos de Sweezy (1942, cap. 7) y Steedman (1977), que aceptan los planteamientos de Bortkiewicz; Shaikh (1977 y 1980), que propone una solución iterativa; Itoh (1976) y Valle (1978), que resaltan la inconmensurabilidad entre los valores-trabajo y los precios de producción; Mohun (1994) y Foley (2000), exponentes de la denominada "nueva solución"; Moseley (1993), que plantea una solución macroeconómica; Carchedi y de Haan (1996) y McGlone y Kliman (1996), que niegan la existencia misma de dos "sistemas" de valuación de las mercancías.

<sup>48</sup> Basados en la exposición, claramente inacabada, de Marx (1894, KIII: cap. X), destacan los planteamientos de Uno (1964), Salama (1975, parte II), Itoh (1979, 1980, 1988), Semmler (1984, cap. 2), Sekine (1982-83, 1984-85, 1986), Indart (1987-88, 1990), Horverak (1988), Lianos y Droucopoulos (1992), Kristjanson (1997, 1998), Lee (1998).

<sup>49</sup> Destacan en este debate, entre otros, Duménil y Lévy (1987 y 1994), Ortiz (1994), Carchedi (1996), Freeman y Carchedi (1996), Guerrero (2003).



## 2.1 Valor y valor de cambio

Dentro de la teoría marxista, el esclarecimiento del contenido de la relación entre la *forma valor* y sus *formas de expresión* es crucial para la comprensión del proceso de determinación de precios.<sup>50</sup> Para ello es necesario precisar el contenido conceptual de tres categorías básicas, así como de sus articulaciones: sustancia, magnitud y medida de valor; asimismo, la relación entre el valor y su forma de expresión: el precio.

### 2.1.1 Sustancia, magnitud y medida del valor

El punto de partida es el reconocimiento del trabajo vivo como única fuente creadora de riqueza en cualquier tipo de sociedad y como única *fuentes creadoras* de valor en la sociedad capitalista. El trabajo vivo es concebido justamente como la *actividad* humana que transforma la naturaleza, ya sea directamente o utilizando algún instrumento, para *producir* valores de uso que satisfacen necesidades humanas; esto es, para producir *riqueza*.<sup>51</sup> Cada variedad de producto implica, por supuesto, trabajos concretos distintos.

En la sociedad capitalista, el carácter mercantil generalizado de la producción implica la fragmentación formal de la estructura productiva, asociada al desarrollo de la división social del trabajo, lo mismo que la separación entre la producción y el consumo, asociada a la separación de los productores directos de sus medios de producción. La articulación entre el trabajo y su fin útil -la satisfacción de las necesidades-, esto es, entre la producción y el consumo es mediada *externamente* por el mercado. Ello implica que la constatación del carácter socialmente útil de los trabajos concretos particulares, que en el capitalismo se llevan a cabo de forma privada, no es directa. Tal constatación descansa en la compra-venta continuamente renovada de sus productos en los mercados.

El funcionamiento de los mercados implica la *equiparación e igualación* de los productos intercambiados en ellos. Tal igualación implica, a su vez, cierta equiparación e igualación de los trabajos productores de las distintas mercancías intercambiadas.<sup>52</sup> La equiparación e igualación, tanto de los valores de uso como de los trabajos concretos que los producen,

---

<sup>50</sup> Salama (1975: 195) enfatiza la necesidad de analizar la relación entre el valor y sus formas "...para comprender fundamentalmente el *sentido exacto* que reviste la medida del valor [ya que] solamente entonces se podrá responder al problema ¿Cómo se convierte el valor en precio de mercado?" Itoh (1976) también señala la necesidad de abordar integralmente el análisis de la sustancia del valor y sus formas en la explicación del precio.

<sup>51</sup> Para la vertiente marxista la identidad entre producción y trabajo humano es axiomática. Es tan evidente que sólo el trabajo vivo es productivo que este hecho no necesita comprobación. Véase Cámara (2003), cap. 2: 47-53.

podría darse sobre la base de los más diversos tipos de criterios; por ejemplo, a partir de los gustos individuales de los consumidores o de la riqueza espiritual de las actividades realizadas. Sin embargo, la lógica abstracta del capital impone un criterio estrictamente cuantitativo a este proceso de equiparación e igualación, lo que implica hacer abstracción de los atributos concretos, tanto de las mercancías, como de los trabajos particulares que las producen. Como la única justificación del ciclo del capital (D-M-D') es la diferencia *cuantitativa* entre sus dos extremos<sup>53</sup>, el capital, en su impulso ilimitado de valorización, impone como necesidad absoluta del proceso de producción mercantil-capitalista y, por tanto, del proceso de circulación mercantil los atributos indiferenciados del trabajo abstracto. Este proceso es un proceso de abstracción *real* que constituye *la forma* específica de socialización del trabajo en el capitalismo. En sentido estricto, el carácter abstracto del trabajo constituye uno de sus atributos objetivamente relevantes sólo en dicho modo de producción y, por ello, sólo en el contexto específico del capitalismo es que el trabajo socialmente abstracto -que, por tanto, es trabajo asalariado- se constituye en sustancia del valor.

El valor, por consiguiente, es la *forma social* históricamente determinada que asumen los productos del trabajo en el capitalismo al lado de su forma *natural* de valores de uso; por tanto, la *creación* de valor es un atributo *general* del trabajo vivo sólo en el modo de producción capitalista.<sup>54</sup> Además, como consecuencia de la subsunción del trabajo en el capital, que tiene como sustento la relación social salarial, tal atributo general se expresa en lo *particular* como *producción* de plusvalor -que es una porción del valor nuevo creado- y de capital -que es el valor valorizado, es decir, incrementado por el plusvalor-.<sup>55</sup> El trabajo vivo a través de su ejecución se objetiva en las mercancías *creando* una magnitud específica de valor nuevo y, al mismo tiempo, dado el carácter asalariado de dicho trabajo, *produciendo* una magnitud también específica de plusvalor apropiada por el capital. Por tanto, el proceso de creación de valor es también proceso de producción de plusvalor y proceso de

---

<sup>52</sup> Rubin señala como la "...igualación de todos los productos como valores es al mismo tiempo [...] una igualación de todas las formas concretas de trabajo gastado en las diversas esferas de la economía nacional." (1928: 123)

<sup>53</sup> Marx (1873, KI, cap. IV: 184): "...el proceso D-M-D no debe su contenido a ninguna *diferencia cualitativa* entre sus extremos, pues uno y otro son *dinero*, sino solamente a su *diferencia cuantitativa*."

<sup>54</sup> Como señala Rubin: "...el valor es una *forma social* adquirida por los productos del trabajo en el contexto de determinadas relaciones de producción entre personas." (1928: 120)

<sup>55</sup> La distinción entre "creación" y "producción" de valor es propuesta por Dussel (1990, cap. 9 y 1992) como necesaria para la comprensión de la naturaleza éticamente crítica del discurso científico de Marx, ya que muestra que el capital, finalmente, sólo es plusvalor acumulado.

valorización del capital. Debido a que la *forma valor* es específica de la producción mercantil capitalista, la misma *creación de valor está condicionada por la producción continuamente renovada de plusvalor*, que es condición para la reproducción de las relaciones de explotación y, por consiguiente, del propio capital. En este sentido el mismo *el proceso de creación de valor* por el trabajo vivo está subsumido al proceso de producción y reproducción de plusvalor y capital.

El trabajo social abstracto es *sustancia* del valor en una doble dimensión: como trabajo humano indiferenciado general *crea* valor; como trabajo asalariado *produce* plusvalor y capital. La primera dimensión está radicada esencialmente en la esfera de la producción; en cambio, la segunda dimensión supone la mediación de la esfera de la circulación. Esto último en la medida en que la producción de plusvalor y capital supone la adquisición continuamente renovada de la fuerza de trabajo como mercancía, la reproducción de dicha fuerza de trabajo asalariada a través del consumo personal de bienes de subsistencia y, finalmente, la reproducción general del mundo de las mercancías y del sistema productivo en su conjunto. Se *crea* valor según el gasto en trabajo vivo en la esfera productiva; se *produce* plusvalor -y valor- a través de la explotación del trabajo asalariado y según los requerimientos de reproducción del capital.

La importancia de la distinción entre creación y producción de valor (plusvalor) no sólo consiste en clarificar el contenido social de la producción en el seno del capitalismo, sino que tiene implicaciones fundamentales en la determinación *cuantitativa* de la magnitud del valor de cada variedad de mercancía. Aunque la circulación no puede modificar la magnitud total de *valor nuevo creado* por el trabajo vivo en la esfera productiva, en el proceso de producción de plusvalor asigna -bajo la forma de ganancia- el plustrabajo total extraído a los trabajadores por el conjunto de los capitales individuales según los requerimientos de reproducción del capital -de cuyo proceso es mediadora-.

La *magnitud* de valor es el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para la *producción y reproducción* de una variedad específica de mercancía bajo las condiciones *normales* vigentes en un sociedad capitalista.<sup>56</sup> Esta cantidad de trabajo abstracto es, por tanto, una *medida interna, esencial y absoluta* del valor. Sin embargo, el valor, como forma

---

<sup>56</sup> Marx define la magnitud del valor como el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía de acuerdo a "...las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo." (1873, KI, cap. I: 48). Asimismo señala que la productividad del trabajo, recíproco del valor de las mercancías, "...está determinada por

social de los productos del trabajo en el capitalismo, no tiene una forma *natural* directa de expresión, por lo que necesariamente se expresa indirectamente como *valor de cambio*. El valor, medido relativamente, se expresa en cantidades de equivalente y, a final de cuentas, en cantidades de equivalente general -dinero-; esto es, como *precio*. Esta cantidad de dinero es, por tanto, una *medida externa, fenoménica y relativa* del valor.

### 2.1.2 Valor y forma de valor (precio): desarrollo de la sustancia, de la magnitud y de la medida del valor

El valor de cambio (precio), forma fenoménica de manifestación del valor constituye, cualitativamente, la forma social de existencia del valor; cuantitativamente, la forma social de expresión de la magnitud de valor. Por tanto, su *fundamento* cualitativo y cuantitativo es la magnitud de *trabajo abstracto socialmente necesario*.

La determinación de los precios a partir de las magnitudes de valor es un proceso que implica *dos transformaciones* analíticas cualitativamente diferentes. La *primera mutación* es el ascenso de un plano de profundidad a otro: el paso de la esencia a su forma de manifestación, es decir, al plano de la apariencia. Implica el paso de la forma *absoluta* a la forma *relativa* de medición del valor. Tal es la naturaleza del paso del valor al valor de cambio, que Marx desarrolla en la primera sección del volumen I de *El capital* comenzando con su forma más simple, pasando por sus formas desplegada y general, hasta llegar a su forma dinero, en la que el valor se expresa como *precio*, es decir, como cierta cantidad de mercancía dineraria.

La distinción de los diferentes planos de profundidad (esencialidad) en que se ubican la *magnitud* de valor -el fundamento- y la *medida relativa* de valor -su forma de manifestación- es crucial para el análisis del proceso de determinación de precios en sus diferentes niveles de abstracción.<sup>57</sup> En particular, la distinción precisa entre las diferentes unidades de medida involucradas en cada plano de esencialidad permite un tratamiento adecuado del llamado "problema de la transformación" y, más en general, del análisis de la determinación de los precios. Es erróneo intentar comparar o correlacionar directamente categorías que son inconmensurables, tal como la cantidad de *trabajo* socialmente necesario, medida interna del

---

múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción y las condiciones naturales." (1873, KI, cap. I: 49)

<sup>57</sup> "No es lo mismo un plano de profundidad que un grado de abstracción. El primero se sitúa en una relación de 'fundamentalidad'; el segundo en otra de 'complejidad'. La 'esencia' es la Identidad y el Fundamento; el 'fenómeno' es la di-ferencia y lo fundado. [En cambio] lo más abstracto es más general, universal, simple; lo más concreto es más particular, complejo." (Dussel, 1990: 408)

valor, y la cantidad de *dinero* en que se expresa, que es su medida externa.<sup>58</sup> La relación cuantitativa entre el valor y el precio no puede ser directa, porque ambas categorías están expresadas en diferentes unidades de medida: respectivamente, cantidades de trabajo y cantidades de dinero. Dicha relación está mediada por el *valor del dinero*, es decir, por la cantidad de trabajo socialmente necesario objetivada en una unidad de la mercancía dineraria.<sup>59</sup>

La *segunda transformación* involucra *cambios en la forma* de expresión del valor, esto es, cambios en el valor de cambio; no el paso entre diferentes planos de esencialidad. Esta transformación es expuesta por Marx en los capítulos IX y X del volumen III de *El capital*, aunque de manera un tanto imprecisa porque no distingue *explícita ni rigurosamente* los diferentes planos de profundidad de los valores y precios ni su articulación a través del valor del dinero.

El análisis de las sucesivas transformaciones que el valor de cambio experimenta conforme la exposición de Marx va incorporando nuevas determinaciones parte de la expresión dineraria *directa* de la cantidad de trabajo gastada normalmente en la producción de cada tipo de mercancía; esto es, del llamado *precio directo*. El "problema" que Marx busca explicar es el desarrollo del valor de cambio desde su nivel de concreción más bajo -en que es proporcional a la cantidad de trabajo social gastado en la producción- a niveles más altos. Para ello transita desde el nivel analítico más abstracto del *capital en general*, en que no considera la competencia, hasta el nivel más concreto de los *múltiples capitales*, en que la competencia se convierte en objeto mismo de la investigación. Este análisis se desarrolla en tres etapas, que expresan las distintas dimensiones de la competencia y los distintos niveles en que ésta se efectúa:

i) La relación de competencia entre los *múltiples capitales* que integran cada sector particular, que expresa la dimensión mercantil de la competencia, es incorporada en la determinación del valor de cambio como *valor social medio* (más precisamente su expresión dineraria: el precio directo) a partir de los *valores individuales* (más bien precios individuales directos).

---

<sup>58</sup> Itoh (1976: 329) reconoce claramente este problema cuando plantea: "La cantidad física de oro en que se expresan los precios, y el tiempo de trabajo incorporado en las mercancías son, en cierto sentido, inconmensurables." Valle (1978: 182), con un enfoque similar, advierte claramente la importancia de las unidades de medición en el análisis de la "transformación" cuando señala que "[l]a cantidad de trabajo contenida en todas las mercancías, debe de ser igual a la cantidad de trabajo que contendría la cantidad de oro que representan."

<sup>59</sup> Moseley (1993: 169-171).

ii) Las relaciones de competencia entre las clases capitalista y asalariada y entre la *totalidad de los capitales* individuales que integran el sistema económico, que expresan la dimensión general capitalista de la competencia, son incorporadas en la determinación del valor de cambio como *precio de producción* a partir del precio directo (y no, como generalmente se señala, del valor social medio).

iii) La relación de competencia entre los *múltiples capitales sectoriales* que conforman el capital social, que expresa simultáneamente las dimensiones mercantil y capitalista de la competencia, es incorporada en la determinación del valor de cambio como *valor del mercado* (más precisamente, precio directo de mercado) a partir del valor social medio (más bien precio directo), y como *precio de producción de mercado* -integración sintética del valor de mercado y del precio de producción<sup>60</sup>-.

Cabe destacar que el desarrollo del valor de cambio desde su forma más abstracta -el precio directo- hasta las más concretas -el precio de producción y el precio de producción de mercado- implica, a su vez, la modificación del contenido del valor en lo que respecta, no sólo a su magnitud -el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir cada variedad de mercancía-, sino también a su sustancia -el trabajo social abstracto-.<sup>61</sup>

Las diferencias *cuantitativas* entre las sucesivas formas del valor de cambio, no implican ninguna alteración en la masa total de *valor nuevo creado* en la economía -ya que el trabajo vivo es la única fuente creadora de valor- ni en la masa total de plusvalor producido -determinado por las condiciones generales de explotación de la clase asalariada-. Lo que sí implican es, por un lado, la desaparición en el proceso social de *producción y reproducción* de plusvalor, de valor y de capital de la proporcionalidad entre las cantidades de trabajo *gastadas* en la producción de una unidad de cada tipo de mercancía y el valor unitario de este tipo de mercancía. En el caso del trabajo *vivo* socialmente necesario, porque la *producción* de plusvalor implica la asignación intrasectorial e intersectorial del plustrabajo

---

<sup>60</sup> Aunque tal integración no fue exhaustivamente desarrollada por Marx, puede deducirse de la formulación de la categoría precio de producción de mercado. Itoh (1980: 92) propone este tipo de integración: "...la teoría del precio de producción y la teoría del valor de mercado no deberían ser separadas sino integradas y, como hemos argumentado, la última debería directamente ser la teoría de los precios de producción de mercado."

<sup>61</sup> Kristjanson (1998: 2) destaca esta *interrelación* entre el valor y el valor de cambio: "Mientras que muchos teóricos reconocen la evolución de la forma de valor cuando nuevas contingencias son introducidas al análisis, lo que no está claramente desarrollado es como esas nuevas contingencias afectan el significado del valor mismo [...] Examinando el significado de los dos modificadores 'socialmente necesario' y 'abstracto', en cada nivel del análisis [o nivel de abstracción -AMF], se mostrará como estos significados sistemáticamente evolucionan."

como resultado de la competencia.<sup>62</sup> En el caso del trabajo *muerto* socialmente necesario -que se suma al trabajo *vivo* socialmente necesario- porque éste no se determina según la cantidad de trabajo socialmente necesario *objetivado* en la producción de los medios de producción consumidos -que, además, no necesariamente es igual al valor social medio de esos medios de producción-, sino en la cantidad de trabajo que socialmente representa su valor de cambio actual.<sup>63</sup>

Ello implica que la norma *social* de equiparación e igualación de las mercancías y del trabajo que las produce se *modifica* conforme se pasa de un nivel de abstracción a otro; por tanto, implica la modificación no sólo del *contenido cuantitativo* de la magnitud de valor de cada variedad de mercancía, sino también del *contenido cualitativo* mismo del trabajo social abstracto como sustancia del valor producido. La homogeneidad del trabajo social abstracto que *produce* plusvalor y, por tanto, la magnitud de valor de las distintas variedades de mercancías deja de fundarse en la igualdad de las cantidades de trabajo gastadas bajo condiciones medias de producción -como sucede en el caso de los precios directos- para sustentarse en la igualdad de las inversiones de capital -en el caso de los precios de producción- y, adicionalmente, en la relación entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales -en el caso de los precios de producción de mercado-.

Esta transposición, que es el resultado más desarrollado de la subsunción del trabajo asalariado en el capital, trastoca el contenido de las categorías que rigen la producción, la circulación y la reproducción. El trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción de las mercancías se subsume a los requerimientos del capital y se convierte en su contrario: trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción del capital. La homogeneidad socialmente determinada de la sustancia del valor -el trabajo abstracto- se fundamenta ahora en la igualdad de los capitales y en la articulación de las capacidades

---

<sup>62</sup> En el caso de la competencia intrasectorial, el plustrabajo se asigna en función de la eficiencia productiva relativa de los capitales individuales que conforman cada sector (capítulo 3). En el caso de la competencia general capitalista, el plustrabajo se asigna en función del capital total adelantado y no sólo del capital variable adelantado por los distintos capitales (capítulo 4). En el caso de la competencia intersectorial, el plustrabajo se asigna en función de la intensidad relativa de la necesidad social por cada tipo de mercancía (capítulo 5).

<sup>63</sup> "No es necesario investigar primero el valor del algodón, ya que el capitalista lo ha comprado por su valor en el mercado [...] En el precio del algodón ya está representado, como trabajo social general, el trabajo requerido para su producción." (1873, KI, cap. V: 226) Situados en el nivel de determinación de los precios de producción Wolff, Callari y Roberts (1984: 126) señalan: "[c]omo el objeto de Marx aquí es una situación social en que los procesos de circulación son precondiciones efectivas de la producción, la magnitud relevante debe ser el precio de producción de los medios de producción consumidos y no el tiempo de trabajo abstracto objetivado físicamente en ellos." Moseley (1993: 171) afirma que "...el trabajo abstracto pasado *representado* por el capital constante no será igual al trabajo *incorporado* en los medios de producción..." [Se añaden cursivas (AMF)]. Por su parte Kristjanson (1998: 5) plantea: "La interdependencia del valor y la forma de valor resulta de la necesidad de evaluar los insumos de la producción mercantil como producto del capital."

productivas y las necesidades sociales, aunque ello implique la desigualdad de los trabajos gastados en la producción.<sup>64</sup>

## **2.2 La competencia y la determinación de valores y precios**

La tendencia a la formación de un valor uniforme para cada tipo de mercancía, a la igualación de las tasas de ganancia de los capitales individuales y sectoriales, lo mismo que a la diferenciación de esas tasas, son resultado de las relaciones *de competencia* que se establecen entre los distintos agentes económicos, entre ellos los múltiples capitales, que conforman el sistema económico. La competencia es una relación doble: de concurrencia y de confrontación. Es de concurrencia porque reúne y pone en contacto a distintos agentes económicos; es de confrontación porque los intereses de dichos agentes son esencialmente antagónicos. Aunque las relaciones de competencia culminan en los mercados, su contenido está determinado por las condiciones de producción, de distribución del valor nuevo creado -y, por tanto, de valorización del capital social- y de acumulación que, a su vez, determinan las de realización de los productos.

En los mercados, los agentes económicos aparecen inicialmente como *oferentes* y *demandantes* de todo tipo de mercancías, incluyendo la fuerza de trabajo. En el momento en que se llevan a cabo las transacciones, estos oferentes y demandantes devienen *vendedores* y *compradores*. Además, por su *contenido*, la competencia constituye el vínculo entre *productores* y *consumidores*.

En el mercado los productores y consumidores culminan el desenvolvimiento de dos tipos de circuitos económicos. El primer tipo de circuito, que recorren los múltiples capitales individuales, inicia con el proceso de *producción* de mercancías y plusvalor; continúa con la *oferta* de las mercancías producidas, con su *venta* y con la realización de la ganancia; culmina con la *reposición*, a través de su compra, de los elementos materiales requeridos para reiniciar la producción. El segundo tipo de circuito, que recorren los obreros asalariados, comienza con el proceso de *trabajo*, en que se consume productivamente la mercancía fuerza de trabajo; continúa con la *compra* de bienes de subsistencia para la reposición de la capacidad laboral de los obreros; culmina con la *oferta* renovada de fuerza de trabajo y con su *venta*, también renovada.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> Rubin (1928: 285).

<sup>65</sup> En los esquemas de reproducción, Marx analiza los vínculos del sistema económico en su conjunto considerando estos dos tipos de ciclos. (1885, KII, caps. 18-21).



El proceso de la competencia capitalista subsume al proceso de circulación general de mercancías que, si por su forma es M-D-M (vender para comprar), por su contenido es M'-D'-M(MP+FT) (realización del producto mercantil y de la ganancia para reconstituir las condiciones de la producción y valorización). Por ello, la competencia parece determinar por sí misma, en la esfera del mercado, las especificidades del proceso de mediación entre la producción social y el consumo social, lo mismo que entre la generación del ingreso social y su distribución entre las clases sociales, por un lado, y su conversión en demanda solvente destinada a satisfacer necesidades de todo tipo, por otro. Sin embargo, aunque por la naturaleza mercantil del capitalismo el vínculo entre productores y consumidores se lleva a cabo *formalmente* en la esfera de la circulación, la competencia no se rige por sí misma, sino que está estructuralmente determinada por las condiciones de producción, distribución, valorización y acumulación que, a su vez, condicionan el contenido del consumo y, por tanto, de la demanda.

La producción como proceso laboral generador de valores de uso, por su carácter finito delimita la magnitud global del consumo y por su carácter específico la composición del mismo. Como proceso que crea nuevo valor y que conserva valor, delimita el valor total distribuido en la sociedad y, por tanto, la magnitud global de la demanda solvente. La distribución del valor nuevo creado entre capitalistas y asalariados determina, por un lado, las condiciones generales de explotación del trabajo asalariado y de valorización del capital social y, por otro, el valor de la demanda solvente para bienes salario y el valor de la demanda *neto* -en exceso de la demanda de reposición de los medios de producción y fuerza de trabajo consumidos- de los no-asalariados, que es la base de la acumulación. Según sus condiciones *normales* de valorización, los capitales individuales toman decisiones en cuanto a la escala y características técnicas de sus procesos de reproducción, tanto simple -de reposición-, como ampliada -acumulación-. A partir de estas decisiones se determina el volumen y composición material de los requerimientos totales de productos para el consumo productivo e improductivo, asalariado y capitalista.

*Conjuntamente*, las condiciones de producción, distribución, valorización y acumulación determinan, cuantitativa y cualitativamente, *ambos extremos* de las relaciones de competencia: el que ocupan los productores-oferentes-vendedores; y el que ocupan los consumidores-demandantes-compradores. Es por ello que determinan las especificidades del propio proceso de mediación que vincula a los capitales individuales y a los obreros

asalariados y, en general, a todos los productores y consumidores; asimismo, determinan las especificidades del mecanismo que hace posible dicha mediación, que no es otro que el sistema de precios.<sup>66</sup>

### 2.2.1 Dimensiones, niveles y momentos de la competencia

La competencia es un complejo conjunto de relaciones. Tiene tres dimensiones: la mercantil, la capitalista y la mercantil-capitalista; que se establecen en tres niveles: intrasectorial (micro), general (macro) e intersectorial (meso); que se desarrollan en tres momentos: producción, circulación (realización) y acumulación (dinámico).<sup>67</sup>

La complejidad de la competencia deriva de la triple funcionalidad que cumplen los agentes económicos dentro del capitalismo debido a la triple naturaleza de la producción mercantil-capitalista (que es, simultáneamente, proceso laboral que produce valores de uso particulares, de creación de valor y de producción de plusvalor), del trabajo asalariado (que es, al mismo tiempo, trabajo concreto particular, social abstracto y explotado por el capital) y de las mercancías (que son unidad de valor de uso y valor de cambio y que son portadoras de plusvalor). Esta complejidad, que recorre todas las estructuras y mecanismos del capitalismo, determina que los capitales individuales desarrollen *simultáneamente* durante su movimiento cíclico funciones económicas que los relacionan con los demás agentes económicos bajo lógicas y racionalidades objetivamente distintas: la mercantil y la capitalista.

La primera dimensión de las relaciones de competencia está determinada por el carácter *mercantil* particular de la producción capitalista en cada sector; la segunda, por el carácter *capitalista* de la producción mercantil general; la tercera, de naturaleza sintética, integra el simultáneo carácter *mercantil y capitalista* de la producción. Estas tres dimensiones delimitan, a su vez, los tres *espacios* en que *simultáneamente* se establecen las relaciones de competencia:<sup>68</sup>

i) Al interior de cada sector se lleva a cabo la *competencia intrasectorial* a partir de las relaciones de competencia entre los productores (oferentes, vendedores) de cada variedad

---

<sup>66</sup> Refiriéndose a la circulación en general, Marx afirma su inclusión como uno de los aspectos de la reproducción: "En tanto el cambio es sólo un momento mediador entre la producción y la distribución [...] por un lado, y el consumo por el otro, y en cuanto el propio consumo aparece también como un momento de la [re]producción, es evidente que el cambio está incluido en la [re]producción como uno de sus momentos..." (1857: 19; se añaden corchetes.)

<sup>67</sup> Véase Mariña (1999).

<sup>68</sup> Rubin (1928: 278) señala, de manera similar, la existencia "...de tres tipos básicos de relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista (relaciones entre productores de mercancías, relaciones entre capitalistas y obreros, y relaciones entre grupos particulares de capitalistas industriales)."

particular de mercancía, entre sus consumidores (demandantes, compradores), así como entre ambos grupos.

ii) En el nivel del sistema en su conjunto se lleva a cabo la *competencia general capitalista* que relaciona y confronta entre sí, por un lado, a las clases capitalista y asalariada y, por otro, a todos los capitalistas individuales entre sí.

iii) Entre los distintos capitales sectoriales se efectúa la *competencia intersectorial* que relaciona al conjunto de capitales que conforman cada una de las distintas esferas productivas.

Los tres *momentos* en que se desenvuelven las relaciones de competencia están condicionados por distintos aspectos de la unidad entre producción y circulación que caracteriza a toda producción mercantil:

i) El momento de la producción y de la extracción de plusvalor, en que la producción subsume a la circulación.

ii) El momento de la realización, en que la circulación subsume a la producción.

iii) El momento dinámico, en que la realización y la producción se retroalimentan entre sí.

#### *2.2.1.1 La dimensión mercantil y la competencia intrasectorial*

La dimensión mercantil de la competencia está referida al hecho de que todos los capitales, para cumplir su objetivo de valorización, deben fabricar mercancías con un valor de uso particular. La producción de valores de uso para el cambio relaciona entre sí, por un lado, a todos los productores (oferentes, vendedores) de una mercancía particular, cada uno de los cuales busca vender el mayor volumen posible de producto al precio más alto posible<sup>69</sup>; en segundo lugar, a todos los consumidores (demandantes, compradores) de ese tipo de mercancía, cada uno de los cuales busca comprar el mayor volumen posible del producto al precio más bajo posible; en tercer lugar, a los productores en su conjunto con los consumidores en su conjunto. Esta triple relación -de concurrencia y confrontación- tiende a fijar un *precio uniforme* para cada variedad de mercancía, y con ello delimita los mercados particulares en que opera cada rama productiva particular sentando así, además, las bases de lo que constituye la *competencia intrasectorial*.<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> "[L]a parte del capital social radicada en cada esfera particular de la producción está dividida entre numerosos capitalistas que se contraponen recíprocamente como *productores independientes de mercancías* y compiten entre sí." (Marx, 1873, KI, cap. XXIII: 778)

<sup>70</sup> Rubin (1928: 228) señala que la vigencia de un valor de mercado uniforme "para todas las mercancías de determinado tipo y calidad" expresa la extensión del mercado y la subordinación a las fuerzas de dicho mercado de los productores particulares de mercancías.

Con la determinación de un precio uniforme para cada tipo de mercancía se despliega la tendencia a la diferenciación de las tasas de ganancia de los *capitales individuales que operan en cada sector*, ya que los más eficientes -con menores costos de producción por unidad de producto- son beneficiados con ganancias extraordinarias en detrimento de los menos eficientes -con mayores costos unitarios- que ni siquiera obtienen la ganancia normal.<sup>71</sup> La competencia intrasectorial constituye el mecanismo social de asignación del plusvalor total extraído en cada sector de acuerdo con la eficiencia relativa de los capitales individuales que lo integran. Esta eficiencia depende de las condiciones tecnológicas y de la calidad del trabajo explotado en las distintas unidades productivas. En este sentido, la competencia intrasectorial opera como mecanismo de evaluación social de la eficiencia productiva de las unidades productivas individuales, sancionando positivamente a las más eficientes y negativamente a las menos eficientes.

### *2.2.1.2 La dimensión capitalista y la competencia capitalista general*

La dimensión específicamente capitalista de la competencia se desprende de que los capitales individuales, en cuanto valores en proceso de valorización, son totalmente indiferentes con respecto al valor de uso particular que fabrican y con respecto al tipo de tecnología que utilizan. Cada capital individual, desprovisto de las especificidades que le confiere su carácter de productor concreto de un valor de uso particular, constituye una parte indiferenciada del capital social. La competencia general capitalista, que se desarrolla en el ámbito del sistema económico en su conjunto, confronta, por un lado, a la totalidad de los capitales individuales que integran la clase capitalista con el conjunto de la clase trabajadora y, por otro, a la totalidad de los capitales individuales entre sí.

La competencia *interclasista* se lleva a cabo en el mercado laboral, en el que se fijan, tanto el salario base -expresión del valor de la fuerza de trabajo simple-, como la estructura de salarios. Expresión en el mercado de la lucha de clases, es uno de los determinantes de la masa global de plusvalor producida y, por consiguiente, de la tasa social de explotación y de la tasa general de ganancia.

La competencia *intercapitalista* confronta a la totalidad de los capitales individuales que, como participantes de la explotación del trabajo asalariado que realiza el conjunto de la clase

---

<sup>71</sup> Si en el ámbito de la competencia general capitalista los capitales actúan como hermanos repartiéndose proporcionalmente el plusvalor que conjuntamente extraen de la clase asalariada, en la "...competencia entre los capitales en el seno de estas ramas [!]os capitales

capitalista, reclaman una parte del plusvalor social que sea proporcional, al menos, a su propia magnitud. Constituye el mecanismo social de asignación del plusvalor total extraído a la clase obrera bajo la forma de ganancia media, es decir, en proporción al tamaño de cada capital individual e independientemente del valor de uso particular fabricado, de la tecnología utilizada en su fabricación y de su eficiencia relativa como fabricante.

Cabe destacar que la tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia de los capitales individuales, que opera en el ámbito de la competencia capitalista general, implica *formalmente* la nivelación tendencial de las tasas sectoriales de ganancia, ya que de cualquier forma que se agrupen los capitales individuales que perciben la ganancia media, los grupos (o sectores) resultantes también perciben necesariamente dicha ganancia media. Esto es, la tendencia *general* a la uniformidad de las tasas sectoriales es una determinación de la competencia capitalista en general, y *no de la competencia intersectorial*. Por consiguiente, *no implica ningún supuesto sobre el grado de movilidad de los capitales entre los distintos sectores*.

### *2.2.1.3 La dimensión mercantil-capitalista y la competencia intersectorial*

La dimensión mercantil-capitalista de la competencia sintetiza la doble naturaleza de los capitales individuales como valores en proceso de valorización -miembros indiferenciados de la clase capitalista- que, sin embargo, tienen que producir valores de uso específicos -integrando por ello sectores productivos particulares-. Esto es, integra, y al mismo tiempo confronta, las dimensiones mercantil y capitalista de la producción.

Debido a la doble naturaleza de los capitales individuales, su "derecho" a obtener al menos la ganancia media está condicionado por la demostración de la utilidad social -a través de su venta y, finalmente, de su consumo- de las mercancías específicas que fabrica cada uno de ellos en los distintos sectores. Por ello, la confrontación general entre la totalidad de los capitales individuales está mediada por la confrontación entre los distintos capitales sectoriales -constituidos por los productores de un mismo tipo de valor de uso- y entre dichos capitales sectoriales y el mundo de los consumidores -que distribuyen su demanda solvente en la adquisición de los distintos tipos de mercancías-. Es decir, la competencia capitalista general está mediada simultáneamente por la competencia intersectorial y por la competencia intrasectorial.

---

aparecen como traidores...", ya que incesantemente buscan destruir a sus competidores inmediatos con el fin de obtener

El conjunto de capitales individuales que conforma cada uno de los capitales sectoriales busca vender a los consumidores la totalidad de su oferta pero, además, busca venderla al precio más alto posible. Este impulso por validar la utilidad social del producto de un sector implica confrontar los intereses de los demás capitales sectoriales, ya que todos tienen la misma necesidad de validar socialmente su producción. Por ello, en el ámbito de la competencia intersectorial se despliega permanentemente la tendencia a la creación de nuevas necesidades y mercados -mediante la introducción de nuevos productos o de la diferenciación de los ya existentes- como medio para generar condiciones de relativa insuficiencia de oferta y de alta rentabilidad en los *nuevos* sectores. La constante diversificación y segmentación de mercados, reforzada por la existencia de barreras técnicas a la movilidad intersectorial de los capitales, constituyen el fundamento de la tendencia a la diferenciación de las tasas de ganancia de los distintos *sectores productivos*, tendencia que opera sobre la base de la heterogeneidad concreta de los capitales que fabrican distintas variedades de mercancías y en contra de la homogeneidad abstracta de dichos capitales como valores en proceso de valorización.

En el ámbito de la *competencia intersectorial* también se desarrolla la tendencia a la emigración de plusvalor y capital desde los sectores que, por enfrentar una demanda relativamente insuficiente, operan con una baja rentabilidad relativa hacia aquellos que, por enfrentar una demanda relativamente excesiva, operan con una alta rentabilidad. Estos movimientos intersectoriales de capital exteriorizan (y concretizan) la tendencia a la uniformidad de las tasas de ganancia de los distintos *sectores productivos* -determinada formalmente por la competencia capitalista general-, sobre la base de la heterogeneidad productiva y de rentabilidad de los capitales que conforman cada sector.

De esta manera, en el ámbito de la competencia intersectorial operan, simultáneamente, las tendencias a la *diferenciación* y a la *nivelación* de las tasas *sectoriales* de ganancia. Dichas tendencias se suman a las tendencias a la *diferenciación* y *nivelación* de las tasas de ganancia de los capitales *individuales* asociadas, respectivamente, a la competencia intrasectorial y a la competencia capitalista general.

### 2.2.2 Momentos de la competencia

Las relaciones de competencia -en sus tres dimensiones-, que formalmente culminan en los mercados, constituyen la mediación entre la producción y el consumo y, por ello, el fundamento de la reproducción social. Pero a su vez, las relaciones de competencia están determinadas por las condiciones de producción y reproducción. Esta aparente circularidad se explica por el hecho de que la competencia, al extenderse más allá de la esfera de la circulación y hacia la esfera de la producción, se manifiesta como un proceso recurrente que pasa sucesivamente por distintas fases. Cada una de estas fases, circunscritas por las fases que recorre el capital en su proceso de reproducción, está situada en planos de profundidad (esencialidad) diferentes.<sup>72</sup> El carácter recurrente de la competencia se expresa a través de la consecución de los procesos de: *determinación de precios*, antes de la circulación, en el plano de las condiciones estructurales de producción y reproducción; de *realización efectiva de precios*, en la circulación, en el plano contingente de la circulación real; de *ajuste en las condiciones de producción y oferta*, después de la circulación, en el plano dinámico.

#### 2.2.2.1 *Determinación de precios: el plano estructural de la producción y reproducción*

El sistema de precios expresa diáfana y abiertamente la naturaleza mercantil de la producción. Pero, en cambio, oculta que detrás de la circulación general de mercancías hay un sistema social de productores y consumidores históricamente determinado que debe cumplir con ciertos requisitos para poder reproducirse continuamente. El sistema de precios, al vincular a todas las mercancías como valores antes de que circulen, conecta a los productores y consumidores *antes* de que establezcan contacto real en los mercados; esto es, los conecta en una forma *ideal* como oferentes y demandantes de mercancías específicas. Los productores ofrecen sus mercancías bajo condiciones de cantidad y precio que tienen como fundamento, por un lado, los requerimientos *normales* para la producción y reproducción y, por otro, la existencia de un determinado volumen de demanda ejercido *normalmente* por los consumidores potenciales. La percepción que tienen los productores sobre las condiciones normales de producción y reproducción, así como de los niveles normales de la demanda, se basa en los resultados de sus actividades productivas y de venta a lo largo de cierto periodo (el mediano plazo). Por su parte, los consumidores determinan su demanda normal por cada

---

<sup>72</sup> En la primera sección del tomo II de *El capital* (1885), Marx analiza las fases de los ciclos de reproducción del capital en términos formales, esto es, suponiendo en todo momento la identidad de las condiciones de producción y realización. Aquí se analizan las distintas fases que recorre la competencia, atendiendo no sólo a su forma, sino a su contenido; esto es, tomando en cuenta que la relación entre las condiciones de producción y realización es problemática y, además, que se determinan en distintos planos de profundidad (esencialidad).

tipo de mercancía considerando sus requerimientos *normales* de reproducción, ya sea productiva o personal, su ingreso disponible *normalmente* y sus experiencias en el periodo de referencia con respecto a las características -calidad- y disponibilidad -cantidad y precio- de los diferentes tipos de mercancías.

En este plano *estructural*, la competencia expresa la unidad *abstracta* entre producción y circulación a través de la relación que se establece, en términos *ideales*, entre las *condiciones normales de oferta y demanda* que determinan la reproducción periódica del sistema y, por lo tanto, la continuidad de la producción de plusvalor y capital.<sup>73</sup> Este plano de la competencia es el espacio de determinación del sistema de precios que opera como centro de gravitación de los precios de mercado, esto es, del *precio de producción de mercado*.

### 2.2.2.2 Realización de precios: el plano contingente de la circulación

Las mercancías se realizan en su doble dimensión de ser valores de uso portadores de valor vendiéndose; esto es, intercambiándose por dinero *real* en los mercados. Bajo condiciones ideales, todas las mercancías se venderían a un precio de mercado igual a su precio de producción de mercado. Pero ello no sucede en la realidad, salvo en situaciones totalmente excepcionales. Aunque las condiciones *generales* de la circulación mercantil, esto es, las condiciones generales de realización están predeterminadas por las condiciones estructurales de producción y reproducción, no son idénticas a las condiciones efectivas de realización en cada momento. Las diferencias entre las condiciones de producción y reproducción, por un lado, y de realización efectiva, que resultan de oscilaciones cíclicas o accidentales de la oferta y la demanda alrededor de sus niveles normales -estructuralmente determinados-, se manifiestan a través de fluctuaciones en los inventarios, en los niveles de utilización de la capacidad instalada y en los precios de mercado alrededor de sus centros de gravitación -también estructuralmente determinados-.<sup>74</sup>

En los mercados, los productores ofrecen sus mercancías a precios que, aunque tienen como referencia los precios de producción de mercado, consideran las condiciones *efectivas*

---

<sup>73</sup> El punto de partida del ciclo a partir del cual Marx estudia la reproducción global del sistema, es la existencia del capital social bajo la forma de capital mercantil (M'). Dicho capital mercantil representa al producto global, cuya composición en volumen y precio está ya determinada socialmente antes de su ingreso a la esfera de la circulación (1885, KII, cap. 18).

<sup>74</sup> La realización del producto social está representada por las dos primeras fases del ciclo del capital mercantil. La circulación mercantil global se expresa desde la perspectiva de los vendedores en la primera fase (M'-D') y desde la perspectiva de los compradores en la segunda fase (D'-M').



de oferta y demanda en cada momento. Por su parte, los consumidores demandan volúmenes efectivos de mercancías que, aunque se fundamentan en sus niveles normales, consideran las condiciones efectivas de la oferta -en cantidad y precio-. A partir de estas determinaciones se realizan las transacciones que permiten la realización de las mercancías en los distintos mercados.<sup>75</sup> En este momento, la competencia conecta a los productores y consumidores *dentro* los mercados, es decir, en una forma *real* como vendedores y compradores de mercancías particulares.

En este plano *fenoménico*, la competencia expresa la unidad *concreta* entre producción y circulación en una perspectiva *sincrónica*, a través de la articulación entre las condiciones *efectivas* de realización de la producción mercantil capitalista y, por consiguiente, del plusvalor objetivado en ella, y de las condiciones estructurales de producción y reproducción. Este plano de la competencia constituye el espacio de determinación de los *precios de mercado*.

### 2.2.2.3 Ajuste de las condiciones de producción y oferta: el plano dinámico

Sobre la base de los resultados obtenidos en el proceso de circulación como vendedores y compradores, los productores y consumidores efectúan una constante evaluación de las condiciones efectivas de realización de las mercancías en relación con sus respectivos requerimientos de reproducción. Ello constituye la base de un permanente proceso de retroalimentación desde los mercados hacia la esfera de producción. En este plano, la competencia opera *fuera* de la circulación. Sobre la base de las señales recibidas desde los mercados, por un lado, los capitales individuales modifican las condiciones cuantitativas de su oferta efectiva y, eventualmente, de su producción; por otro, los consumidores modifican sus patrones de demanda efectiva y, en última instancia, reestructuran sus patrones normales de consumo.

En este plano que va de lo contingente a lo estructural, la competencia expresa la unidad *concreta* de la producción y la circulación, pero ahora en una perspectiva *diacrónica*. Al transmitir a la esfera de la producción las señales enviadas por los mercados, la competencia opera como el mecanismo de ajuste de los precios de mercado a su centro de gravitación. Además, en la medida en que algunos de los movimientos de oferta y demanda pierden su

---

<sup>75</sup> Benetti plantea que los precios de mercado son de hecho el promedio ponderado de un conjunto de precios contingentes a los que se llevan a cabo cada una de las transacciones en los distintos mercados: "Un precio es contingente en el sentido de que su formación no

carácter oscilatorio para convertirse en cambios permanentes, la competencia se convierte en el mecanismo de las transformaciones estructurales del sistema.

De esta manera, las relaciones de competencia continuamente avanzan desde la esfera de la producción a la esfera de la circulación y de regreso a la esfera de la producción. Pero, además, las relaciones de competencia se sitúan en los tres planos anteriores de forma *simultánea*. En todo momento, los capitales que conforman el sistema están ofreciendo mercancías procurando satisfacer sus requerimientos de reproducción, vendiéndolas en el mercado y tomando decisiones sobre sus volúmenes de producción y oferta, lo mismo que sobre sus precios de venta futuros a partir de la evaluación de las diferencias entre las condiciones de producción y reproducción, por un lado, y las de realización efectiva, por otro.<sup>76</sup> Así, los tres planos de la competencia se articulan no sólo en términos de sucesión, sino también de yuxtaposición.

### **3 EL DESEQUILIBRIO INTERSECTORIAL COMO ATRIBUTO ESTRUCTURAL DEL CAPITALISMO**

Debido al carácter privado de la producción, el funcionamiento del sistema capitalista es esencialmente anárquico. La naturaleza descentralizada de las decisiones económicas genera divergencias sistemáticas, no sólo entre las magnitudes de oferta y demanda efectivas, sino también entre las capacidades productivas y las necesidades normales de consumo. A pesar de estas desproporcionalidades intersectoriales, el sistema es capaz de reproducirse; eso sí, no sin rupturas periódicas.

Desde la perspectiva de la producción y la oferta, que comandan el proceso, la constante igualación de las constantes desigualdades -que es lo que permite la reproducción tendencial del sistema- se fundamenta en las reacciones de los capitales individuales en su permanente búsqueda de mejores condiciones de realización y valorización. Dichas reacciones, inducidas por cambios en las condiciones efectivas de venta -en cuanto a precios y rentabilidad-, desencadenan varios mecanismos que operan en horizontes temporales y planos de profundidad distintos, aunque generalmente simultáneos. Una respuesta *inmediata* -de corto

---

es producto de una ley, sino que depende de las circunstancias fortuitas y particulares propias de tal mercado en un momento dado." (1981: 22)

<sup>76</sup> Esta yuxtaposición está basada en la existencia simultánea de cada capital industrial como capital productivo en funciones, como capital mercantil en proceso de realización y como capital dinerario en proceso de reconstituir las condiciones materiales del proceso productivo; por consiguiente, en la coexistencia de las correspondientes tres figuras cíclicas. Marx (1885, KII, cap. IV: 118): "En realidad cada capital industrial se encuentra al mismo tiempo en los tres ciclos."

plazo- de los productores ante fluctuaciones *accidentales* en la relación entre la oferta y la demanda efectivas consiste en ajustar los inventarios por encima o por debajo de su nivel promedio. Si el desajuste entre oferta y demanda resulta ser más duradero la reacción -menos inmediata pero aún de *corto plazo*-, es modificar el grado de utilización de la capacidad instalada extendiendo las jornadas laborales y/o la intensidad del trabajo sin alterar el volumen de la fuerza de trabajo empleada. Una respuesta a desajustes más duraderos, como son las oscilaciones *cíclicas* de la oferta y demanda efectivas, es una variación en el grado de utilización acompañada por cambios en el número de turnos de producción y en los niveles de empleo.

Las divergencias entre oferta y demanda de tipo accidental o cíclico tienen un carácter transitorio, por lo que provocan ajustes que no tienden a modificar las condiciones estructurales de la producción.<sup>77</sup> Sin embargo, cuando estos mecanismos de ajuste de corto plazo resultan insuficientes para compensar las divergencias entre oferta y demanda, lo que se expresa en desviaciones *no oscilatorias* de los precios de mercado y de las tasas de ganancia de mercado con respecto a sus niveles normales, comienzan a operar mecanismos con alcances más profundos. La reacción natural ante cambios *permanentes* en la relación entre oferta y demanda es una modificación en el tamaño y características tecnológicas de la capacidad productiva mediante la acumulación de ganancias y/o movimientos intersectoriales de capital. Este tipo de modificaciones, como implican cambios en las magnitudes del capital fijo y en los niveles de empleo de los diferentes sectores, alteran las condiciones estructurales de la producción.

Todos estos mecanismos de la oferta, operando simultáneamente, pero a ritmos diferentes, contribuyen *permanentemente* al ajuste de la relación entre los niveles de oferta y demanda para cada variedad de mercancía en la dirección de permitir el vaciamiento de los mercados a precios que, en promedio, tienden a nivelar las tasas sectoriales de ganancia. Sin embargo, estas fuerzas equilibradoras, impulsadas por la competencia, están limitadas por las propias condiciones estructurales de producción y explotación prevalecientes en cada sector. Por ejemplo: los ajustes de inventarios están limitados por el nivel normal de los mismos; los ajustes en el grado de utilización de la capacidad instalada, por su tamaño absoluto y por el grado en que normalmente no es utilizada; la extensión de las jornadas

---

<sup>77</sup> Incluso cuando los rendimientos a escala no son constantes, los cambios en los costos promedio resultantes de modificaciones en el grado de utilización de la planta productiva, tienden a ser compensados por cambios en los costos de signo contrario.

laborales, por su duración máxima y mínima tolerables (social y/o legalmente); la intensificación del trabajo, por las formas de organización de los procesos laborales y por la flexibilidad de la fuerza laboral empleada; el número de turnos productivos, por la duración natural del día; los niveles de empleo, por la disponibilidad de distintos tipos de fuerza de trabajo; las nuevas inversiones, por los volúmenes disponibles de plusvalor bajo la forma de fondos para acumulación, la composición técnica del capital y los tamaños medios para operar eficientemente nuevas unidades productivas en los distintos sectores; la movilidad intersectorial del capital, por la existencia de barreras técnicas de entrada y/o salida que dependen de los volúmenes sectoriales de capital fijo existentes, de la posibilidad de utilizar los componentes del capital fijo en diferentes fabricaciones y de la proporción en que ha sido depreciado.<sup>78</sup>

Así, aunque la migración de plusvalor y/o capital de sectores de baja a alta rentabilidad es una opción real para que los capitales individuales mejoren sus condiciones normales de realización y rentabilidad, no es una alternativa siempre disponible, además de que no siempre es la más efectiva. Por esta razón, los movimientos intersectoriales de plusvalor y capital no son un mecanismo *automático* de ajuste ante desequilibrios en la distribución productiva intersectorial del trabajo social y las resultantes diferencias en las tasas normales de ganancia sectoriales.

### **3.1 La acumulación y la concentración y centralización del capital**

La disminución de los costos unitarios de producción es el principal mecanismo de competencia utilizado por los capitales individuales que producen un mismo tipo de mercancía. Con la reducción de sus costos individuales por debajo de los costos medios, pueden obtener ganancias extraordinarias -si venden al precio normal- y/o aumentar su participación en el mercado -si venden a un precio menor que el normal-. Por esta razón, el incremento del volumen de producción por trabajador -a través de la intensificación del trabajo y/o de la innovación técnica- que resulta en la disminución de los costos laborales unitarios, es una necesidad permanente inherente a la competencia capitalista. La innovación técnica, que sustituye trabajo vivo por trabajo objetivado, se lleva a cabo principalmente a través de la inversión en maquinaria y equipo productivo. Por ello, la acumulación de capital

---

<sup>78</sup> "La constante nivelación de las constantes desigualdades se verifica con tanta mayor rapidez, 1) cuanto más móvil sea el capital, es decir cuanto más fácil sea de trasladar de una esfera y de un lugar a otros; 2) cuanto más rápidamente se pueda volcar la fuerza de trabajo de una esfera la otra y de un punto local de la producción a otro." (Marx, 1994, KIII, cap. X: 247)

es el medio para expandir la producción de plusvalor, no sólo cuantitativamente a través de la reproducción en escala ampliada, sino cualitativamente a través de la generación de plusvalor relativo. En este sentido, la acumulación de capital constituye la condición general para la existencia permanentemente renovada del modo de producción específicamente capitalista.<sup>79</sup>

La acumulación de capital, como transformación de plusvalor en nuevo capital, se desarrolla primeramente a través de la *concentración* de riqueza en manos de los capitales ya existentes. La concentración de capital por sí misma permite incrementar la productividad del trabajo, disminuir los costos de producción y fortalecer la rentabilidad como resultado de la expansión que genera en las escalas productivas.<sup>80</sup> Por esta razón, además de ser un resultado de la propia acumulación, la concentración de capital se convierte en uno de los instrumentos de la competencia y, por lo tanto, en un objetivo en sí mismo. La expansión de los capitales individuales a través de la concentración está limitada por la masa existente de plusvalor acumulable. Esta restricción tiende a ser superada a través de la *centralización* de capitales ya existentes localizados en el mismo o en diferentes sectores. La centralización de capital potencia la rentabilidad de los capitales individuales, en primer lugar, reduciendo los costos de producción a través de la generación de economías de escala; en segundo lugar, a través de la disminución del tiempo de circulación y de la reestructuración de los procesos de trabajo resultante de la integración vertical de los proveedores de materias primas y auxiliares, así como de los demandantes intermedios y de los distribuidores.

Si el proceso de acumulación *atrae* capitales a través de la concentración y centralización, también los repele cuando nuevos capitales son creados como resultado de la inversión de plusvalor en esferas de valorización distintas a aquella en que fue producido, o bien de la fragmentación de capitales ya existentes. Esta *repulsión* de capitales surge como alternativa competitiva para los capitales individuales cuando ni la innovación técnica, ni la concentración o centralización fortalecen la rentabilidad. Constituye la base de los movimientos intersectoriales de capital, así como de la creación de nuevos sectores productivos.

---

<sup>79</sup> "Cierta *acumulación de capital* en manos de productores individuales de mercancías constituye, pues, el *supuesto del modo de producción específicamente capitalista* [...] y con el modo de producción específicamente capitalista [se desarrolla] la acumulación del capital." (Marx, 1873, KI, cap. XXIII: 776-777)

<sup>80</sup> "La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de éstas depende [...] de la productividad del trabajo, pero ésta, a su vez, de la escala de la producción. De ahí que los capitales mayores se impongan a los menores." (Marx, 1873, KI, cap. XXIII: 778)

La concentración y centralización no se oponen al curso de la competencia. Son el resultado de la propia lucha competitiva, que siempre termina en la absorción de los capitales más débiles por los más fuertes<sup>81</sup> y, simultáneamente, uno de sus instrumentos *normales*, junto con la innovación técnica, la intensificación del trabajo, los movimientos intersectoriales de plusvalor y capital y la creación de nuevos mercados. En este sentido, la concentración y centralización de capital constituyen uno de los *atributos estructurales* del funcionamiento del capitalismo en el nivel de los múltiples capitales.

### **3.2 Desequilibrios estructurales**

La concentración y centralización tienden a generar obstáculos técnicos a la *entrada y salida* de capitales a y de los distintos sectores y, por tanto, a obstruir la nivelación de las tasas sectoriales de ganancia. Algunas de las barreras técnicas a la movilidad intersectorial de capital, que se constituyen en la esfera productiva como resultado del funcionamiento de la competencia a través de la concentración y centralización de capital -por consiguiente, en el ámbito de la ley del valor-trabajo-, son el aumento de la composición técnica de capital requerida y del volumen necesario de capital fijo para la operación de unidades productivas de eficiencia media, así como la existencia de relaciones de integración productiva intersectoriales.<sup>82</sup> A través de estas barreras, la concentración y centralización *distorsionan la distribución intersectorial del trabajo social* -vivo y muerto- de acuerdo con las necesidades de valorización de los capitales individuales y en detrimento de las necesidades sociales de consumo. Pero estas distorsiones son un atributo *normal* de capitalismo, ya que expresan la subordinación de la producción de valores de uso al proceso de valorización, lo que constituye una expresión más de la subsunción real del trabajo vivo al capital.

Debido a su naturaleza estructural, los obstáculos a la movilidad intersectorial de capital originados por la concentración y centralización delimitan un marco de *desequilibrio*

---

<sup>81</sup> La competencia "...finaliza siempre con la ruina de muchos capitalistas menores, cuyos capitales en parte pasan a las manos del vencedor, en parte desaparecen." (Marx, 1873, KI, cap. XXIII: 779, nota a).

<sup>82</sup> Estas barreras técnicas *contrastan* con las barreras derivadas de las formas de organización de los mercados -como los monopolios y/o los oligopolios- y con las barreras no-económicas -particularmente las políticas estatales restrictivas-, que se oponen a la competencia y, por tanto, que limitan la operación de la ley del valor-trabajo. En una perspectiva analítica similar a ésta, Semmler (1984: 191) distingue entre poder corporativo y poder de mercado, aunque parece no percibir la interrelación entre el tamaño y la concentración de capital: "La naturaleza de poder económico de las empresas multiplanta y multiproducto parece estar relacionado más con el tamaño y con economías de escala que con una posición monopólica en el mercado [...] Este poder raramente tiene algo que ver con la estructura del mercado y con el grado de concentración; más bien tiene que ver con el tamaño, con la integración vertical y con la diversificación. Este poder es [...] poder sobre insumos, procesos productivos y relaciones de producción..."

intersectorial para la determinación del sistema de precios normales que opera como centro de gravitación. Dicho marco presenta dos características esenciales:

i) La existencia más o menos prolongada en algunos sectores de una capacidad productiva insuficiente en relación con el volumen normal de la necesidad social por la mercancía particular producida. En estos sectores el trabajo vivo gastado se expresa en una masa de valor nuevo creado proporcionalmente más alta, situación que permite la persistencia de tasas sectoriales de ganancia más *altas* que la tasa general como una condición *normal* por cierto periodo. Ello implica que en dichos sectores los precios de mercado fluctúan alrededor de un centro de gravitación ubicado *por encima* del precio de producción.<sup>83</sup>

ii) La presencia, también más o menos prolongada, en otros sectores de una capacidad productiva excesiva en relación con el volumen normal de la necesidad social. En estos sectores el trabajo vivo se expresa en una masa de valor nuevo creado proporcionalmente más baja, lo que explica la persistencia de tasas sectoriales de ganancia que son *menores* que la tasa general como una condición *normal* durante cierto periodo. En estos sectores, el promedio de las fluctuaciones del precio de mercado se ubica *por debajo* del precio de producción.<sup>84</sup>

Estos desequilibrios intersectoriales tienen un carácter estructural ya que las disparidades en las tasas sectoriales de ganancia, aunque no son eternas, son lo suficientemente duraderas como para constituirse como uno de los aspectos de las condiciones *normales* de producción y reproducción en cada sector durante cierto periodo. Estos desequilibrios estructurales, por tanto, son uno de los determinantes del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción de las mercancías bajo las condiciones sociales normales vigentes en el contexto de la competencia específicamente capitalista; esto es, son uno de los determinantes del centro de gravitación de los precios de mercado.

---

<sup>83</sup> Semmler señala la posibilidad de que se presenten barreras a la entrada de capitales a un sector originadas en las condiciones de producción: uso de recursos naturales, o bien de tecnologías y/o insumos especiales. En estos casos "...el precio de mercado puede permanecer por un tiempo considerable por encima del precio de producción..." (1984: 37)

<sup>84</sup> Semmler también reconoce que pueden presentarse barreras a la salida de los capitales de ciertos sectores debido, por ejemplo, a la imposibilidad de transferir grandes montos de capital fijo cuando la tasa de ganancia declina, por lo que ésta "...puede permanecer por debajo del promedio por un tiempo considerable." (1984: 37) En general, las distintas combinaciones de barreras a la entrada y a la salida generan contextos de rentabilidad distintos: la mejor situación se presenta con barreras de ingreso altas y de salida bajas, que derivan en una capacidad productiva insuficiente; la peor, con barreras de entrada bajas y de salida altas, que resultan en una capacidad productiva excesiva.

Una vez que la concentración y centralización de capital son aceptadas como un atributo estructural del sistema, las tendencias a la diferenciación y nivelación de las tasas sectoriales de ganancia normales aparecen como dos aspectos simultáneos e interdependiente de la competencia. Esto debe ser considerado en la especificación teórica, a partir de la ley del valor-trabajo, del *precio de producción de mercado*. La igualación tendencial de las tasas sectoriales de ganancia normales constituye una determinación general y de *largo plazo* de la competencia general capitalista, mientras que la diferenciación de dichas tasas es una determinación de *mediano plazo* de la competencia intersectorial. El *precio de producción de mercado*, en la medida en que incorpora ambas determinaciones, constituye una expresión categorial más concreta -que el valor de mercado y que el precio de producción- del centro alrededor del que fluctúan los precios de mercado.

Negar el carácter estructural de la concentración y centralización de capital, desvincula la ley del valor-trabajo de la ley general de la acumulación capitalista. Reconocer su naturaleza estructural, considerando, sin embargo, que la determinación del precio bajo condiciones de restringida movilidad del capital constituye una excepción a la ley del valor-trabajo explicable sólo en el ámbito de la operación de las fuerzas del mercado -como sería el caso de las mercancías no-reproducibles-, limitaría el rango analítico de la ley del valor-trabajo a aquellas mercancías producidas en los pocos sectores -si es que existe alguno- en que no hay barreras a la entrada o salida de capitales.

#### **4 FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ALCANCES DEL MODELO DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN DE MERCADO**

El modelo de determinación de valores y precios que se desarrolla en este trabajo culmina, después de varias etapas expositivas, con la determinación del sistema de *precios de producción de mercado* considerado como el centro de gravitación de mediano plazo de los precios de mercado y, por ello, como regulador de la circulación general de mercancías y de la reproducción social global. Los fundamentos teórico-analíticos generales sobre los que se sustenta el modelo desarrollado son:

i) Los valores y precios se determinan *simultáneamente* en la medida en que los precios son la *forma* necesaria de expresión de los valores. La articulación entre valores y precios se lleva a cabo a través del valor de la mercancía dinero.

ii) El valor, en tanto tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción de cada variedad de mercancía según las *condiciones sociales normales*



vigentes, se determina en un horizonte temporal de *mediano plazo*, distinto del corto plazo -en el que se desarrollan las constantes oscilaciones de los precios de mercado- y del largo plazo -en que se manifiestan las tendencias estructurales del sistema-.

iii) El valor, en tanto sustento objetivo de la reproducción del sistema social de producción específicamente capitalista, está determinado no sólo por las condiciones sociales normales de *producción*, sino por las condiciones de *valorización* del capital social y por las condiciones sociales normales de *realización* que, a su vez, están determinadas por las condiciones de la acumulación.

iv) En el plano de la reproducción del capital social, el contenido material específico del producto mercantil es de primordial importancia. El *valor de uso* se manifiesta no sólo como simple portador del valor en proceso de valorización, sino como condición indispensable para la realización de ese proceso. Las mercancías deben demostrar *regularmente* su utilidad en el consumo, por lo que la utilidad social del producto mercantil es una condición del carácter socialmente necesario del trabajo gastado en la producción y, por consiguiente, del propio valor mercantil.

v) El valor es el mecanismo que regula la distribución del trabajo social, de acuerdo con las necesidades sociales, entre las distintas técnicas productivas disponibles y entre los distintos sectores.<sup>85</sup> En el nivel más abstracto -el del valor social medio (precio directo)- el intercambio se sustenta en la igualación de las cantidades de trabajo gastadas bajo condiciones sociales normales de producción en las distintas esferas. En este nivel el trabajo vivo tiene preeminencia sobre la del trabajo muerto objetivado en los medios de producción. En niveles más concretos -en que el precio deja de ser proporcional al valor social medio- el intercambio se sustenta, por un lado, en la igualación de las cantidades de capital invertidas en los distintos sectores y, por otro, en las formas concretas de articulación entre los volúmenes normales de oferta y demanda. En estos niveles el trabajo vivo se subordina al capital, esto es, al trabajo muerto.<sup>86</sup> Esta modificación en los fundamentos que rigen la

---

<sup>85</sup> Como plantea Valle (1991: 43) "Hay necesidad de distribuir el trabajo social de acuerdo al volumen de las necesidades sociales [...] y tal es la función de la ley del valor."

<sup>86</sup> Como señala Rubin (1928: 280): en el primer contexto "[l]a *distribución del trabajo* [...] tiene un carácter primario, *básico*; la distribución de los instrumentos de trabajo tiene un carácter secundario, *derivado* [en cambio, en el segundo] ...*la distribución del trabajo está regulada por la distribución del capital.*"

circulación y, por tanto, la reproducción expresa en términos prácticos la subsunción del trabajo vivo al trabajo muerto en el sistema capitalista.<sup>87</sup>

vi) Las determinaciones más concretas del valor no niegan la necesidad social de distribuir el trabajo, previa contabilización del mismo, pero distorsiona este proceso al sobreimponerle la lógica de la valorización. Estas *imperfecciones* del proceso de regulación social -originadas en el carácter clasista del sistema y en su naturaleza anárquica- son la fuente de las contradicciones permanentes y de las rupturas periódicas -bajo la forma de crisis- que experimenta la reproducción del capital. Sin embargo, el proceso no deja de ser funcional para el capital en el sentido de que hace posible no sólo la reproducción, sino la expansión del sistema.

El modelo desarrollado sobre la base de los anteriores fundamentos teórico-analíticos considera únicamente la dimensión sincrónica -estática- de las determinaciones del sistema de valores y precios que opera como centro de gravitación de los precios de mercado. Por lo tanto, no considera, por ejemplo, los efectos del cambio técnico sobre el sistema de precios. A pesar de esta limitación, el modelo constituye una base firme (como se argumenta en la sección 2.3. del capítulo 1) para el análisis de la dimensión diacrónica -dinámica- de las determinaciones de los valores y precios normales.

El modelo supone una economía competitiva; esto es, una economía en que no hay fijación monopólica y/u oligopólica de precios a partir del poder de mercado de algún o alguno de los competidores. Por lo tanto, excluye el análisis, por ejemplo, de comportamientos estratégicos cooperativos entre los agentes económicos. Sin embargo, como no hace supuesto alguno acerca de la estructura de los sectores productivos en cuanto a número de competidores, tamaño relativo de los mismos y grado de homogeneidad/heterogeneidad de las tecnologías utilizadas, provee una base firme para el análisis de las bases técnico-estructurales del poder de mercado y, por tanto, de la fijación de precios en el marco de una economía no-competitiva.

---

<sup>87</sup> Desde el punto de vista del proceso de valorización, "[l]os medios de producción se transforman de inmediato en medios para la absorción de trabajo ajeno. *Ya no es el obrero quien emplea los medios de producción, sino los medios de producción los que emplean al obrero.* En lugar de ser consumidos por él como elementos materiales de su actividad productiva, aquéllos lo consumen a él como fermento de su propio proceso vital, y el proceso vital del capital consiste únicamente en su movimiento como *valor que se valoriza a sí mismo.*" (1873, KI, cap. IX: 376)

# CAPÍTULO 1

## MODELO DE DETERMINACIÓN DE VALORES Y PRECIOS EN UNA ECONOMÍA DE CAPITAL CIRCULANTE

El modelo tiene como objetivo determinar *de manera simultánea* el sistema de valores-trabajo y el correspondiente sistema de precios que en una economía capitalista operan como centro de gravitación de los precios de mercado y que, en consecuencia, regulan la circulación general de mercancías. Este doble sistema, en tanto regula la circulación, funciona también como regulador de la reproducción social global.

A este sistema de valores/precios se le denomina como *normal* porque tiene como determinaciones *simultáneas* las condiciones de producción, realización y valorización a partir de las cuales los capitales toman las decisiones de acumulación y que, por tanto, establecen en conjunto las condiciones de la reproducción. Estas condiciones, también denominadas como *normales*, se definen en el *mediano plazo* y son distintas de las condiciones de producción, realización y valorización tanto de *corto plazo*, en el que se determinan los precios de mercado, como de *largo plazo*, en el que se determinan las tendencias estructurales del sistema económico capitalista.

La doble simultaneidad del modelo, en cuanto al objetivo -la determinación *conjunta* de valores y precios- y en cuanto al método para alcanzarlo -la incorporación *conjunta* de las distintas determinaciones de los valores y precios-, se fundamenta en que su objeto de análisis -la economía mercantil-capitalista- es un sistema que, aunque *complejo*, es *único*. Ésta constituye un sistema social de producción que es, *al mismo tiempo*:

i) Laboral y físico, ya que todo proceso productivo tiene necesariamente dos elementos: el *subjetivo* -el trabajador- y el *objetivo* -los medios de producción-.

ii) Dinerario, porque se producen valores de uso, no para el consumo inmediato de los productores directos, sino para otros; es decir, se produce para el *mercado*.

Asimismo, para que la producción mercantil capitalista tenga continuidad, esto es para que se reproduzca, el sistema debe, continuamente:

i) Producir mercancías; esto es, valores de uso para el intercambio.

ii) Vender las mercancías producidas, realizándolas en su triple dimensión: como valores de uso, como valores y como portadoras de plusvalor.

iii) Producir ganancias, valorizando los capitales invertidos en la producción de mercancías.

iv) Reponer los medios de producción y fuerza de trabajo consumidos en los procesos productivos y, en su caso, ampliar su volumen a partir de la transformación de las ganancias en nuevo capital, es decir, de la acumulación.

En la sección 1 de este capítulo se plantea porqué la determinación simultánea de valores y precios es consubstancial a la perspectiva teórica marxista. En la sección 2 se desarrolla un análisis general de las determinaciones simultáneas de los valores y precios normales. Se argumenta porqué están definidas en un horizonte temporal de mediano plazo (2.1); porqué, además de expresarse como *Leyes del intercambio* por regular la circulación general de mercancías, también se expresan como Leyes de la reproducción (2.2); porqué su articulación sincrónica -estática- es la dimensión relevante para el análisis de la determinación de los valores y precios normales, frente a su articulación diacrónica -dinámica- que determina las tendencias estructurales del sistema capitalista (2.3). En la sección 3 se hace una descripción general del modelo, analizando sus supuestos (3.1), los datos que requiere (3.2), su lógica general (3.3) y las etapas de su exposición (3.4).

### **1 DETERMINACIÓN SIMULTÁNEA DE VALORES Y PRECIOS**

En la perspectiva teórica marxista la determinación simultánea de valores y precios es posible porque considera, en primer lugar, que el precio no es más que la forma necesaria de expresión del valor; en segundo lugar, que el dinero mismo es una mercancía; en tercer lugar, que la mercancía-dinero es sustituida en la circulación por símbolos monetarios. A partir de estas consideraciones el valor tiene, de hecho, tres medidas simultáneas que, aunque distintas, son consistentes entre sí:

i) Una intrínseca y *absoluta*, como tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN); esto es, en cantidades de *trabajo social abstracto*, que es la sustancia del valor.

ii) Una extrínseca y *relativa*, como precio dinerario; esto es, en cantidades de mercancía-dinero a partir de la relación cuantitativa entre el TTSN para producir cada tipo de mercancía y el TTSN para producir la mercancía-dinero.

iii) Una extrínseca y *simbólica*, como precio monetario, esto es, en cantidades de moneda a partir del patrón de precios monetarios, que expresa la cantidad de moneda que representa cada unidad de la mercancía-dinero.

## **2 DETERMINACIONES SIMULTÁNEAS DE VALORES Y PRECIOS**

En la perspectiva marxista, las oscilaciones constantes de los precios de mercado y, por tanto, las condiciones *efectivas* del intercambio son reguladas de manera inmediata por el sistema de valores/precios *normales*, que opera como centro de gravitación de esas oscilaciones y, por tanto, como mecanismo regulador de la circulación general de mercancías. Además, en tanto la reproducción del sistema económico y social es la unidad de los procesos generales de producción y circulación, el sistema de valores/precios *normales* también *regula*, de manera mediata, el proceso de reproducción global.

El sistema de valores/precios *normales* está determinado simultáneamente por las condiciones sociales *normales* de producción, realización y valorización. Estas condiciones, que son de índole material y social, devienen determinaciones simultáneas del sistema de valores-precios normales y, como tales, de manera inmediata *Leyes del intercambio* y de manera mediata *Leyes de la reproducción*.

Las condiciones sociales de producción, realización y valorización se despliegan en tres horizontes temporales distintos, pero *simultáneos*, que se condicionan mutuamente: el *corto*, el *mediano* y el *largo* plazo. Las condiciones sociales *normales* de producción, realización y valorización, aquellas que determinan el sistema *normal* de valores/precios, están definidas en el horizonte temporal de *mediano plazo*.

### **2.1 Condiciones sociales de producción, realización y valorización en el corto, mediano y largo plazos**

#### 2.1.1 El corto plazo

El horizonte temporal de *corto plazo* -cada momento ( $\tau$ )- se caracteriza porque el tamaño de la planta de las distintas unidades productivas está dado, mientras que los grados de utilización de la misma y los niveles de inventarios de productos acabados en manos de los fabricantes son variables.

##### 2.1.1.1 *Volúmenes efectivos (de corto plazo) de oferta*

En el corto plazo, las distintas unidades productivas producen mercancías y las ofrecen en los distintos mercados. El volumen *efectivo* de producción ( $X_j^\tau$ ) -en cada momento ( $\tau$ )- de cada variedad de mercancía ( $j$ ) es una fracción ( $\eta_j^\tau$ ) de la capacidad de producción

instalada para ese momento ( $\tau$ ) ( $X_j^{M\tau}$ ); fracción que expresa el grado *efectivo* de utilización de la planta productiva. El volumen *efectivo* de oferta ( $X_j^{O\tau}$ ) es una fracción ( $\varepsilon_j^\tau$ ) del volumen *efectivo* de producción ( $X_j^\tau$ ); fracción que depende de la variación en el nivel *efectivo* de inventarios de productos terminados en manos de los fabricantes.

$$X_j^{O\tau} = \varepsilon_j^\tau X_j^\tau = \varepsilon_j^\tau (\eta_j^\tau X_j^{M\tau}) \quad (1.1)$$

Donde:

$$1 \geq \eta_j^\tau = \frac{X_j^\tau}{X_j^{M\tau}} \geq 0 \quad (1.2)$$

$$\varepsilon_j^\tau = \frac{X_j^{O\tau}}{X_j^\tau} \geq 0 \quad (1.3)$$

Cuando aumenta el grado de utilización de la planta ( $\eta_j^\tau \rightarrow 1$ ), el volumen efectivo de producción aumenta en relación con la capacidad instalada de producción para cada momento ( $\tau$ ) ( $X_j^\tau \rightarrow X_j^{M\tau}$ ); cuando disminuye el grado de utilización de la planta ( $\eta_j^\tau \rightarrow 0$ ), el volumen efectivo de producción disminuye en relación con la capacidad instalada para cada momento ( $\tau$ ) ( $X_j^\tau \rightarrow 0$ ). Cuando disminuyen los inventarios ( $\varepsilon_j^\tau > 1$ ), el volumen efectivo de oferta de cada tipo de mercancía es mayor que el volumen efectivo de producción ( $X_j^{O\tau} > X_j^\tau$ ); cuando aumentan los inventarios ( $\varepsilon_j^\tau < 1$ ), el volumen efectivo de oferta es menor que el volumen efectivo de producción ( $X_j^{O\tau} < X_j^\tau$ ).

Así, el volumen *efectivo* de oferta de cada tipo de mercancía depende en cada momento ( $\tau$ ), de manera positiva del grado efectivo de utilización de la planta productiva y de manera negativa del nivel efectivo de inventarios. El nivel de inventarios y el grado de utilización de la planta efectivos dependen, además de factores fortuitos, *del precio de mercado vigente* ( $p_j^\tau$ ): de manera negativa, en el caso del nivel de inventarios; de manera positiva, en el caso del grado de utilización de la planta. El grado efectivo de utilización de la planta depende, además, de manera negativa del nivel efectivo de inventarios. Cuando el precio de mercado aumenta, conviene desacumular inventarios aprovechando las favorables condiciones del mercado para aumentar el volumen de ventas por encima del nivel de producción; asimismo, si el nivel de inventarios disminuye mucho, conviene incrementar el grado de utilización de la

planta para aumentar el volumen efectivo de producción vendible. Cuando el precio de mercado baja, conviene acumular inventarios posponiendo la venta de al menos una parte de la producción hasta que mejoren las condiciones del mercado; asimismo, conviene disminuir el grado de utilización de la planta si el nivel de inventarios aumenta mucho. La forma específica en que interactúan las fluctuaciones del precio de mercado, el nivel de inventarios y el grado de utilización de la capacidad instalada en la determinación del volumen efectivo de oferta de cada variedad de mercancía depende de sus características particulares y de las del sector en que es producida: carácter más o menos perecedero del producto; grados de elasticidad de la oferta y la producción ante cambios en el precio de mercado.<sup>88</sup>

### 2.1.1.2 Volúmenes efectivos (de corto plazo) de demanda

En el corto plazo -en cada momento ( $\tau$ )-, las distintas unidades productivas demandan mercancías: medios de producción para reponer los consumidos productivamente y para ampliar la escala de la producción; bienes finales para el consumo improductivo de los capitalistas; fuerza de trabajo, para reponer la que consumen productivamente y para ampliar la escala de la producción. Los asalariados, por su parte, con los salarios que reciben por la venta de su fuerza de trabajo demandan bienes finales para reproducir su capacidad de trabajo.

El volumen *efectivo* de demanda ( $X_j^{D\tau}$ ) por cada variedad de mercancía ( $j$ ) en cada momento ( $\tau$ ) depende, además de factores fortuitos, de los patrones de consumo de las distintas unidades productivas que conforman la economía que, a su vez, dependen de sus volúmenes efectivos de producción y oferta y de sus planes de acumulación. Los volúmenes efectivos de producción determinan los requerimientos efectivos de reposición de medios de producción y fuerza de trabajo y, por tanto, de bienes finales para asalariados. Los volúmenes efectivos de oferta determinan, junto con las condiciones efectivas de su venta, los ingresos con que cuentan en el corto plazo los demandantes para satisfacer sus distintas necesidades. El volumen *efectivo* de demanda por cada variedad de mercancía depende, asimismo, de manera negativa *del precio de mercado* ( $p_j^\tau$ ). Cuando el precio de mercado aumenta, los demandantes pueden posponer -dentro de ciertos límites- algunas de sus compras; cuando disminuye el precio de mercado, pueden adelantar algunas de sus compras acumulando inventarios de productos para su posterior consumo. Al igual que en el caso de

<sup>88</sup> Véase supra, Introducción, sección 1.3.1, pp. 16-17.

los volúmenes efectivos de oferta, la forma específica en que interactúan los distintos determinantes del volumen efectivo de demanda por cada variedad de mercancía depende de sus características particulares y de las de los demandantes de la misma: carácter más o menos perecedero del producto; grados de elasticidad de la demanda de los distintos demandantes ante cambios en el precio de mercado.<sup>89</sup>

#### 2.1.1.3 Divergencias entre los volúmenes efectivos (de corto plazo) de oferta y demanda

Los volúmenes efectivos de oferta y demanda de cada variedad de mercancía presentan divergencias cuantitativas constantes debido a que los patrones de producción y oferta de cada una de ellas -determinados por los tiempos de producción de sus fabricantes- en general son distintos de los patrones de demanda de la misma -determinados por los patrones de consumo del conjunto de la sociedad-. Los desequilibrios de corto plazo entre los volúmenes efectivos de oferta y demanda se ajustan por medio de las oscilaciones constantes -movimientos alternados al alza y a la baja- de los precios de mercado ( $p_j^\tau$ ), de los niveles efectivos de inventarios ( $\varepsilon_j^\tau$ ) y de los grados efectivos de utilización de la planta productiva ( $\eta_j^\tau$ ).

Cuando la oferta efectiva de una variedad de mercancía es excesiva en relación con la demanda efectiva de la que es objeto ( $X_j^{O\tau} > X_j^{D\tau}$ ), el precio de mercado tiende a caer, los inventarios tienden a incrementarse y el grado de utilización de la planta a disminuir. Estos movimientos tienden a aumentar la demanda efectiva y a disminuir la oferta efectiva, lo que tiende a anular el desequilibrio inicial y puede originar un desequilibrio de signo contrario. Cuando la oferta efectiva es insuficiente con respecto a la demanda efectiva ( $X_j^{O\tau} < X_j^{D\tau}$ ), el precio de mercado tiende a subir, los inventarios tienden a disminuir y el grado de utilización de la planta tiende a aumentar. Estos movimientos tienden a disminuir la demanda efectiva y a aumentar la oferta efectiva, lo que tiende a anular el desequilibrio y puede provocar un desequilibrio del signo opuesto.

#### 2.1.1.4 Condiciones efectivas (de corto plazo) de producción, realización y valorización

Las condiciones efectivas de producción en cada momento ( $\tau$ ) de cada variedad de mercancía dependen del volumen efectivo de producción ( $X_j^\tau$ ), que está determinado por el

---

<sup>89</sup> Véase supra, nota 1.



grado efectivo de utilización de la planta productiva ( $\eta_j^\tau$ ). Distintos grados efectivos de utilización de la planta implican distintas condiciones técnicas de producción porque determinan distintas relaciones cuantitativas entre el producto generado y los volúmenes de medios de producción y fuerza de trabajo consumidos productivamente porque estos últimos por lo general no pueden ajustarse libremente en el corto plazo -como es el caso general de los bienes de capital fijo y, bajo ciertas condiciones de contratación, de la fuerza de trabajo-. Las condiciones efectivas de producción determinan los requerimientos de corto plazo de medios de producción, fuerza de trabajo y bienes de consumo final necesarios para darle continuidad a la producción. En este sentido son uno de los determinantes, junto con los planes de acumulación, de los niveles efectivos de demanda por cada tipo de mercancía.

Las condiciones efectivas de realización en cada momento ( $\tau$ ) de cada variedad de mercancía dependen de la relación cuantitativa entre los volúmenes efectivos de oferta y demanda que determinan, a su vez, con la mediación de los niveles efectivos de inventarios ( $\varepsilon_j^\tau$ ) y el grado efectivo de utilización de la planta productiva ( $\eta_j^\tau$ ), el precio de mercado al cual se realiza la oferta efectiva ( $p_j^\tau$ ).

Las condiciones efectivas de valorización en cada momento ( $\tau$ ) de los capitales que fabrican cada variedad de mercancía -que se expresan en sus respectivas tasas de ganancia de corto plazo- dependen de las condiciones efectivas de realización que se expresan a través de los precios de mercado. Para cada fabricante particular, el precio de mercado del producto que ofrece determina sus ingresos de corto plazo, mientras que los precios de mercado de los medios de producción y fuerza de trabajo que compra determinan sus gastos de corto plazo. La diferencia entre ingresos y gastos es la masa de ganancia que obtiene en el corto plazo.

### 2.1.1.5 Sucesión de periodos de corto plazo: las oscilaciones de corto plazo a lo largo del tiempo

Las oscilaciones recurrentes durante ( $f$ ) momentos ( $\tau$ ), que delimitan un periodo específico ( $t = \sum_{\tau=1}^f \tau$ ), de los precios de mercado, los niveles de inventarios y los grados de utilización de la planta productiva contrarrestan las constantes discrepancias entre los volúmenes efectivos de oferta y demanda. Ello tiene como resultado la *igualdad* de la *suma* de los volúmenes efectivos de oferta ( $X_j^{Ot}$ ) y demanda ( $X_j^{Dt}$ ) a lo largo del periodo ( $t$ ), o bien la igualdad del *promedio* de los volúmenes efectivos de oferta y demanda en cada momento ( $\tau$ ) a lo largo del periodo ( $t$ ).

$$\sum_{\tau=1}^f X_j^{O\tau} \equiv X_j^{Ot} = X_j^{Dt} \equiv \sum_{\tau=1}^f X_j^{D\tau} \quad (1.4)$$

$$\frac{\sum_{\tau=1}^f X_j^{O\tau}}{f} \equiv \overline{X_j^{O\tau}} = \overline{X_j^{D\tau}} \equiv \frac{\sum_{\tau=1}^f X_j^{D\tau}}{f} \quad (1.4a)$$

La igualdad de los volúmenes totales de oferta y demanda durante el periodo ( $t$ ) supone:

i) Un grado de utilización de la capacidad instalada ( $\eta_j^t$ ) -promedio de los grados efectivos en los ( $f$ ) momentos ( $\tau$ )- que determina un volumen de producción ( $X_j^t$ ) que es una fracción de la capacidad instalada de producción para el periodo ( $t$ ) ( $X_j^{Mt}$ ).

$$X_j^t = \eta_j^t X_j^{Mt} \quad (1.5)$$

ii) Un nivel de inventarios -promedio de los niveles efectivos en los ( $f$ ) momentos ( $\tau$ )- que iguala los volúmenes totales de oferta y producción durante el periodo ( $t$ ) ( $\varepsilon_j^t = 1$ ).

De (1.5):

$$X_j^{Ot} = \varepsilon_j^t X_j^t = X_j^t = \eta_j^t X_j^{Mt} \quad (1.6)$$

iii) Un precio ( $p_j^t$ ) -promedio de los precios de mercado en los ( $f$ ) momentos ( $\tau$ )- que iguala los ingresos de los fabricantes de cada variedad de mercancía y los gastos que el conjunto de la sociedad efectúa para su adquisición durante el periodo ( $t$ ).

De (1.4) y (1.6):

$$p_j^t X_j^t = p_j^t X_j^{Dt} \quad (1.7)$$

### 2.1.2 El mediano plazo

Definimos el *mediano plazo* ( $t$ ) como la sucesión de los ( $f$ ) momentos de corto plazo ( $\tau$ ) durante el cual, por tanto, las condiciones técnicas de producción y el tamaño de la planta productiva de cada sector están dadas, ya sea porque es el tiempo que tardan en madurar las decisiones de inversión para la ampliación y/o modificación tecnológica de la planta productiva o bien por la existencia de barreras *técnicas* temporales a la libre movilidad intersectorial de capitales y fondos de acumulación. Definimos como *normales* los volúmenes producidos ( $X_j$ ), ofrecidos ( $X_j^O$ ) y demandados ( $X_j^D$ ) de cada variedad de mercancía durante el periodo ( $t$ ), los correspondientes grados de utilización de la planta productiva ( $\eta_j$ ) y niveles de inventarios ( $\varepsilon_j = I$ ), lo mismo que el precio ( $p_j$ ) que permite la igualación de los volúmenes normales de oferta y demanda porque, por un lado, están determinados por el *tamaño y características tecnológicas de las plantas productivas sectoriales* y, por otro, constituyen los *centros de gravitación* de las oscilaciones en el corto plazo de las variables correspondientes.

El *mediano plazo* así definido, lo mismo que las variables *normales* asociadas al mismo, aunque tienen existencia real para las unidades productivas individuales que conforman cada sector, sólo tienen un sentido *figurativo* para cada sector ya que las características tecnológicas y tamaño de las plantas productivas sectoriales *nunca* son constantes: siempre hay alguna unidad productiva en proceso de expansión del tamaño o de modificación tecnológica de su planta. Sin embargo, la delimitación analítica del *mediano plazo* se justifica porque el hacer abstracción de los distintos ritmos con que las unidades productivas de cada sector modifican su planta productiva permite fijar las características estructurales del sistema económico -que se expresan en las variables normales- lo que, a su vez, es *imprescindible* para examinar la determinación de los valores y precios a partir de esas características estructurales y no de las oscilaciones de corto plazo de la oferta y la demanda.

En el mediano plazo los volúmenes normales de producción de cada variedad de mercancía -que dependen del grado normal de utilización de la planta- son iguales a los volúmenes normales de oferta -dado el nivel normal de inventarios-. Asimismo, los

volúmenes normales de oferta y demanda de cada tipo de mercancía se igualan sobre la base del grado normal de utilización de la planta productiva sectorial, del nivel normal de inventarios y del precio normal, que es justamente el que permite la igualación de los volúmenes normales de oferta y demanda.

Rescribiendo (1.4):

$$X_j^D = X_j^O \quad (1.4a)$$

Rescribiendo (1.6):

$$X_j^O = X_j = \varepsilon_j X_j = \eta_j X_j^M \quad (1.6a)$$

Rescribiendo (1.7):

$$p_j X_j = p_j X_j^O = p_j X_j^D \quad (1.7a)$$

Alrededor de estos valores normales fluctúan en cada momento ( $\tau$ ) los volúmenes efectivos de oferta y demanda, los grados efectivos de utilización de la planta, los niveles efectivos de inventarios y los precios de mercado de cada variedad de mercancía. Aunque *aparezca* que las variables *normales* definidas en el mediano plazo están determinadas por las variables *efectivas* de corto plazo, de hecho son las variables normales las que *regulan* las oscilaciones de las variables de corto plazo.

### 2.1.2.1 Condiciones sociales normales (de mediano plazo) de producción y reproducción

Las condiciones normales de producción de cada unidad productiva están establecidas por el *volumen normal de producción* en el periodo ( $t$ ) -que en el mediano plazo es igual al volumen normal de oferta-, así como por los requerimientos, también normales, de trabajo vivo y medios de producción para generar ese volumen de producción. Las condiciones técnicas normales de producción -tal como se expresan en los requerimientos promedio de medios de producción y de trabajo vivo por unidad de producto- están *determinadas*, por tanto, por el tamaño, características tecnológicas y grado normal de utilización -técnicamente sostenible durante el periodo ( $t$ )- de la planta productiva.

Las condiciones normales de producción determinan los niveles máximos de producción y oferta técnicamente viables *en el corto plazo* para cada unidad productiva y, por lo mismo, sus requerimientos materiales para darle continuidad a la producción en el corto plazo; esto es, sus necesidades para la reposición en el corto plazo de medios de producción y fuerza de trabajo. En este sentido, las condiciones normales de producción *regulan* las oscilaciones de los volúmenes efectivos de oferta de cada unidad productiva y, junto con los planes de

acumulación inducidos por esas condiciones normales, las oscilaciones de los volúmenes efectivos de la demanda que ejerce sobre el resto del sistema; regulan, por tanto, las oscilaciones de corto plazo de los volúmenes efectivos de oferta y demanda del conjunto del sistema económico.

### 2.1.2.2 Condiciones sociales normales (de mediano plazo) de realización

Las condiciones normales de realización expresan *las condiciones de igualación en el mediano plazo* de los volúmenes normales de oferta y demanda de cada variedad de mercancía. Las condiciones de esta igualación dependen, a su vez, de las condiciones normales de producción y reproducción de los capitales que las fabrican:

i) El volumen normal de oferta de cada variedad de mercancía es igual a su volumen normal de producción, que está determinado por el tamaño, características tecnológicas y grado de utilización normal de la planta productiva.

ii) El volumen normal de demanda por cada variedad de mercancía necesariamente se ajusta al volumen normal de oferta que, en el mediano plazo, es constante.

iii) Las condiciones del ajuste del volumen normal de demanda al volumen normal de oferta de cada variedad de mercancía dependen de la relación cuantitativa entre el volumen normal de oferta y la magnitud de la necesidad social normal por la misma que, a su vez, está determinada por los requerimientos normales de *producción y reproducción* de los fabricantes de los distintos tipos de mercancías que se producen en el sistema: directamente, en el caso de los requerimientos sociales normales de medios de producción; indirectamente en el caso de los requerimientos sociales normales de bienes de consumo final.

La identidad cuantitativa en el mediano plazo del volumen normal de oferta y demanda de cada variedad de mercancía *no supone* la correspondencia entre la capacidad productiva sectorial -determinante del volumen normal de producción y oferta- y la necesidad social normal respectiva, ya que la primera en tanto que es constante *no* puede adecuarse a la segunda. Lo que supone es que los oferentes y demandantes de cada variedad de mercancía se ajustan a las condiciones prevalecientes en el mediano plazo en los mercados. Los oferentes ajustan el volumen normal de su producción y oferta al volumen normal de demanda que enfrentan a través del grado normal de utilización de su capacidad instalada y de su nivel normal de inventarios. Los demandantes, por su parte, ajustan *necesariamente* el volumen normal de su demanda por cada tipo de mercancía al respectivo volumen normal de

oferta independientemente de si éste es suficiente o no para satisfacer sus necesidades normales.

Por consiguiente, el equilibrio alcanzado en el mediano plazo en cada mercado particular entre el volumen normal de oferta y demanda puede alcanzarse por conducto de *precios normales distintos*, dependiendo de la intensidad de la necesidad social normal por cada tipo de mercancía en relación con la respectiva capacidad productiva sectorial.

### *2.1.2.3 Condiciones sociales normales (de mediano plazo) de valorización*

Las condiciones generales de valorización del capital social, tal como se expresan en la tasa general de ganancia, están determinadas en el mediano plazo por las condiciones sociales normales de producción. Éstas involucran, en primer lugar, un volumen delimitado de capital social invertido en medios de producción y fuerza de trabajo -que es el capital en proceso de valorización-; en segundo lugar, un volumen delimitado de trabajo vivo gastado en el sistema -que es la fuente del plusvalor que valoriza al capital social total-. Asimismo, los requerimientos globales de fuerza de trabajo -dadas las condiciones sociales normales de producción- constituyen el marco general de determinación de la tasa general de explotación de la cual depende -dado el volumen normal de trabajo vivo gastado- el volumen total de plusvalor extraído a la clase asalariada.

Las condiciones normales de valorización de los capitales sectoriales que conforman el sistema, tal como se expresan en las tasas sectoriales de ganancia, dependen -dadas las condiciones generales de valorización del capital social- de las condiciones sociales normales, tanto de producción, como de realización. Las condiciones sociales normales de producción implican una distribución específica del capital social entre los distintos sectores productivos y, con ello, una estructura específica, tanto de la producción y oferta sociales normales, como de los requerimientos materiales normales para la reproducción simple. Las condiciones normales de realización de las distintas variedades de mercancías -determinadas por los requerimientos normales de la reproducción- se concretan en la determinación del sistema de valores/precios normales -que permite igualar en cada sector los volúmenes normales de oferta y demanda- del que dependen los ingresos por ventas, los costos de producción y, por tanto, las ganancias sectoriales normales. En el mediano plazo las condiciones de valorización de los distintos sectores por lo general *no son homogéneas* -las tasas sectoriales de ganancia generalmente son distintas- porque las condiciones de realización de mediano plazo no implican la correspondencia entre la estructura de

producción y oferta, por un lado, y la estructura de las necesidades sociales normales, por otro.

Las condiciones normales de valorización de los capitales individuales que integran cada sector, tal como se expresan en sus respectivas tasas individuales de ganancia, dependen -dadas las condiciones normales de valorización sectoriales- de sus condiciones particulares normales de producción, que determinan sus costos por unidad de producto y de las condiciones normales de producción y realización del sector en que se ubican, que determinan sus ingresos por unidad de producto. Las condiciones normales de valorización de los capitales individuales que operan en cada sector generalmente son *heterogéneas* -las tasas de ganancia individuales por lo general son distintas- porque sus condiciones particulares de producción son también heterogéneas.

### 2.1.3 El largo plazo

El *largo plazo* es el horizonte temporal ( $T$ ) en el que son *totalmente variables*, tanto el tamaño de la planta productiva, como las condiciones técnicas de producción de los distintos sectores. En el largo plazo se concretan las decisiones de acumulación encaminadas a ampliar o a modificar técnicamente las plantas productivas. Además, en el largo plazo, desaparece cualquier barrera técnica a la libre movilidad intersectorial de capitales y fondos de acumulación.

El *largo plazo* así definido, aunque tiene una existencia real para los distintos sectores que conforman el sistema, sólo tiene un sentido figurativo para el conjunto del sistema ya que los tiempos de concreción de las decisiones de acumulación en cada sector generalmente son distintos, mientras que las barreras técnicas a la libre movilidad intersectorial de capitales y fondos de acumulación, aunque tienden a desaparecer, también tienden a reproducirse con el paso del tiempo. Sin embargo, la delimitación analítica del largo plazo se justifica porque el hacer abstracción de las barreras técnicas a la libre movilidad intersectorial de capitales y fondos de acumulación permite fijar las tendencias del sistema, lo que es *imprescindible* para examinar la dinámica del mismo.

Las modificaciones de largo plazo del tamaño, estructura y características tecnológicas de la planta productiva están determinadas por la heterogeneidad de las tasas normales -de mediano plazo- de ganancia sectoriales e individuales. Las decisiones de acumulación están orientadas, en cuanto a su asignación sectorial, por las diferencias en las tasas sectoriales

de ganancia normales y, en cuanto a la elección de técnicas, por las diferencias en las tasas individuales de ganancia normales al interior de cada sector.

### *2.1.3.1 Condiciones de producción de largo plazo*

Como resultado de la libre movilidad de capitales y fondos de acumulación que se despliega en el largo plazo por conducto del proceso de acumulación, se desarrolla una continua reasignación sectorial de capitales y ganancias, por un lado, y de innovación de las técnicas de producción, por otro. Por ello, las condiciones de producción de largo plazo se modifican continuamente en cuanto a la estructura intersectorial e intrasectorial de las plantas productivas y en cuanto a las condiciones técnicas de producción al interior de cada sector.

### *2.1.3.2 Condiciones de realización de largo plazo*

A diferencia del mediano plazo, en el largo plazo la igualdad de los volúmenes ofrecidos y demandados de cada variedad de mercancía ( $O_j^T = D_j^T$ ) *sí supone*, aunque sólo *como tendencia*, la correspondencia entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales. En el largo plazo, los movimientos intersectoriales de capital y fondos de acumulación permiten, a diferencia del mediano plazo, la adecuación de las capacidades productivas sectoriales a las necesidades sociales. Ello en la medida en que el capital y las ganancias acumulables, por un lado, se orientan hacia los sectores que, como resultado de tener una capacidad productiva insuficiente, perciben tasas normales de ganancia relativamente altas; por otro, salen de los sectores que, por tener una capacidad productiva excedentaria, perciben tasas de ganancia normales relativamente bajas. Sin embargo, como las condiciones de producción de largo plazo se modifican continuamente y, en consecuencia, las necesidades sociales, que dependen de las primeras, también se modifican continuamente, tal adecuación sólo tiene un carácter tendencial.



### *2.1.3.3 Condiciones de valorización de largo plazo*

Las condiciones de valorización de largo plazo, que dependen de las cambiantes condiciones de producción y de realización de largo plazo, también son cambiantes. Sin embargo, su variabilidad presenta ciertos comportamientos tendenciales.

En primer lugar, las condiciones de valorización de los capitales sectoriales tienden a converger en el largo plazo justamente por la tendencia convergente de las capacidades productivas sectoriales a las correspondientes necesidades sociales. Sin embargo, las modificaciones constantes de la estructura sectorial de la planta productiva y de las necesidades sociales resultantes de esa tendencia convergente, reproducen incesantemente los desequilibrios entre las capacidades productivas y las necesidades sociales y, por tanto, la heterogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia normales.

En segundo lugar, las condiciones de valorización de los capitales individuales tienden a converger en el largo plazo en la medida en que al interior de cada sector tienden a adoptarse las tecnologías más eficientes ya sea sustituyendo a las menos eficientes, o por la quiebra de los capitales menos eficientes. Sin embargo, como los procesos de innovación tecnológica son continuos, las diferencias en las condiciones de producción de los capitales individuales que operan al interior de cada sector se reproducen incesantemente, lo mismo, por consiguiente, que las diferencias en sus tasas individuales de ganancia normales.

En tercer lugar, las condiciones generales de valorización del capital social tienden a deteriorarse en el largo plazo porque el proceso de acumulación se desarrolla sobre la base del aumento de la composición del capital social resultante de las innovaciones tecnológicas que se efectúan en cada sector como resultado mismo de la competencia.

## ***2.2 Determinación del sistema de valores/precios normales en el marco de la reproducción social***

La determinación del sistema de valores/precios normales a partir de las condiciones sociales normales -de mediano plazo- de producción, realización y valorización, se efectúa en el marco de la reproducción social global. En primer lugar, porque la reproducción social global le impone requerimientos específicos a la circulación general de mercancías y, por tanto, a su mecanismo regulador -el sistema de valores/precios normales-. En segundo lugar, porque las condiciones sociales normales de producción, realización y valorización determinan, en su conjunto, las condiciones concretas del proceso de reproducción social

global. En consecuencia, las *Leyes del intercambio* son, al mismo tiempo, *Leyes de la reproducción*.

Las condiciones sociales normales de producción, como expresión del tamaño, estructura sectorial y características tecnológicas de la planta productiva delimitan las particularidades de la reproducción del sistema en cuanto a las escalas y trayectorias tecnológicas y sectoriales *viabiles*. En cuanto expresan las diferencias de eficiencia productiva de los capitales individuales, determinan los diferenciales de rentabilidad al interior de cada sector y, con ello, la orientación de los procesos de acumulación intrasectoriales en lo que se refiere a la elección de técnicas. A su vez, la consecución de la reproducción social global requiere, al menos tendencialmente, que los procesos de elección de técnicas sean socialmente eficientes en la medida en que los recursos productivos sociales -trabajo vivo y medios de producción- son limitados. Este requerimiento de la reproducción se expresa en la *Ley del intercambio equivalencial* que, simultáneamente, expresa las condiciones sociales normales de producción.

Las condiciones sociales normales de realización, como expresión de la magnitud de la necesidad social por cada tipo de mercancía en relación con la posibilidad social de satisfacerla, sintetizan los requerimientos materiales para la reproducción del sistema. En cuanto expresan las heterogéneas condiciones de igualación de los volúmenes normales de oferta y demanda de cada tipo de mercancía, determinan los diferenciales intersectoriales de rentabilidad y, con ello, los montos y asignación sectorial de los procesos de acumulación. La consecución de la reproducción social global requiere, por su parte, que las articulaciones entre los distintos sectores sean compatibles, de tal manera que sea posible, por un lado, la venta de las producciones sectoriales y, por otro, la compra de los elementos materiales de la reproducción. Este requerimiento de la reproducción se expresa en la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales* que, simultáneamente, expresa las condiciones sociales normales de realización.

Las condiciones de valorización del capital social son la base de determinación de las condiciones sociales normales de valorización de los capitales sectoriales e individuales. Las condiciones normales de valorización de los capitales sectoriales -que dependen de las condiciones sociales normales de realización- son determinantes de la asignación planeada de capital y ganancias entre los distintos sectores del sistema. Las condiciones normales de valorización de los capitales individuales al interior de cada sector -que dependen de sus condiciones particulares normales de producción-, son determinantes de la elección

planeada de técnicas al interior de cada uno de ellos. Por tanto, las condiciones normales de valorización determinan las condiciones planeadas de la acumulación que, a su vez, determinan la magnitud de la necesidad social normal por cada variedad de mercancía y, por tanto, son uno de los determinantes de sus condiciones normales de realización. Por su parte, la consecución de la reproducción social global requiere, tendencialmente, una valorización homogénea de los distintos capitales individuales y sectoriales en la medida en que todos ellos participan conjuntamente en la explotación del trabajo asalariado total, independientemente de su eficiencia productiva particular, del tipo de tecnología que utilizan y del tipo específico de mercancías que fabrican. Este requerimiento se expresa en la *Ley del capital* que, al mismo tiempo, expresa las condiciones normales de valorización del capital social.

### 2.2.1 Las determinaciones del sistema de valores/precios normales como condiciones de la reproducción social

El proceso de reproducción global del sistema capitalista tiene una doble dimensión: una material, en la medida en que implica la repetición periódica de la producción; una social, en la medida en que implica la preservación de las relaciones sociales dominantes. Por tanto, también las condiciones que deben cumplirse para la consecución de la reproducción tienen una doble naturaleza. Algunas de estas condiciones son de índole material y *comunes* a cualquier tipo de sociedad: una asignación del trabajo vivo y de los medios de producción sociales que sea, por un lado, técnicamente eficiente y, por otro, que corresponda con la magnitud y estructura de las necesidades sociales. Otras condiciones son de índole social y son *específicas* de una economía mercantil y/o de una economía capitalista: una articulación compatible entre vendedores y compradores en los mercados que les permita a ambos realizar sus planes; una distribución del producto entre clases y al interior de cada clase que preserve las relaciones sociales específicamente capitalistas.

Estas condiciones generales de la reproducción social global le imponen a la circulación general de mercancías un conjunto de requerimientos que se expresan en las leyes del intercambio que también son, por ello, leyes de la reproducción.

### 2.2.1.1 *La Ley del intercambio equivalencial y las condiciones sociales normales de producción*

La reproducción social global requiere una asignación técnicamente eficiente de los limitados volúmenes de trabajo vivo y medios de producción con que cuenta la sociedad, de tal manera que, como tendencia de largo plazo, se maximice la producción y se minimice el trabajo directa e indirectamente objetivado en la misma. De otra manera, se despilfarra, al menos parcialmente, el trabajo social.

Esta condición, de índole material, es común a todo tipo de sociedad. Se expresa en general en la necesidad de un intercambio de cantidades iguales de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales como requisito para una asignación técnicamente eficiente de los recursos productivos sociales, porque tal intercambio sanciona positivamente a los productores con menores requerimientos de trabajo por unidad de producto y negativamente a los productores con mayores requerimientos unitarios.

La contabilidad del trabajo en relación con su producto en cada unidad productiva -esto es, la evaluación de su eficiencia productiva- es, por tanto, fundamental para que el proceso de elección de técnicas sea socialmente eficiente. La forma específica en que se lleva a cabo esta contabilidad es, sin embargo, diferente en cada tipo de sociedad y, por consiguiente, también son diferentes los criterios que rigen la elección de técnicas.

El carácter mercantil de la producción capitalista impone una contabilidad social del trabajo *a través de los mercados*, que es diferente de su contabilización directa como trabajo gastado en la producción. Esta forma de contabilidad determina que la necesidad de asignar eficientemente el trabajo social se exprese en la *Ley del intercambio equivalencial* que, a través de la tendencia a la formación de un valor/precio uniforme para cada tipo de mercancía, interviene en la determinación de los valores/precios *normales* sobre la base de las condiciones sociales normales de producción.

### 2.2.1.2 *La Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales y las condiciones sociales normales de realización*

La reproducción social global requiere que las plantas productivas sectoriales satisfagan los distintos tipos de necesidades sociales, tanto para el consumo productivo de los fabricantes como para el consumo improductivo de los consumidores finales. Simétricamente, requiere que cada uno de los fabricantes produzca un volumen de

mercancías que sea socialmente útil, esto es, que sea objeto de las necesidades sociales. De otra manera, no se pueden cumplir los requerimientos materiales de la reproducción, por un lado, ni se justifica el volumen producido de cada tipo de mercancía, por otro.

Esta doble y simétrica condición es de índole material y está presente en cualquier tipo de sociedad. Se expresa en la necesidad de que haya una correspondencia entre la estructura de la planta productiva y la estructura de las necesidades sociales. En una economía mercantil este requerimiento se expresa, por el carácter dinerario y descentralizado de los intercambios, por un lado, en la necesidad de que los fabricantes de las distintas variedades de mercancías encuentren en los mercados un volumen de demanda solvente suficiente para su realización y, por otro, que sus ingresos por ventas sean suficientes para adquirir los medios de producción y fuerza de trabajo que requieren para su reproducción y, por tanto, que los asalariados reciban un ingreso suficiente para adquirir los bienes de consumo final que les permitan reproducir su capacidad de trabajo. Este doble requerimiento de la reproducción se expresa en una economía mercantil en la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales* que, a través de la diferenciación de las tasas sectoriales de ganancia normales, interviene en la determinación de los valores/precios normales sobre la base de las condiciones sociales normales de realización.

### *2.2.1.3 La Ley del capital y las condiciones de valorización del capital social*

La reproducción social global de una economía capitalista requiere una valorización homogénea de los capitales individuales como condición misma de su existencia como capitales. De otra manera, no se justifica su existencia como partes integrantes del capital social que, en su conjunto, explota al trabajo asalariado total.

Esta condición de índole social es específica del capitalismo. Este requerimiento se expresa en la *Ley del capital* que, a través de la tendencia a la uniformidad de las tasas normales de ganancia, interviene en la determinación de los valores/precios normales sobre la base de las condiciones de valorización del capital social.

## **2.3 Articulación de las determinaciones simultáneas del sistema de valores/precios normales**

Las tres determinaciones del sistema de valores/precios normales, emanadas de las condiciones materiales y sociales de la producción y reproducción y expresadas como *Leyes del intercambio y de la reproducción*, se articulan entre sí de manera simultánea y *asimétrica*.

Su articulación simultánea tiene dos dimensiones: una sincrónica -estática- y otra diacrónica -dinámica-. Su articulación es asimétrica porque las condiciones de índole social *subsumen* a las de índole material, esto es, las incorporan de manera subordinada.

### 2.3.1 Articulación sincrónica

La dimensión sincrónica -estática- del sistema se despliega en el horizonte temporal de *mediano plazo*, en el que se determinan los valores y precios *normales* que operan como centros de gravitación de los precios de mercado. En el mediano plazo, el carácter mercantil de la producción determina que la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales subsuma a la Ley del capital, ya que esta última no puede manifestarse plenamente porque las decisiones de acumulación -en lo que respecta a los movimientos intersectoriales de capital y ganancias y la elección de técnicas- sólo se puede concretar en el *largo plazo*. A su vez, el carácter capitalista de la producción determina que la Ley del capital subsuma a la Ley del intercambio equivalencial, porque la evaluación social de la eficiencia productiva no se puede basar sólo en criterios técnicos, sino sobre todo de rentabilidad.

Por consiguiente, la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales *subordina* estáticamente a la Ley del capital porque las condiciones sociales *normales* de realización y, por tanto, la determinación del sistema de valores/precios *normales* que opera como centro de gravitación de los precios de mercado supone la existencia de desequilibrios de mediano plazo entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales normales. Esto tiene como resultado la heterogeneidad de las tasas sectoriales normales de ganancia. Por su parte, la Ley del capital *subordina* estáticamente a la Ley del intercambio equivalencial porque la determinación del sistema de valores/precios normales supone que el intercambio general de mercancías se rige por la homogeneidad de las condiciones de valorización y no por la igualdad de las cantidades de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales. Esto resulta en un intercambio desigual de las cantidades de trabajo gastado, no sólo bajo condiciones particulares de producción, sino bajo condiciones sociales medias de producción en cada sector; intercambio desigual que está determinado por las diferencias en las composiciones en valor de los capitales sectoriales. La Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales incorpora a las otras dos leyes del intercambio porque opera, en la determinación de los valores y precios normales, sobre la base de la Ley del capital que, a su vez, opera sobre la base de la Ley del intercambio equivalencial.

### 2.3.2

### Articulación diacrónica

La dimensión diacrónica *-dinámica-* del sistema se despliega en el horizonte temporal de *largo plazo*, en el que se pueden concretar los procesos de acumulación de capital -tanto los movimientos intersectoriales de capital y ganancias, como la incorporación de nuevas tecnologías-. En el largo plazo, la Ley del capital se impone como ley dominante de la circulación general de mercancías porque en este horizonte temporal, al poderse concretar los procesos de acumulación, puede manifestarse plenamente. Por tanto, en el largo plazo, la Ley del capital subsume a la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales y ésta, a su vez, a la Ley del intercambio equivalencial.

La ley del capital *subordina* dinámicamente a las otras dos leyes del intercambio porque la necesidad de una valorización homogénea de los capitales regula el proceso de acumulación desde el punto de vista de su volumen total, de la asignación del capital social entre los distintos sectores -orientada por las diferencias sectoriales de rentabilidad- y de la elección de técnicas para producir cada tipo de mercancía -orientada por las diferencias de rentabilidad de los capitales individuales que operan en cada sector-. Las *incorpora*, por un lado, porque la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales determina las diferencias en las tasas sectoriales normales de rentabilidad a partir de los desequilibrios entre las capacidades productivas y las respectivas necesidades sociales normales; por otro, porque la Ley del intercambio equivalencial determina las diferencias de rentabilidad de los capitales individuales que operan en cada sector a partir de sus eficiencias productivas relativas.

### **3 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MODELO**

El modelo se *limita* a analizar la dimensión *sincrónica -estática-* del sistema, que es la dimensión en que se determina el sistema de valores/precios normales que opera como centro de gravitación de los precios de mercado. Aunque el objeto de análisis del modelo es *un sistema único*, para efectos de exposición las tres determinaciones *simultáneas* del sistema de valores/precios normales son analizadas de manera sucesiva en *distintas etapas* -para precisar las especificidades de cada una de ellas-, aunque acumulativamente -para aprehender sus mutuas articulaciones-.

### **3.1 Axiomas sobre los que se basa el modelo**

#### 3.1.1 Axioma general

La producción es la actividad humana que transforma objetos de la naturaleza para satisfacer necesidades humanas. Esa actividad humana es el *trabajo*. Por consiguiente, sólo el trabajo puede ser productivo.

#### 3.1.2 Axiomas de racionalidad de los agentes económicos

##### 3.1.2.1 *Racionalidad de los productores-oferentes-vendedores*

Todo oferente busca vender el mayor volumen *posible* de la mercancía que ofrece al precio más alto *posible*.

##### 3.1.2.2 *Racionalidad de los consumidores-demandantes-compradores*

Todo demandante busca comprar el mayor volumen *posible* de la mercancía que demanda al precio más bajo *posible*.

##### 3.1.2.3 *Racionalidad capitalista*

La racionalidad de los capitalistas, en la medida en que éstos aparecen simultáneamente como oferente y demandantes, por un lado sintetiza ambas racionalidades a través de la maximización de los ingresos y la minimización de los costos; esto es, la maximización de la ganancia. Pero, en la medida en que no tienen como objetivo el consumo (el valor de uso), sino su propia autovalorización (el valor), maximizan la ganancia en relación a su adelanto de capital.

### **3.2 Supuestos del modelo**

Los supuestos del modelo apuntan a simplificar la comprensión del proceso de determinación de los valores y precios normales sin dejar de lado los aspectos esenciales del funcionamiento del sistema. Ello implica que, si se levantan los supuestos del modelo para avanzar en etapas más complejas del análisis, no se modifican sus resultados básicos.

#### 3.2.1 Generales

(S1): Economía cerrada.

(S2): Economía sin gobierno.



(S3): Únicamente se considera al capital industrial: no hay capital comercial ni capital de préstamo.

### 3.2.2 Sobre las condiciones de producción y reproducción

(S4): Economía de dos sectores que producen dos tipos de mercancías *específicas*, es decir, no sustituibles entre si: en el sector 1 se producen medios de producción (A); en el sector 2 se producen bienes para el consumo final, tanto de asalariados (B), como de capitalistas (J).

(S5): En cada sector operan tres tipos de unidades productivas (a, b y c), con condiciones de producción -técnicas y escalas productivas- heterogéneas, que pueden evaluarse como de eficiencia mayor, intermedia o menor.

(S6): La intensidad del trabajo en las distintas unidades productivas es homogénea.

(S7): El horizonte temporal de mediano plazo ( $t$ ), durante el cual el tamaño de la planta productiva y las condiciones técnicas de producción son constantes, es homogéneo para todas las unidades productivas.

(S8): A lo largo del periodo ( $t$ ) las distintas unidades productivas desarrollan ( $f$ ) procesos productivos, cada uno con duración ( $\tau_j^u$ ) que, en general, es distinto para cada una de ellas. Al final de cada momento ( $\tau_j^u$ ), las distintas unidades productivas ofrecen su producción y demandan: medios de producción y fuerza de trabajo para reposición; medios de producción para ampliación de la escala productiva; bienes de consumo final improductivo; los asalariados, por su parte, demandan bienes de consumo final. La demanda de fuerza de trabajo para ampliación de la escala productiva se lleva a cabo al final del periodo ( $t$ ). Los medios de producción y fuerza de trabajo para ampliación de la escala productiva se incorporan al proceso productivo hasta el periodo siguiente ( $t+1$ ). Este supuesto es complementario de (S7).

(S9): Todo el capital es circulante, es decir, que todos los medios de producción se consumen íntegramente en cada proceso productivo.

### 3.2.3 Sobre las condiciones de valorización

(S10): Los salarios son parte del capital adelantado.

(S11): La participación de los salarios totales en el valor nuevo creado por el trabajo vivo es un dato, lo que implica que, tanto la tasa general de explotación, como el salario *nominal*

promedio por unidad de trabajo también son un dato. Este supuesto implica que la tasa de explotación se determina exógenamente al sistema de determinación de valores y precios.

(S12): El salario nominal por unidad de trabajo es igual en todas las unidades productivas y, por tanto, en todos los sectores.

#### 3.2.4 Sobre las condiciones del gasto de los ingresos

(S13): La totalidad de los ingresos sectoriales son gastados para reponer los medios de producción y fuerza de trabajo consumidos (reproducción simple), para ampliar la escala de la producción (reproducción ampliada) y, residualmente, para consumo improductivo de los capitalistas.

(S14): Las ganancias se acumulan sólo en el sector en que se originan.

#### 3.2.5 Sobre las condiciones de realización

(S15): La totalidad de la producción durante el periodo ( $t$ ) de cada sector es vendida, por lo que se consideran dados los niveles normales de inventarios de productos terminados en manos de los productores y los grados normales de utilización de las capacidades instaladas. Este supuesto implica que, en caso de que una parte de la producción no sea vendida ni acumulada como inventario, el trabajo gastado en la misma es contabilizado como parte del trabajo requerido para generar la producción que sí se vende.

(S16): Como complemento de (S15) -que toda la producción en ( $t$ ) es vendida- y por (S4) -que se producen bienes no-sustituibles entre sí- es posible que los consumidores productivos acumulen inventarios de medios de producción, que no consumen productivamente en ( $t$ ) y que no van a incorporar a la producción en ( $t+1$ ) porque no es técnicamente viable hacerlo.

#### 3.2.6 Sobre el dinero y la moneda

(S17): El sector 1 produce la mercancía-dinero, que sólo desempeña la función de medida general de los valores; es decir, no funciona ni como medio de cambio, pago y circulación, ni como medio de reserva de valor.

(S18): La moneda simbólica ( \$ ) funciona como medio de circulación y el patrón de precios monetarios (  $\theta^s$  ) -cantidad de moneda que representa cada unidad de la mercancía-dinero- está dado.

### 3.3 Datos del modelo

Los datos del modelo derivan de los supuestos del mismo.

#### 3.3.1 Condiciones directas de producción

Para cada unidad productiva (  $u$  ) de cada sector (  $j$  ) durante el periodo (  $t$  ):

-Cantidad gastada de trabajo de intensidad homogénea:

$$L_j^u \quad (D1)$$

-Cantidad consumida de cada tipo de medio de producción distinguiendo, tanto el sector (  $i$  ), como la unidad productiva (  $u$  ) de origen:

$$A_{i^u j^u} \quad (D2)$$

-Volumen de producción generado:

$$X_{j^u} \quad (D3)$$

#### 3.3.2 Condiciones generales de valorización

-Participación de los salarios totales (  $V$  ) en el valor nuevo creado por el trabajo vivo total (  $N$  ); esto es, la relación entre la parte del trabajo vivo total necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo (  $LN$  ) y el trabajo vivo total (  $L$  ):

$$\gamma = \frac{V}{N} = \frac{LN}{L} \quad (D4)$$

#### 3.3.3 Condiciones de acumulación y realización

-Sistema de valores unitarios normales *esperado* por los capitales sectoriales, que induce sus decisiones de acumulación:

$$(\lambda_1^e, \lambda_2^e) \quad (D5)$$

-Coeficiente de capitalización planeado de las ganancias sectoriales (  $\alpha_j^e$  ), que es la proporción de la ganancia sectorial *esperada* (  $G_j^e$  ) según el sistema de valores *esperado* (  $\lambda_1^e, \lambda_2^e$  ) que se *planea* transformar en capital adicional (  $\Delta K_j^e$  ), esto es, que se *planea* acumular:

$$\alpha_j^e = \frac{\Delta K_j^e}{G_j^e} \quad (D6)$$

-Composición planeada del capital sectorial adicional ( $ct_j^e$ ), es decir, la proporción planeada entre los distintos medios de producción ( $\Delta A_{ij}^e$ ) y el trabajo vivo adicionales ( $\Delta L_j^e$ ):

$$ct_j^e = \Delta A_{ij}^e : \Delta L_j^e \quad (D7)$$

### 3.3.4 Patrón de precios monetarios

Patrón de precios monetarios ( $\theta^s$ ), es decir, la cantidad de moneda simbólica (\$) que representa cada unidad de la mercancía-dinero (*gramo de o*):

$$\theta^s = \frac{\$}{\text{gramo de } o} \quad (D8)$$

### **3.4 Etapas de determinación del sistema de valores/precios normales**

A lo largo del periodo ( $t$ ) los distintos capitales individuales ( $u$ ) que integran cada uno de los sectores ( $j$ ) del sistema *producen* mercancías que *ofrecen* en los distintos mercados. Al mismo tiempo, *demandan* medios de producción y fuerza de trabajo para reponer los que van consumiendo productivamente -dándole continuidad a la producción- y bienes finales para su consumo improductivo; asimismo, *acumulan* parte de sus ganancias, demandando medios de producción adicionales para ampliar la escala de la producción en el periodo siguiente ( $t+1$ ); los asalariados, conforme reciben sus salarios, demandan bienes finales para reponer su capacidad de trabajo. Al final del periodo ( $t$ ), los distintos capitales individuales acumulan otra parte de sus ganancias, demandando fuerza de trabajo adicional para ampliar la escala de la producción al inicio del periodo ( $t+1$ ); los asalariados adicionales demandan bienes finales al final del periodo ( $t$ ) para estar en condiciones de trabajar al inicio del periodo ( $t+1$ ).

Los volúmenes de producción y de medios de producción y trabajo vivo gastados a lo largo del periodo ( $t$ ) por cada capital individual determinan sus condiciones directas particulares de producción. A partir de las condiciones directas de producción en cada sector se determinan las condiciones sociales normales de producción. A partir de la relación entre los volúmenes normales de oferta de cada mercancía -coincidentes con los volúmenes normales de producción- y los volúmenes *planeados* de demanda por la misma -según el

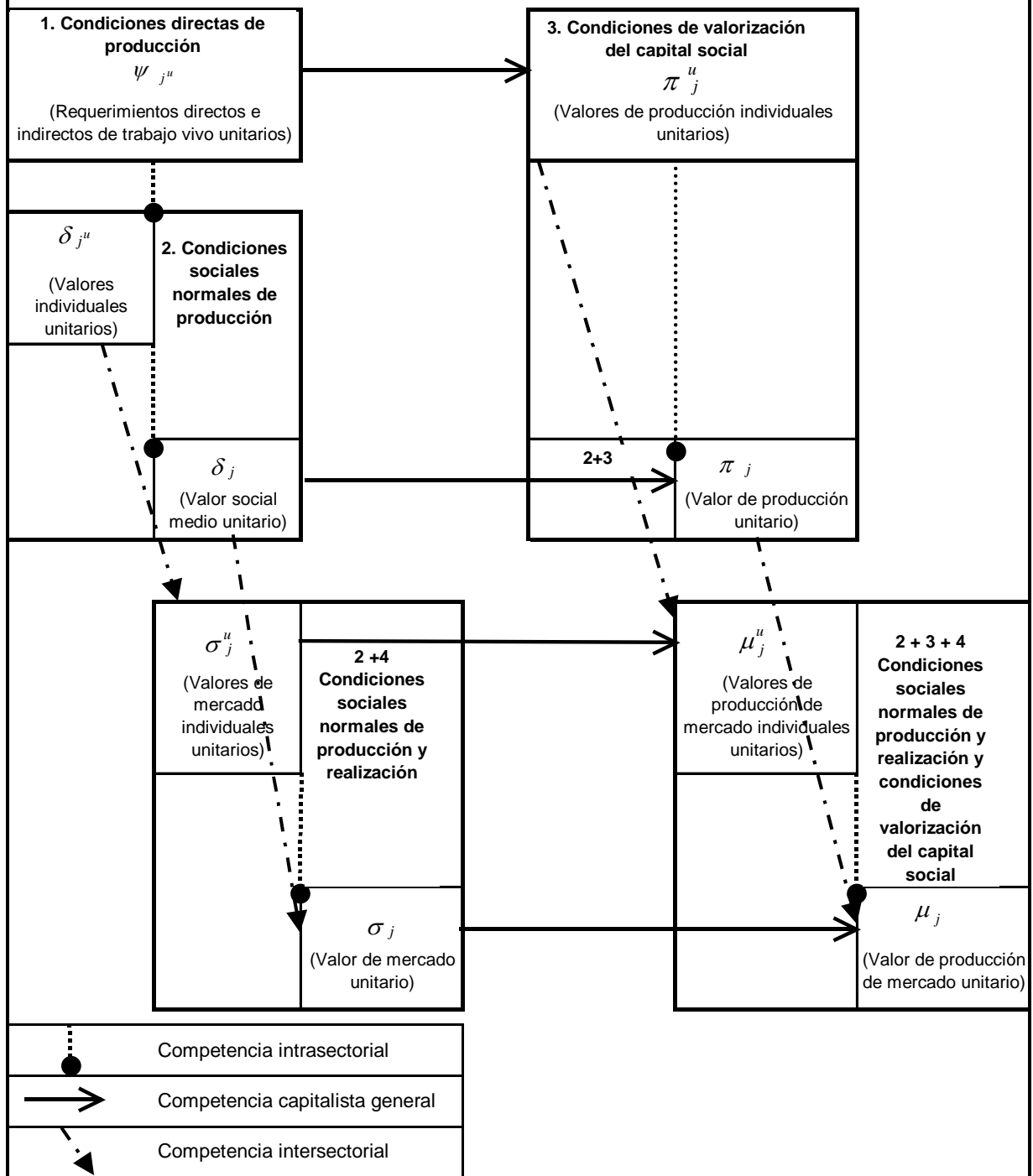
sistema de valores/precios normales esperado- se determinan las condiciones sociales normales de realización. Las condiciones de valorización del capital social, por su parte, están determinadas por las condiciones generales de explotación del trabajo asalariado.

Cabe destacar que el *valor nuevo creado total* ( $N$ ) en el sistema durante el periodo ( $t$ ) es la objetivación del *trabajo vivo total gastado* (D1:  $L$ ) y, por tanto, es independiente del sistema de valores/precios normales. Dada la participación de los salarios totales en el valor nuevo creado ( $\gamma$ ), también son independientes del sistema de valores/precios normales el valor del *capital variable total* ( $V$ ) y la *tasa general de explotación* ( $e'$ ), determinada por la distribución del valor nuevo creado ( $N$ ) entre la clase capitalista ( $P$ ) y la clase asalariada ( $V$ ), y que expresa la proporción entre el plustrabajo total ( $LE$ ) y el trabajo necesario total ( $LN$ ).

En contraste, el *salario real* ( $\omega$ ) y el valor del *capital constante* ( $C$ ) dependen del sistema de valores/precios normales. Esto tiene como consecuencia que en las distintas etapas de determinación del sistema de valores/precios normales *no necesariamente* son iguales el salario real, el valor del capital constante y, por tanto, la tasa general de ganancia.

El modelo determina inicialmente el sistema de *valores* normales unitarios -cantidades de trabajo abstracto socialmente necesario para producir una unidad de cada variedad de mercancía-, incluyendo la mercancía-dinero. Posteriormente, determina el sistema de *precios dinerarios* normales -cantidades de mercancía-dinero-, a partir del valor unitario de la mercancía-dinero y el sistema de *precios monetarios* normales -cantidades de símbolo monetario- a partir del patrón de precios monetarios.

**Figura 1.1**  
**Determinaciones del sistema de valores normales**



3.4.1

### Determinación del sistema de valores normales

La determinación del sistema de valores normales, que tiene como punto de partida las condiciones directas de producción, se lleva a cabo en varias etapas. La primera etapa considera las condiciones sociales normales de producción en la determinación -parcial- del valor como *valor social medio*. La segunda etapa incorpora las condiciones de valorización del capital social en la determinación -todavía parcial- del valor como *valor de producción*. La tercera etapa incorpora las condiciones sociales normales de realización en la determinación del valor, por un lado, -todavía parcial- como *valor de mercado* y, por otro, -ahora sí, integral- como *valor de producción de mercado*.

#### 3.4.1.1 Punto de partida: condiciones directas de producción

En el capítulo 2, a partir de las condiciones directas de producción de los distintos capitales individuales que integran cada uno de los sectores productivos (D1:  $L_j^u$ ; D2:  $A_{i^u j^u}$ ; D3:  $X_{j^u}$ ), se determinan los requerimientos individuales directos e indirectos de *trabajo vivo* por unidad de producto en cada una de las unidades productivas del sistema (Cuadrante 1 en Figura 1.1):

$$\psi_{j^u}$$

Los requerimientos particulares directos e indirectos de trabajo vivo por unidad de producto ( $\psi_{j^u}$ ) son la *antítesis* del valor porque carecen de cualquier tipo de determinación social.

#### 3.4.1.2 Condiciones sociales normales de producción: determinación del valor social medio

En el capítulo 3, a partir de las condiciones técnicas de producción de cada sector ( $L_j$ ;  $A_{ij}$ ;  $X_j$ ), que sintetizan las condiciones particulares de los capitales individuales que lo integran ( $\psi_{j^u}$ ), se determina el sistema de valores normales que es regulado por la *Ley del intercambio equivalencial*: los *valores sociales medios* unitarios (Cuadrante 2 en Figura 1.1):

$$\delta_j$$

El sistema de valores sociales medios unitarios ( $\delta$ ) regula la circulación general de mercancías de tal manera que ésta se desarrolla sobre la base de un intercambio de cantidades iguales de trabajo directa e indirectamente objetivado *bajo las condiciones*

*sociales normales de producción*. Su determinación se lleva a cabo en el ámbito de la competencia *intrasectorial* en donde, como resultado de la competencia entre los oferentes y demandantes de cada variedad de mercancía, tiende a formarse un valor uniforme para cada tipo de mercancía, especificado en esta etapa como valor social medio por unidad de producto ( $\delta_j$ ), que es el promedio ponderado de los valores individuales unitarios de las unidades productivas que operan en el sector ( $\delta_j^u$ ).

La determinación del TTSN en este nivel es incompleta porque únicamente considera las condiciones sociales normales de producción, haciendo abstracción de las condiciones de valorización del capital social y de las condiciones sociales normales de realización. El TTSN representa, en esta etapa de determinación del valor, solamente la cantidad de trabajo directo e indirecto necesario en promedio para producir una unidad de cada variedad de mercancía.

#### 3.4.1.3 Condiciones de valorización del capital social: determinación del valor de producción

En el capítulo 4, considerando además de las condiciones sociales normales de producción, la participación de los salarios totales en el valor nuevo creado por el trabajo vivo total (D4:  $\gamma$ ) y, por tanto, las condiciones de valorización del capital social, se determina el sistema de valores normales que es regulado simultáneamente por la *Ley del intercambio equivalencial* y por la *Ley del capital*, que subsume a la primera: los *valores de producción* unitarios (Cuadrante 2+3 en Figura 1.1):

$$\pi_j$$

El sistema de valores de producción unitarios ( $\pi$ ) regula la circulación general de mercancías de forma que ésta se desarrolla sobre la base de la homogeneidad de las tasas sectoriales normales de ganancia y, al mismo tiempo, de la heterogeneidad de las tasas de ganancia normales de los capitales individuales que integran cada sector debido a sus heterogéneas condiciones normales de producción. Su determinación se lleva a cabo simultáneamente en los ámbitos *general capitalista* e *intrasectorial* de la competencia. En el ámbito *general capitalista*, como resultado de la competencia entre todos los capitales que conforman el sistema, independientemente de la variedad de mercancía que produce cada uno de ellos, de sus eficiencias productivas y del tipo de tecnología que utilizan, se determinan los valores de producción individuales de cada unidad productiva ( $\pi_j^u$ ) como la



suma del costo unitario de producción y la ganancia media por unidad de producto (Cuadrante 3 en Figura 1.1). En el ámbito *intrasectorial*, como resultado de la competencia entre los oferentes y demandantes de cada variedad de mercancía, se determina un valor de producción uniforme para cada tipo de mercancía ( $\pi_j$ ), que es el promedio ponderado de los valores de producción individuales de las unidades productivas que operan en el sector ( $\pi_j^u$ ).

La determinación del TTSN en este nivel es incompleta todavía porque, aunque considera además de las condiciones sociales normales de producción las condiciones de valorización del capital social, hace abstracción de las condiciones sociales normales de realización. El TTSN representa, en esta etapa de determinación del valor, la cantidad de trabajo directo e indirecto necesario en promedio para producir una unidad de producto y, simultáneamente, para valorizar homogéneamente los capitales sectoriales.

#### 3.4.1.4 Condiciones sociales normales de realización: determinación del valor de mercado y del valor de producción de mercado

En la sección 1 del capítulo 5 se determinan las condiciones sociales normales de realización a partir de la relación entre la magnitud de la necesidad social normal por cada variedad de mercancía y su volumen normal de oferta. La magnitud de la necesidad social normal por cada tipo de mercancía se determina, por su parte, considerando los requerimientos para la reproducción simple y ampliada de los distintos capitales sectoriales según sus decisiones de acumulación. Estas decisiones dependen de la masa de ganancia esperada ( $G_j^e$ ) según el sistema de valores normales esperado (D5:  $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$ ), e involucran los coeficientes planeados de capitalización de las ganancias (D6:  $\alpha_j^e$ ) y la composición planeada del nuevo capital (D7:  $ct_j^e$ ).

##### 3.4.1.4.1 Valor de mercado

Una vez determinadas de manera general las condiciones sociales normales de realización, en la sección 2 del capítulo 5 se asume que el sistema de valores normales que determina las decisiones de acumulación es el de los valores sociales medios unitarios ( $\delta$ ). Considerando conjuntamente las condiciones sociales normales de producción y realización, se determina el sistema de valores normales que es regulado simultáneamente por la *Ley del intercambio equivalencial* y por la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales*, que subsume a la primera: los *valores de mercado* unitarios (Cuadrante 2+4 en Figura 1.1):

$$\sigma_j$$

El sistema de valores de mercado unitarios ( $\sigma$ ), al igualar los volúmenes normales de oferta ( $X_j^O$ ) y demanda ( $X_j^D$ ) de cada variedad de mercancía adecuando las necesidades sociales normales a la posibilidad social de satisfacerlas, permite la consecución de las condiciones de la reproducción social global de una *economía mercantil* por medio de la circulación general de mercancías. Sin embargo, ésta ya no garantiza un intercambio de cantidades iguales de trabajo directa e indirectamente objetivado bajo las condiciones sociales normales de producción.

La determinación del valor de mercado unitario para cada tipo de mercancía ( $\sigma_j$ ) como desviación de su valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) se lleva a cabo simultáneamente en los ámbitos *intersectorial* e *intrasectorial* de la competencia. En el ámbito *intersectorial*, como resultado de la asignación de la demanda solvente total del sistema entre las distintas variedades de mercancías, se determinan las condiciones sociales normales de realización que determinan el contexto en que se lleva a cabo la competencia al interior de cada sector. En el ámbito *intrasectorial*, como resultado de la competencia entre los oferentes y demandantes de cada tipo de mercancía, y de acuerdo a sus condiciones sociales normales de realización, se determina el valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) como el promedio ponderado de los valores de mercado unitarios de los capitales individuales que integran cada sector ( $\sigma_j''$ ).

La determinación del TTSN en este nivel es incompleta porque sólo considera las condiciones sociales normales de producción y realización, haciendo abstracción de las condiciones de valorización del capital social. El TTSN representa, en esta etapa de determinación del valor, la cantidad de trabajo directo e indirecto necesario en promedio para producir cada unidad de producto y para satisfacer la necesidad social de cada tipo de mercancía.

#### 3.4.1.4.2 Valor de producción de mercado

En la sección 3 del capítulo 5 se asume que el sistema de valores que determina las decisiones de acumulación es el de los valores de producción unitarios ( $\pi$ ). Considerando conjuntamente las condiciones sociales normales de producción y realización, así como las condiciones de valorización del capital social se determina el sistema de valores normales

que es regulado simultáneamente por la *Ley del intercambio equivalencial*, la *Ley del capital* y la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales*, que subsume a las dos primeras: los *valores de producción de mercado* unitarios (Cuadrante 2+3+4 en Figura 1.1):

$$\mu_j$$

El sistema de valores de producción de mercado unitarios ( $\mu$ ), que adecua los volúmenes planeados de demanda a los volúmenes normales de oferta, permite a través de la circulación general de mercancías la consecución de las condiciones de la reproducción social global de una economía *mercantil-capitalista*. Pero hace posible esta reproducción dando como resultado la *heterogeneidad* de las tasas normales de ganancia, tanto de los capitales sectoriales, como de los capitales individuales que integran cada sector.

La determinación del valor de producción de mercado unitario para cada tipo de mercancía ( $\mu_j$ ) como desviación de su valor de producción unitario ( $\pi_j$ ) se lleva a cabo simultáneamente en los ámbitos *intersectorial*, *capitalista general* e *intrasectorial* de la competencia. En el ámbito *intersectorial* se determinan las condiciones sociales normales de realización que determinan el contexto en que se lleva a cabo la competencia entre los oferentes y demandantes de cada tipo de mercancía. En el ámbito *capitalista general* opera la tendencia a la valorización homogénea de los capitales individuales y sectoriales. En el ámbito *intrasectorial*, como resultado de la competencia entre oferentes y demandantes de cada variedad de mercancía y según las condiciones sociales normales de realización, se determina el valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ ) como promedio ponderado de los valores de producción individuales de mercado de los distintos capitales que integran cada sector ( $\mu_j^u$ ).

La determinación del TTSN en este nivel es *exhaustiva* porque considera las condiciones sociales normales de producción y realización, así como las condiciones de valorización del capital social. El TTSN representa en esta etapa de determinación integral del valor, la cantidad de trabajo directo e indirecto necesario en promedio para producir cada unidad de producto, para valorizar homogéneamente los capitales sectoriales y para satisfacer la necesidad social de cada tipo de mercancía.

### 3.4.2

### Determinación de los sistemas de precios dinerarios y monetarios normales

En el capítulo 6 se desarrolla, en primer lugar, la determinación de los precios dinerarios normales -expresión dineraria de los valores normales- por medio de la expresión dineraria del valor ( $\theta$ ), que es la inversa del valor de producción de mercado de la mercancía-dinero ( $\mu_o$ ). En segundo lugar, se desarrolla la determinación de los precios monetarios normales -expresión simbólica de los valores normales- por medio del “valor” de la moneda ( $\mu_s$ ), que es la relación entre el valor de producción de mercado de la mercancía-dinero ( $\mu_o$ ) y el patrón de precios monetarios (D8:  $\theta^s$ ). Estas determinaciones consideran las distintas etapas de determinación del valor (Figura 1.2.):

- i) los precios de producción de mercado dinerarios ( $\mu^o$ ) y monetarios ( $\mu^s$ ), como expresiones dineraria y simbólica de los valores de producción de mercado ( $\mu$ );
- ii) los precios de producción dinerarios ( $\pi^o$ ) y monetarios ( $\pi^s$ ), como expresiones dineraria y simbólica de los valores de producción ( $\pi$ );

<b>Figura 1.2</b>			
<b>Precios dinerarios y precios monetarios</b>			
Valor (precio)	VALORES- TRABAJO	VALORES RELATIVOS EN TÉRMINOS DE...	
	$(hrs / Q_j)$	...Oro Precios dinerarios	...Moneda Precios monetarios
		$(gramos\ de\ o / Q_j)$	$(\$/Q_j)$
social medio (directo)	$\delta_j$	$\delta_j^o = \delta_j / \mu_o$	$\delta_j^s = \delta_j / \mu_s$
de producción (de producción)	$\pi_j$	$\pi_j^o = \pi_j / \mu_o$	$\pi_j^s = \pi_j / \mu_s$
de mercado (directo de mercado)	$\sigma_j$	$\sigma_j^o = \sigma_j / \mu_o$	$\sigma_j^s = \sigma_j / \mu_s$
de producción de mercado (de producción de mercado)	$\mu_j$	$\mu_j^o = \mu_j / \mu_o$	$\mu_j^s = \mu_j / \mu_s$

- iii) los precios directos de mercado dinerarios ( $\sigma^o$ ) y monetarios ( $\sigma^s$ ), como expresiones dineraria y simbólica de los valores de mercado ( $\sigma$ );
- iv) los precios directos dinerarios ( $\delta^o$ ) y monetarios ( $\delta^s$ ), como expresiones dineraria y simbólica de los valores sociales medios ( $\delta$ ).

### 3.4.3 Articulación de las determinaciones del sistema de valores normales y la reproducción social global

En el capítulo 7 se analiza la forma en que se articulan las tres distintas determinaciones del sistema de valores y precios normales en el marco de la reproducción social global. Se destaca, en primer lugar, el carácter contradictorio de estas determinaciones y, por tanto, el carácter contradictorio del propio proceso de reproducción. En segundo lugar, se plantea cómo la articulación en el mediano plazo, por tanto, sincrónica-estática de las determinaciones de los valores y precios normales constituye la base de funcionamiento de largo plazo, -diacrónico-dinámico, del sistema. En tercer lugar, se analiza como la relación entre los procesos de determinación del valor y de acumulación explican las tendencias estructurales del sistema capitalista.

## CAPÍTULO 2

### CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA PRODUCTIVO Y CONDICIONES DIRECTAS DE PRODUCCIÓN

Las características materiales generales del sistema productivo, en cuanto a tamaño, estructura sectorial y características tecnológicas, están determinadas por un conjunto de factores:

i) La magnitud de los recursos naturales y demográficos y los volúmenes de capital fijo acumulados históricamente.

ii) El grado de desarrollo de la división social del trabajo que, al diversificar la producción, particulariza crecientemente a los sectores productivos y hace más profundas sus relaciones a través de patrones intersectoriales de oferta y demanda más complejos.

iii) El nivel general de desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Aspectos más particulares del sistema productivo determinan el número, tamaño y características tecnológicas de las unidades productivas individuales que conforman cada sector que, a su vez, determinan, tanto los volúmenes normales de producción y oferta de cada sector, como sus requerimientos materiales de reproducción.

i) El volumen de capital fijo acumulado históricamente por los capitales individuales que integran cada sector, que determina el tamaño de la *capacidad instalada* para producir cada variedad de mercancía.

ii) Las particularidades de la división social del trabajo en el sistema que determina la disponibilidad de medios de producción y fuerza de trabajo de características específicas requeridos para producir variedades particulares de mercancías y para utilizar distintos tipos de tecnologías.

iii) El grado de avance de la ciencia y tecnología en fabricaciones específicas y los niveles medios requeridos, tanto de composición técnica, como del tamaño de unidad productiva para operar competitivamente.

iv) El grado de movilidad intersectorial de los capitales, que depende de diversos factores técnicos. Por un lado, el monto mínimo de capital requerido para instalar una planta productiva que opere competitivamente y la disponibilidad de fuerza de trabajo para operar una nueva planta, que operan como barreras técnicas a la entrada de capitales a un sector. Por otro, el volumen de capital fijo invertido en la planta productiva y la proporción de dicho

capital que no ha sido depreciada, que operan como barreras técnicas a la salida de capitales de un sector.

Estas características estructurales generales y particulares del sistema productivo determinan las escalas *normales* de producción y reproducción del sistema económico en su conjunto que, sobre la base de la estructura de relaciones de interdependencia sectorial, condicionan la escala normal de producción y reproducción de cada sector y de las unidades productivas que los integran.<sup>90</sup>

En la sección 1 de este capítulo se analizan las condiciones directas de producción de las unidades productivas que conforman los distintos sectores de la economía. Las condiciones particulares de producción de las unidades individuales constituyen el punto de partida de la determinación del valor. En la sección 2 se analizan, tanto las condiciones directas de producción sectoriales, que sintetizan las condiciones particulares de las unidades productivas de cada sector, como las condiciones sociales que, a su vez, dependen de las condiciones de los distintos sectores.

### **1 CONDICIONES DIRECTAS DE PRODUCCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS INDIVIDUALES**

Las condiciones directas de producción normales de cada unidad productiva -punto de partida de la determinación del valor- dependen, en primer lugar, de su volumen *normal* de producción que está determinado por un conjunto de condiciones que definen las características *estructurales* cualitativas y cuantitativas de la misma. Estas condiciones son:

i) El tamaño de la planta productiva que determina la capacidad de producción instalada en el mediano plazo.

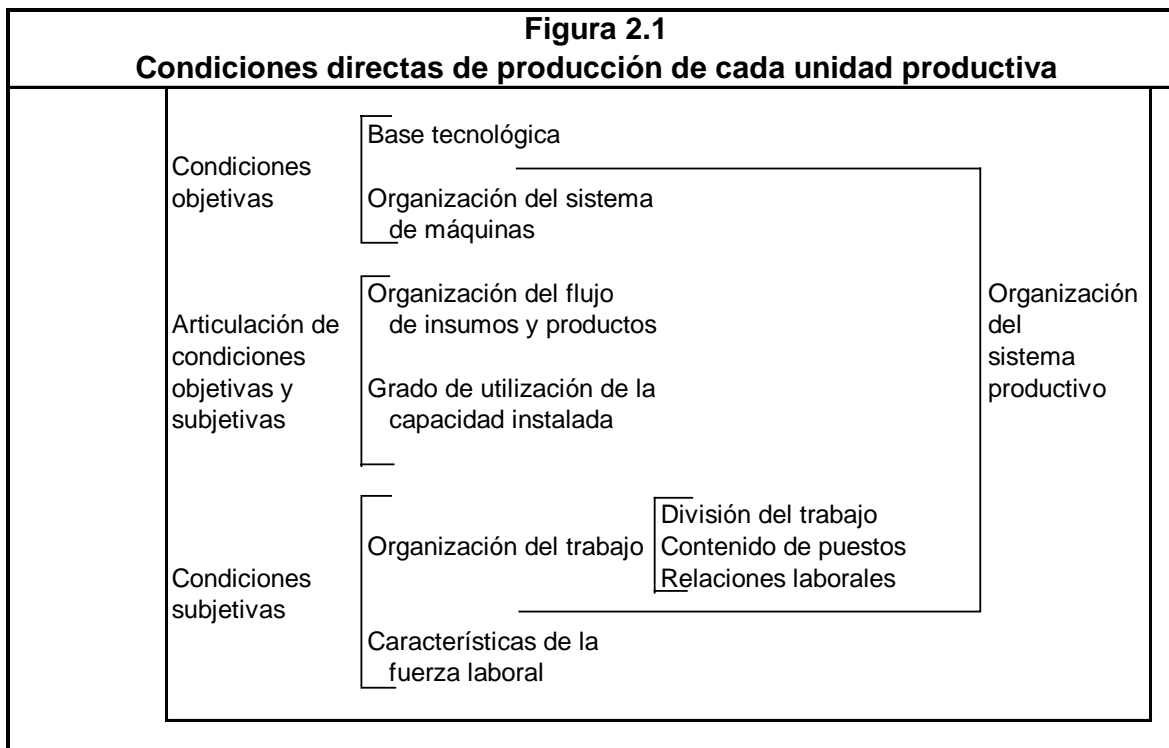
ii) El grado *normal* de utilización de la capacidad instalada, que depende de factores tecnológicos y convencionales, y que determina el nivel normal de producción sostenible a lo largo del mediano plazo.

iii) El nivel *normal* de inventarios, que depende en lo general del grado de desarrollo de la división de funciones entre las distintas fracciones autónomas del capital -en particular, del desarrollo del capital comercial), así como de factores convencionales y que determina la igualdad en el mediano plazo de los volúmenes normales de producción y oferta.

---

<sup>90</sup> Las escalas normales de producción y reproducción dependen, en términos dinámicos, del nivel y tendencia de la tasa general de ganancia, así como de los niveles diferenciados de las tasas sectoriales e individuales de ganancia.

Sobre la base de los niveles normales de producción, las *condiciones directas de producción normales* de las distintas unidades productivas que producen diferentes tipos de mercancías expresan la forma en que se llevan a cabo los procesos laborales concretos productores de valores de uso específicos. Por tanto, estas condiciones dependen de las características de los elementos constitutivos de cada proceso laboral y de la manera en que estos elementos se articulan entre si; es decir, de la organización del sistema productivo de cada unidad productiva (Figura 2.1).<sup>91</sup>



El elemento *objetivo* del proceso laboral está conformado por los medios de producción: objeto de trabajo (materias primas), medios de trabajo (herramientas, maquinaria y equipo), condiciones generales de producción (instalaciones, edificios, etc.) y materias auxiliares. El elemento *subjetivo* está constituido por los obreros productivos, así como por los empleados y personal gerencial en tanto desempeñan ciertas actividades productivas. Las condiciones *objetivas* de la producción están definidas por las características materiales de los medios de producción -la base tecnológica- y por la organización del sistema de máquinas. Las

<sup>91</sup> En Mariña (2001: 10-19) se desarrolla el análisis de las condiciones directas de producción como determinantes de la productividad de la fuerza de trabajo.



condiciones *subjetivas* de producción están definidas por las características de la fuerza laboral y por la organización del trabajo -división del trabajo, contenido de puestos y relaciones laborales-. Dada la base tecnológica y las características de la fuerza laboral, lo mismo que el entorno físico (geográfico, climático), social y cultural, la *articulación* de las condiciones objetivas y subjetivas, que se expresa en la organización del flujo de insumos y productos y en el grado de utilización de la capacidad instalada, define la organización del sistema productivo y, por tanto, las condiciones directas de producción.

La conjunción en cada unidad productiva de todos estos factores determina las formas concretas de objetivación de los trabajos útiles que, como norma general, difieren entre sí. Las diferentes condiciones directas de operación de cada unidad productiva particular implican, por un lado, diferencias en los requerimientos *normales* por unidad de producto de los distintos medios de producción debido, tanto a sus características materiales distintas, como a sus distintos patrones de consumo productivo; por otro, diferencias en los requerimientos *normales* de trabajo vivo por unidad de producto, debido a los niveles diferentes de productividad del trabajo vivo, esto es, de la masa de mercancías producidas por unidad de trabajo vivo. Estas diferencias son particularmente acentuadas entre unidades productivas que producen valores de uso diferentes, que operan con tecnologías diferentes -y que tienen diferentes composiciones técnicas de capital- y/o que utilizan fuerzas de trabajo con calidades diferentes. Pero también se presentan entre unidades productivas que producen la misma variedad de valor de uso y que operan sobre una misma base tecnológica y utilizando materias primas y auxiliares y fuerza de trabajo relativamente similares.

Las condiciones directas de producción *normales* -prevalcientes durante el mediano plazo -periodo ( $t$ )- suponen un grado *normal* de utilización de la planta productiva. Ello en la medida en que los requerimientos de medios de producción y de trabajo por unidad de producto no son, por lo general, independientes del nivel de producción; es decir, no necesariamente existen rendimientos constantes a escala.

### **1.1 La generación del producto en cada unidad productiva**

Bajo condiciones *normales* de utilización de la planta productiva, en cada una de las unidades productivas ( $u$ )<sup>92</sup> que producen cada tipo de mercancía ( $j$ )<sup>93</sup> una masa

---

<sup>92</sup> Por S5. hay 3 tipos de unidades productivas en cada sector: a, b y c.

determinada de trabajo vivo ( $L_{j^u}$ ) consume volúmenes determinados de las distintas variedades de medios de producción ( $i$ ) -producidos en las distintas unidades productivas ( $u$ ) del sector respectivo ( $A_{i^u j^u}$ )- para producir un volumen determinado de una variedad específica de mercancía ( $X_{j^u}$ ).

De (D1), (D2) y (D3), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$L_{j^u}, A_{i^u j^u} \Rightarrow X_{j^u} \quad (2.1)$$

### 1.2 Condiciones técnicas de producción de cada unidad productiva

Las condiciones *técnicas* normales de producción de cada unidad productiva se expresan sintéticamente en las proporciones que guardan el trabajo vivo y los distintos medios de producción con el producto generado en el periodo ( $t$ ) con un *grado normal de utilización* de la planta productiva. Por tanto, las condiciones técnicas normales de producción se expresan en los requerimientos *normales* por unidad de producto de trabajo vivo ( $l_{j^u}$ ) y de cada tipo de medio de producción ( $a_{i^u j^u}$ ). Estas condiciones técnicas normales manifiestan el carácter *laboral* y *físico* de los procesos productivos.

De (2.1), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$l_{j^u} = \frac{L_{j^u}}{X_{j^u}} \quad (2.2)$$

$$a_{i^u j^u} = \frac{A_{i^u j^u}}{X_{j^u}} \quad (2.3)$$

De (2.2) se obtiene el vector renglón de requerimientos de trabajo vivo por unidad de producto en cada una de las unidades productivas del sistema ( $l^u$ ):

$$l^u = [l_{1^a} \quad l_{1^b} \quad l_{1^c} \quad l_{2^a} \quad l_{2^b} \quad l_{2^c}] \quad (2.2a)$$

De (2.3) se obtiene la matriz (cuadrada) de requerimientos de medios de producción por unidad de producto -distinguiendo, tanto el sector ( $i$ ), como la unidad productiva de origen ( $u$ )- en cada una de las unidades productivas del sistema ( $A^u$ ):

---

<sup>93</sup> Por S4, hay dos tipos de mercancías: medios de producción y bienes de consumo final.

$$A^u = \begin{bmatrix} a_{1^a 1^a} & a_{1^a 1^b} & a_{1^a 1^c} & a_{1^a 2^a} & a_{1^a 2^b} & a_{1^a 2^c} \\ a_{1^b 1^a} & a_{1^b 1^b} & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{1^c 1^a} & a_{1^c 1^b} & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{2^a 1^a} & a_{2^a 1^b} & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{2^b 1^a} & a_{2^b 1^b} & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{2^c 1^a} & a_{2^c 1^b} & a_{2^c 1^c} & a_{2^c 2^a} & a_{2^c 2^b} & a_{2^c 2^c} \end{bmatrix} \quad (2.3a)$$

### 1.3 Requerimientos individuales directos e indirectos de trabajo vivo por unidad de producto

Las condiciones técnicas de producción de los capitales individuales, que se expresan en los requerimientos por unidad de producto de trabajo vivo ( $l_{j^u}$ ) y de cada tipo de medio de producción ( $a_{i^u j^u}$ ), determinan los requerimientos directos e indirectos de *trabajo vivo* por unidad de producto en cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ) ( $\psi_{j^u}$ ). Los requerimientos particulares de trabajo vivo por unidad de producto son la *antítesis* del valor en el sentido de que, al estar determinados por las condiciones *particulares* de producción de cada una de las unidades productivas del sistema, carecen de determinación social.

De (2.2) y (2.3), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\psi_{j^u} = l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=i^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u} \quad (2.4)$$

Matricialmente, para el conjunto de unidades productivas del sistema, de (2.2a) y (2.3a):

$$\psi^u = l^u + \psi^u A^u$$

$$\psi^u - \psi^u A^u = l^u$$

$$\psi^u (I - A^u) = l^u$$

$$\psi^u = l^u (I - A^u)^{-1} \quad (2.4a)$$

El trabajo vivo objetivado *directamente* por unidad de producto ( $l_{j^u}$ ) en cada unidad productiva depende de sus propias condiciones de producción; el trabajo vivo objetivado *indirectamente* por unidad de producto -que corresponde al trabajo objetivado en los medios de producción consumidos por unidad de producto- depende de sus propias condiciones de producción ( $a_{i^u j^u}$ ) y de las condiciones de producción del resto de las unidades productivas particulares que directa o indirectamente participan en la producción de esos medios de

producción ( $\psi_{i^u}$ ). Cabe señalar que el trabajo objetivado en los medios de producción está determinado por las condiciones de producción vigentes en el momento en que, concluida la producción, las mercancías son llevadas al mercado para su venta; no por las condiciones en el momento en que esos medios de producción fueron efectivamente producidos o adquiridos. Ello implica considerar los requerimientos de *reposición* en trabajo de los medios de producción consumidos en el momento de venta del producto generado y no los requerimientos efectivos en el momento en que fueron producidos (o los requerimientos en trabajo en el momento de su adquisición).

Como resultado de la heterogeneidad de las condiciones de producción, los requerimientos unitarios directos e indirectos de trabajo vivo para producir un mismo tipo de mercancía en las distintas unidades productivas generalmente son diferentes. Estas diferencias revelan *nítidamente* las diferencias en la eficiencia productiva -laboral y física- con que opera cada una de las unidades productivas de cada sector. Entre menores sean esos requerimientos, mayor es la eficiencia productiva en el sentido de que se *maximiza* la producción y se *minimiza* el trabajo vivo requerido directa e indirectamente para generar la misma. Entre mayores sean esos requerimientos, menor es la eficiencia productiva.

Los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo para generar el producto total -ya sea de cada unidad productiva ( $LT_{j^u}$ ), de cada sector ( $LT_j$ ) o del conjunto de la economía ( $LT$ )- son la suma de los respectivos requerimientos de trabajo vivo, directos ( $L_{j^u}, L_j, L$ ) e indirectos ( $LI_{j^u}, LI_j, LI$ ).

De (2.4), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$LT_{j^u} = \psi_{j^u} X_{j^u} = \left( l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=i^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u} \right) X_{j^u} = L_{j^u} + LI_{j^u} \quad (2.5)$$

De (2.5), para cada sector ( $j$ ):

$$LT_j = \sum_{u=a}^c LT_{j^u} = \sum_{u=a}^c L_{j^u} + \sum_{u=a}^c LI_{j^u} = L_j + LI_j \quad (2.5a)$$

De (2.5a), para el conjunto del sistema:

$$LT = \sum_{j=1}^n LT_j = \sum_{j=1}^n L_j + \sum_{j=1}^n LI_j = L + LI \quad (2.5b)$$

## 2 CONDICIONES SECTORIALES Y SOCIALES DE PRODUCCIÓN

Las condiciones normales de producción del conjunto de unidades productivas que producen *un mismo tipo de mercancía* constituyen las condiciones normales de producción del sector en que se produce esa mercancía. Estas condiciones sectoriales de producción resultan de agregar el trabajo vivo, cada uno de los medios de producción y el producto de todas las unidades productivas que operan en cada sector.

De (D1) se obtiene el trabajo vivo total gastado en cada sector ( $j$ ) ( $L_j$ ):

$$L_j = \sum_{u=a}^c L_{j^u} \quad (2.6)$$

De (D2) se obtiene el total de cada tipo de medio de producción ( $i$ ) consumido en cada sector ( $j$ ) ( $A_{ij}$ ):

$$A_{ij} = \sum_{u=a}^c A_{i^u j^u} \quad (2.7)$$

De (D3) se obtiene el producto de cada sector ( $j$ ) ( $X_j$ ):

$$X_j = \sum_{u=a}^c X_{j^u} \quad (2.8)$$

### 2.1 La generación del producto en cada sector

Para cada sector ( $j$ ), de (2.6), (2.7) y (2.8):

$$L_j, A_{ij} \Rightarrow X_j \quad (2.9)$$

### 2.2 Condiciones técnicas de producción sectoriales

Las condiciones *técnicas* normales de producción sectoriales expresan los requerimientos *promedio* por unidad de producto de trabajo vivo ( $l_j$ ) y de cada tipo de medio de producción ( $a_{ij}$ ). Dependen de las condiciones técnicas de cada una de las distintas unidades productivas del sector ( $l_{j^u}, a_{i^u j^u}$ ), así como de su respectiva contribución a la producción sectorial ( $X_{j^u}/X_j$ ). Es decir, las condiciones técnicas de cada sector son un promedio de las condiciones técnicas de las unidades productivas que lo conforman *ponderadas* por su respectiva contribución al producto sectorial.

De (2.6) y (2.8), y considerando (2.2), para cada sector ( $j$ ):

$$l_j = \frac{L_j}{X_j} = \frac{\sum_{u=a}^c L_{j^u}}{X_j} = \frac{\sum_{u=a}^c l_{j^u} X_{j^u}}{X_j} = \sum_{u=a}^c \left( l_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) \quad (2.10)$$

De (2.7) y (2.8), y considerando (2.3), para cada sector ( $j$ ):

$$a_{ij} = \frac{A_{ij}}{X_j} = \frac{\sum_{u=a}^c A_{i^u j^u}}{X_j} = \frac{\sum_{u=a}^c a_{i^u j^u} X_{j^u}}{X_j} = \sum_{u=a}^c \left( a_{i^u j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) \quad (2.11)$$

De (2.10) se obtiene el vector renglón de requerimientos *promedio* de trabajo vivo por unidad de producto en cada uno de los distintos sectores de la economía:

$$l = [l_1 \quad l_2] \quad (2.10a)$$

De (2.11) se obtiene la matriz (cuadrada) de requerimientos *promedio* de medios de producción por unidad de producto en cada uno de los distintos sectores de la economía:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{bmatrix} \quad (2.11a)$$

### 2.3 Agregados sociales

De (2.6) se obtiene el trabajo vivo total gastado en la economía ( $L$ ):

$$L = \sum_{j=1}^n L_j \quad (2.12)$$

De (2.7) se obtiene el total de cada medio de producción ( $i$ ) consumido en la economía ( $A_i$ ):

$$A_i = \sum_{j=1}^n A_{ij} \quad (2.13)$$

De (2.7) se obtiene el total de cada producto ( $j$ ) que es consumido como medio de producción en la economía ( $I_j^T$ ):

$$I_j^T = \sum_{i=1}^n A_{ij}^T \quad (2.14)$$

## CAPÍTULO 3

### CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN: VALORES SOCIALES MEDIOS

Al considerar a las mercancías únicamente como productos del trabajo social, haciendo abstracción del carácter capitalista de la producción y de las condiciones normales de su realización, el *valor* se determina como *valor social medio* por las cantidades de trabajo que *en promedio* se requieren directa e indirectamente para la producción de cada unidad de cada tipo de mercancía. En esta primera nivel, por lo tanto, la circulación general de mercancías se rige por la igualdad de esas cantidades de trabajo; es decir, se rige por la *Ley del intercambio equivalencial*.

El *valor social medio unitario* de cada tipo de mercancía es la forma de manifestación del *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) en la perspectiva únicamente de las condiciones sociales normales de producción. Como su determinación hace abstracción de las condiciones de valorización del capital social no considera el carácter asalariado del trabajo productor de mercancías. Ello implica asumir a las unidades productivas fabricantes de mercancías como productores mercantiles simples; esto es, como unidades productivas que fabrican valores de uso para el cambio, pero que no tienen como objetivo la obtención de ganancia. Como su determinación también hace abstracción de las condiciones sociales normales de realización, no considera la magnitud de las necesidades sociales normales. Ello implica suponer que la capacidad productiva de cada sector es exactamente suficiente para satisfacer la respectiva necesidad social.

La *formación* del valor social medio es resultado de la competencia entre las distintas unidades productivas individuales que fabrican y ofrecen para venderla un mismo tipo de mercancía, entre los distintos demandantes que buscan comprar esa mercancía para satisfacer una necesidad específica en el consumo y del conjunto de los oferentes con el conjunto de los demandantes de la misma.<sup>94</sup> Estas tres relaciones de competencia (que son, simultáneamente, de concurrencia y confrontación) entre oferentes y demandantes del mismo tipo de mercancía delimitan cada *mercado particular* y a cada *sector productivo* como

---

<sup>94</sup> La distinción hecha aquí entre productores y consumidores es sólo *funcional*. De hecho, todos los productores son, a su vez, consumidores: tanto de medios de producción (consumo productivo), como de bienes finales (consumo improductivo). En contraste, sólo una parte de los consumidores (los capitalistas) *aparecen* también como productores, mientras que los asalariados, que son los verdaderos productores, al ser despojados del producto de su trabajo *aparecen* como no-productores que sólo demandan bienes finales para su consumo individual.

diferente de los demás. Por tanto, delimitan el espacio de la *competencia intrasectorial* para cada tipo de mercancía.

El resultado fundamental de la *competencia intrasectorial* es la tendencia a la formación de un *valor uniforme* para cada tipo de mercancía a partir de las condiciones heterogéneas de producción con que operan las distintas unidades productivas individuales que la fabrican. Considerando únicamente las condiciones de producción de cada sector, el *valor uniforme* se determina como *valor social medio unitario*, que es el promedio ponderado de los *valores individuales unitarios* de las mercancías fabricadas por cada una de las unidades productivas que operan en el sector. Los valores individuales unitarios, por su parte, se determinan a partir de las condiciones *particulares* de producción de esas unidades productivas y del valor social medio unitario de los medios de producción consumidos en las mismas.

La formación del valor social medio en el ámbito de la *competencia intrasectorial* hace manifiesto que la producción, aunque se realiza por conducto de unidades de producción privadas formalmente independientes, es de hecho producción social destinada a satisfacer las necesidades sociales. También manifiesta la necesidad social de asignar eficientemente, en términos técnicos -laborales y físicos- el trabajo social. Ello porque la formación del valor social medio unitario en el ámbito *intrasectorial* asigna el trabajo vivo gastado en cada sector entre los capitales individuales que lo conforman en función de su eficiencia técnica relativa, operando así como mecanismo de evaluación social que sanciona positivamente a los fabricantes más eficientes y negativamente a los menos eficientes. Por ello, la determinación de los valores sociales medios unitarios, tal como se concreta en la *Ley del intercambio equivalencial* expresa una primera condición de equilibrio de la reproducción social: la necesidad de asignar eficientemente el trabajo social al interior de cada sector en términos técnicamente eficientes.

Como en este nivel se supone la identidad *cuantitativa* entre los volúmenes normales de oferta y las necesidades sociales normales correspondientes, las relaciones de competencia intrasectoriales sólo intervienen *formalmente* en la determinación del valor. Es decir, constituyen una condición de la formación del valor social uniforme como valor social medio unitario, pero *no intervienen* en su determinación *cuantitativa*, que sólo depende de las condiciones sociales normales de producción.

El desarrollo en este capítulo de la determinación del valor social medio inicia en la sección 1 con un análisis *general* del proceso de formación del valor uniforme para cada tipo de mercancía en el ámbito de la competencia intrasectorial. En la sección 2 se analiza la



determinación del valor social medio unitario a partir de las condiciones sociales normales de producción (2.1), la determinación de los valores individuales unitarios a partir de las condiciones particulares de producción de los capitales individuales de cada sector (2.2), la regulación del valor social medio unitario a partir de la relación entre el valor social medio y los valores individuales (2.3) y la evaluación social de la eficiencia productiva de las unidades productivas individuales que se lleva a cabo en el ámbito de la competencia intrasectorial (2.4). En la sección 3 se sintetiza la primera determinación del valor, según las condiciones sociales normales de producción, destacando el contenido del valor social medio como trabajo social abstracto (3.1) y su papel en la reproducción social global (3.2).

### **1 TENDENCIA A LA FORMACIÓN DE UN VALOR UNIFORME PARA CADA VARIEDAD DE MERCANCÍA EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL**

La tendencia a la formación de un valor (precio) *uniforme* para cada variedad de mercancía es resultado de las relaciones de competencia entre los oferentes y demandantes de la misma; esto es, se lleva a cabo en el ámbito de la competencia *intrasectorial*.<sup>95</sup> En esta dimensión de la competencia, en cada momento ( $\tau$ ) -es decir, en el corto plazo- los productores de cada variedad de mercancía aparecen ofreciendo volúmenes específicos de la misma ( $X_j^{O\tau}$ ) que buscan vender *al precio más alto posible*. Los consumidores aparecen como demandantes de esa misma mercancía, de la que buscan comprar *al precio más bajo posible* volúmenes específicos para satisfacer su necesidad de ella ( $X_j^{D\tau}$ ).

La lógica de comportamiento en el corto plazo de los agentes que compiten al interior de cada mercado particular, y que tiende a formar *un precio de mercado* uniforme para cada variedad de mercancía, es la siguiente:

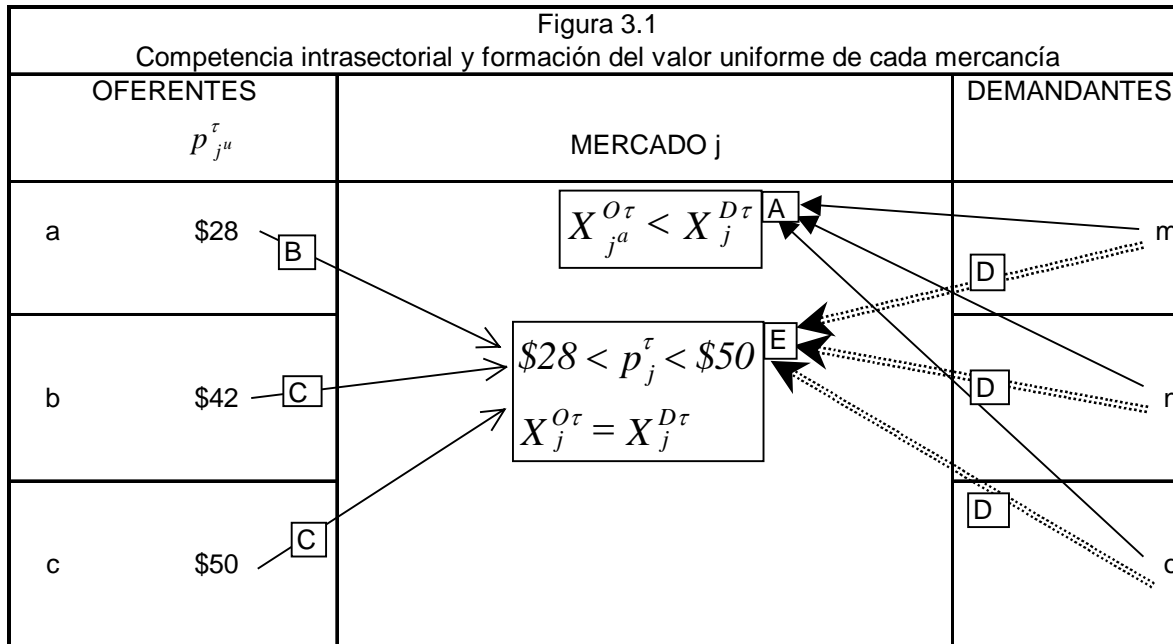
i) Cada uno de los oferentes busca el mismo propósito general: maximizar sus ingresos cumpliendo dos objetivos particulares *simultáneos*: vender el *mayor volumen posible* de la mercancía que producen y hacerlo al *precio más alto posible*. Estos dos objetivos suelen ser contradictorios, pues *en general* vender mayores volúmenes implica aceptar un precio de venta menor, mientras que vender a un precio mayor supone vender menores volúmenes.

ii) Cada uno de los demandantes busca el mismo propósito general: minimizar sus gastos cumpliendo dos objetivos particulares *simultáneos*: comprar el *mayor volumen posible* del

---

<sup>95</sup> "Lo que lleva a cabo la competencia, cuando menos en una esfera, es el establecimiento de un valor de mercado y un precio de mercado uniforme a partir de los diversos valores individuales de las mercancías." (Marx, 1894, KIII, cap. X: 228)

producto que necesitan y hacerlo *al precio más bajo posible*. Estos dos objetivos pueden ser contradictorios, pues comprar un volumen mayor de una variedad de mercancía puede implicar tener que pagar un precio mayor.



El propósito general de los oferentes los confronta entre sí. Para cada oferente, vender un mayor volumen de producto puede implicar hacerlo a costa de los demás oferentes aceptando vender a un precio menor. También los confronta con el conjunto de los demandantes, que buscan pagar el precio más bajo posible. El propósito general de los demandantes también los confronta entre sí. Para cada demandante, comprar el volumen de producto que necesitan puede implicar hacerlo a costa de los demás demandantes aceptando pagar un precio mayor. También los confronta con el conjunto de los oferentes, que buscan vender al precio más alto posible.

El papel de la competencia intrasectorial en la formación de un valor uniforme para cada variedad de mercancía está fundamentado en esta triple confrontación (Figura 3.1):

i) Cuando los distintos oferentes ( $a, b, c$ ) ofrecen su producto a precios unitarios distintos ( $p_{j^u}^\tau$ ), todos los demandantes ( $m, n, o$ ) -que buscan comprar el volumen de mercancía que requieren al precio más bajo posible- tienden a canalizar su demanda ( $X_j^{D\tau}$ ) hacia la unidad productiva con el precio unitario de oferta más bajo ( $a$ : \$28 por unidad de  $j$ ) (A en Figura

3.1), aunque con ello tiendan a afectar negativamente al resto de los oferentes, con precios unitarios de oferta más altos.

Esta situación genera tres tendencias *simultáneas*: dos de ellas (**B** y **C**) son resultado de la confrontación entre los oferentes y de todos ellos con el conjunto de los demandantes; una de ellas (**D**) es resultado de la confrontación entre los demandantes y de todos ellos con el conjunto de los oferentes:

b) La unidad productiva ( $a$ ), que por ofrecer su producto al menor precio unitario concentra *toda* la demanda potencial, es incapaz sin embargo de satisfacerla plenamente porque su oferta es limitada ( $X_{j^a}^{O\tau} < X_j^{D\tau}$ ). Ante esta situación de demanda insatisfecha, para maximizar su ingreso tiende a desacumular inventarios, incrementar el grado de utilización de su planta productiva y aumentar su precio de oferta unitario (**B** en Figura 3.1); esto último en contra de los intereses del conjunto de los demandantes.

c) Los otros oferentes ( $b, c$ ), que inicialmente ofrecen su producto a precios unitarios más altos (\$42 y \$50 por unidad de  $j$ , respectivamente), no encuentran demanda para su producto. Por ello, tienden a acumular inventarios e incluso a disminuir el grado de utilización de sus plantas productivas pero, para cumplir su objetivo de vender el mayor volumen posible de su producto, también tienden a disminuir su precio de oferta inicial para arrebatarse demandantes al oferente ( $a$ ) (**C** en Figura 3.1).

d) Algunos de los demandantes, ante el limitado volumen de oferta del oferente ( $a$ ), para poder satisfacer sus requerimientos de la mercancía demandada están dispuestos a pagar un precio más alto -ya sea al oferente ( $a$ ) o a los oferentes ( $b, c$ )-, aunque con ello afecten negativamente a los demás demandantes (**D** en Figura 3.1).

Esta triple tendencia cesa cuando los oferentes ( $b, c$ ) disminuyen su precio de oferta hasta un nivel ( $p_j^{\tau}$ ) en que son objeto de un volumen de demanda suficiente para vender su oferta; precio que el oferente ( $a$ ) no puede rebasar sin perder demandantes y, por tanto, sin dejar de vender una parte de su oferta. Simétricamente, esta triple tendencia cesa cuando el oferente ( $a$ ) aumenta su precio de oferta hasta un nivel ( $p_j^{\tau}$ ) en que aún puede vender su oferta; precio que los oferentes ( $b, c$ ) no pueden rebasar sin perder demandantes y, por tanto, sin dejar de vender una parte de su oferta (**E** en Figura 3.1). Este precio de mercado uniforme, que es superior al precio de oferta inicial más bajo e inferior al precio inicial de

oferta más alto ( $p_{j^a}^\tau < p_j^\tau < p_{j^c}^\tau$ ), permite a todos los oferentes vender *su oferta al precio más alto posible* y a todos los demandantes *comprarla al precio más bajo posible*.

El nivel del precio de mercado uniforme, lo mismo que el volumen efectivamente intercambiado de la mercancía ( $j$ ) en cada momento ( $\tau$ ), depende de las reacciones de corto plazo, tanto de los distintos oferentes -en lo que respecta a sus niveles de inventarios y grados de utilización de capacidades productivas-, como de los distintos demandantes -en cuanto a sus posibilidades de diferir su demanda, o de acumular inventarios-. Cuando el volumen total efectivo de la mercancía ( $j$ ) inicialmente ofrecido es mayor que la necesidad social de corto plazo de la misma ( $X_j^{O\tau} > X_j^{D\tau}$ ), la tendencia de los oferentes ( $b, c$ ) a acumular inventarios, a reducir el grado de utilización de sus plantas y a disminuir su precio de oferta inicial es más fuerte; la tendencia del oferente ( $a$ ) a desacumular inventarios, a incrementar el grado de utilización de su planta y a aumentar su precio de oferta es más débil; también es más débil la tendencia de algunos demandantes a aceptar un precio más alto. Por ello, el precio de mercado resultante tiende a ser bajo, al tiempo que tiende a disminuir el volumen efectivo total de oferta y a aumentar el volumen efectivo total de demanda. Cuando el volumen total efectivo inicialmente ofrecido es menor que la necesidad social de corto plazo ( $X_j^{O\tau} < X_j^{D\tau}$ ), es más débil la tendencia de los oferentes ( $b, c$ ) a acumular inventarios, a reducir el grado de utilización de sus plantas y a disminuir su precio de oferta inicial; la tendencia del oferente ( $a$ ) a desacumular inventarios, a incrementar el grado de utilización de su planta y a aumentar su precio de oferta es más fuerte; la tendencia de algunos demandantes a aceptar un precio más alto es más fuerte. Por tanto, el precio de mercado resultante tiende a ser alto al tiempo que tiende a aumentar el volumen efectivo total de oferta y a disminuir el volumen efectivo total de demanda.

En cada momento ( $\tau$ ), el precio de mercado uniforme para cada variedad de mercancía ( $p_j^\tau$ ) es diferente como resultado de las constantes fluctuaciones de los niveles efectivos de inventarios ( $\varepsilon_j^\tau$ ), de los grados de utilización de las plantas productivas ( $\eta_j^\tau$ ) y de los volúmenes efectivos de oferta ( $X_j^{O\tau}$ ) y demanda ( $X_j^{D\tau}$ ). En el *mediano plazo* ( $t$ ), los precios de mercado gravitan alrededor de un valor *central* que se determina por la intensidad promedio de la necesidad social por cada tipo de mercancía en relación con la respectiva capacidad productiva sectorial; esto es, gravitan alrededor de un valor uniforme *normal* ( $\lambda_j$ )

determinado por la relación entre la magnitud de la necesidad social *normal* -que depende de los requerimientos normales de reproducción del conjunto de unidades productivas del sistema- y el volumen *normal* de oferta ( $X_j^o$ ) -que depende del grado medio de utilización de la planta ( $\eta_j$ ) y del nivel medio de inventarios ( $\varepsilon_j = I$ ) sectoriales durante el periodo ( $t$ )-. De esta manera, la concurrencia y confrontación -*renovada incesantemente*- entre los oferentes y demandantes, entre los propios oferentes y entre los propios demandantes de un mismo tipo de mercancía -esto es, *la competencia intrasectorial*-, tiende a formar un *valor uniforme normal* para cada variedad de mercancía.

## **2 DETERMINACIÓN DEL VALOR SOCIAL MEDIO Y DE LOS VALORES INDIVIDUALES EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL**

La determinación del *valor social medio unitario* de cada variedad de mercancía se basa en las condiciones sociales normales promedio de producción, tanto del sector en que se fabrica, como de los sectores que participan directa e indirectamente en la producción de los medios de producción consumidos. Esto es, se basa en las *condiciones sociales normales de producción*. La determinación de los *valores individuales unitarios* en cada sector se fundamenta en las condiciones *particulares* de producción de las respectivas unidades productivas y en el valor social medio de los medios de producción consumidos en cada una de ellas.

## 2.1 Determinación del valor social medio unitario a partir de las condiciones sociales normales de producción

El valor uniforme *normal* para cada variedad de mercancía resultante de la competencia intrasectorial se determina como *valor social medio* cuando se hace abstracción de las condiciones sociales normales de realización. Ello implica suponer que las capacidades productivas sectoriales -y, por tanto, los volúmenes normales de oferta- corresponden *exactamente* con las magnitudes de las necesidades sociales por las respectivas mercancías; esto es, supone que el volumen de trabajo social gastado normalmente en la producción en cada sector es *exactamente* el que se requiere para satisfacer los requerimientos normales de consumo social de la mercancía producida. Este supuesto tiene como resultado que el valor de la demanda solvente que el conjunto del sistema destina a cada tipo de mercancía -la masa de trabajo que la sociedad destina a su compra- es igual al *valor social medio* del producto total del respectivo sector.

Por este supuesto, el valor social medio por unidad de producto de cada tipo de mercancía ( $\delta_j$ ) está determinado *únicamente* por las condiciones medias de producción sectoriales ( $l_j, a_{ij}$ ), que sintetizan las condiciones particulares de las unidades productivas individuales que lo conforman, y por el valor social medio de los medios de producción consumidos ( $\delta_i$ ). El valor social medio unitario expresa la cantidad de trabajo *necesaria directa* ( $l_j$ ) e *indirectamente* ( $\sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij}$ ) para producir cada unidad de producto *según las condiciones medias de producción* del propio sector y de aquellos que participan directa o indirectamente en la producción de los medios de producción consumidos. El valor social medio unitario tiene dos componentes: el valor nuevo unitario creado por el trabajo vivo ( $n_j^\delta$ ) y el valor social unitario de los medios de producción consumidos ( $c_j^\delta$ ).

De (2.10) y (2.11), para cada sector ( $j$ ):

$$\delta_j = n_j^\delta + c_j^\delta = l_j + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij} = \sum_{u=a}^c \left( l_j^u \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) + \sum_{i=1}^n \delta_i \sum_{u=a}^c \left( a_{i^u j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) \quad (3.1)$$

Matricialmente, de (2.10a) y (2.11a), para el conjunto de sectores del sistema:

$$\delta = l + \delta A$$

$$\delta - \delta A = l$$

$$\delta(I-A) = I$$

$$\delta = I(I-A)^{-1} \quad (3.1a)$$

### 2.1.1 Valor social medio del producto de cada unidad productiva

El valor social medio del producto total de cada unidad productiva ( $Y_{j^u}^\delta$ ) expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo ( $L_{j^u}^\delta$ ) e indirecto ( $LI_{j^u}^\delta$ ) para su producción y corresponde a la suma del valor nuevo creado por el trabajo vivo ( $N_{j^u}^\delta$ ) más el valor social medio de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\delta$ ).

De (3.1), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$Y_{j^u}^\delta = \delta_j X_{j^u} = N_{j^u}^\delta + C_{j^u}^\delta = L_{j^u}^\delta + LI_{j^u}^\delta = LT_{j^u}^\delta \quad (3.2)$$

El valor social medio del producto total de cada unidad productiva ( $Y_{j^u}^\delta$ ), que es el TTSN para su producción según las condiciones sociales normales de producción ( $LT_{j^u}^\delta$ ), en general difiere del trabajo vivo total directa e indirectamente objetivado en el mismo según las condiciones particulares de producción ( $LT_{j^u}$ ). Por lo mismo, también el valor social medio de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\delta$ ), que es el TTSN para producirlos según las condiciones sociales normales de producción ( $LI_{j^u}^\delta$ ), en general difiere de la cantidad de trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción bajo las condiciones particulares en que fueron producidos ( $LI_{j^u}$ ).<sup>96</sup>

De (2.5) y (3.2), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\delta_j X_{j^u} \equiv Y_{j^u}^\delta \equiv LT_{j^u}^\delta \neq LT_{j^u} \equiv \psi_{j^u} X_{j^u} \quad (3.3)$$

$$\sum_{i=1}^n \delta_i \sum_{i^u=i^a}^{i^c} a_{i^u j^u} X_{j^u} \equiv C_{j^u}^\delta \equiv LI_{j^u}^\delta \neq LI_{j^u} \equiv \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=i^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u} X_{j^u} \quad (3.4)$$

<sup>96</sup> Esta diferencia simplemente resulta de considerar que el *valor* de los medios de producción consumidos se determina según la cantidad de *trabajo socialmente necesario* requerido para su *reposición* y no según el trabajo efectivamente gastado en su producción (o el trabajo requerido en el momento de su adquisición). Por tanto, lo único que implica es que los requerimientos de trabajo gastado según las condiciones sociales normales de producción para la reposición de los medios de producción consumidos son diferentes de los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo según las condiciones particulares de producción de las distintas unidades productivas.

Por tanto, el valor nuevo creado por el trabajo vivo en cada unidad productiva ( $N_{j^u}^\delta$ ), que es la diferencia entre el valor social medio del producto y el valor social medio de los medios de producción consumidos, también difiere del trabajo vivo efectivamente gastado ( $L_{j^u}$ ) bajo sus condiciones particulares de producción.

De (3.3) y (3.4), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\left(Y_{j^u}^\delta - C_{j^u}^\delta\right) \equiv N_{j^u}^\delta \equiv L_{j^u}^\delta \neq L_{j^u} \equiv \left(LT_{j^u} - LI_{j^u}\right) \quad (3.5)$$

### 2.1.2 Valor social medio del producto de cada sector

El valor social medio del producto total de cada sector ( $Y_j^\delta$ ) expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo ( $L_j$ ) e indirecto ( $LI_j^\delta$ ) para fabricarlo y es igual a la suma del valor nuevo creado ( $N_j^\delta$ ) más el valor social medio de los medios de producción consumidos en el sector ( $C_j^\delta$ ).

De (3.1), para cada sector ( $j$ ):

$$Y_j^\delta = \delta_j X_j = N_j^\delta + C_j^\delta = \left(n_j^\delta + c_j^\delta\right) X_j = \left(l_j + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij}\right) X_j = L_j + LI_j^\delta = LT_j^\delta \quad (3.2a)$$

El valor del producto sectorial total ( $Y_j^\delta$ ) -el TTSN para su producción ( $LT_j^\delta$ ) según las condiciones sociales normales- difiere del trabajo vivo total objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LT_j$ ). Igualmente, el valor social medio de los medios de producción consumidos ( $C_j^\delta$ ), que es el TTSN para producirlos según las condiciones sociales normales ( $LI_j^\delta$ ) difiere de la cantidad de trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI_j$ ).

De (2.5a) y (3.2a), para cada sector ( $j$ ):

$$Y_j^\delta \equiv LT_j^\delta \neq LT_j \equiv \left(\sum_{u=a}^c L_{j^u} + \sum_{u=a}^c LI_{j^u}\right) \quad (3.3a)$$

De (3.4), para cada sector ( $j$ ):

$$\sum_{j^u=j^a}^{j^c} \sum_{i=1}^n \delta_i \sum_{i^u=i^a}^{i^c} a_{i^u j^u} X_{j^u} \equiv C_j^\delta \equiv LI_j^\delta \neq LI_j \equiv \sum_{j^u=j^a}^{j^c} \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=i^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u} X_{j^u} \quad (3.4a)$$



En cambio, el valor nuevo creado en cada sector ( $N_j^\delta$ ), en tanto objetivación del trabajo vivo gastado, corresponde cuantitativamente con éste ( $L_j$ ).

De (2.6), para cada sector ( $j$ ):

$$N_j^\delta \equiv L_j = \sum_{u=a}^c L_j^u \quad (3.5a)$$

### 2.1.3 Valor social medio del producto de la economía

El valor social medio del producto total de la economía ( $Y^\delta$ ) es la suma del valor social medio del producto de todos los sectores. Expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo ( $L$ ) e indirecto ( $LI^\delta$ ) del sistema.

De (3.2a), para el conjunto del sistema:

$$Y^\delta = \sum_{j=1}^n Y_j^\delta = \sum_{j=1}^n N_j^\delta + \sum_{j=1}^n C_j^\delta = \sum_{j=1}^n L_j + \sum_{j=1}^n LI_j^\delta = L + LI^\delta = LT^\delta \quad (3.2b)$$

El valor nuevo creado ( $N$ ), objetivación del trabajo vivo total, corresponde cuantitativamente con éste ( $L$ ). El valor social medio de los medios de producción consumidos ( $C^\delta$ ) -el TTSN para producirlos según las condiciones sociales normales ( $LI^\delta$ )- es diferente del trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI$ ). Por consiguiente, el valor del producto total del sistema ( $Y^\delta$ ) -el TTSN para producirlo ( $LT^\delta$ )- es diferente del trabajo vivo total objetivado en su generación ( $LT$ ).

$$N = L \quad (3.5b)$$

De (3.4a), para el conjunto del sistema:

$$C^\delta \equiv LI^\delta = \sum_{j=1}^n LI_j^\delta \neq \sum_{j=1}^n LI_j = LI \quad (3.4b)$$

Por (3.3a), para el conjunto del sistema:

$$Y^\delta \equiv L + LI^\delta \equiv LT^\delta \neq LT \equiv L + LI \quad (3.3b)$$

## **2.2 Determinación de los valores individuales unitarios a partir de las condiciones particulares de producción**

Los valores individuales por unidad de producto muestran la forma de operación de las distintas unidades productivas que conforman cada sector en el marco de la competencia intrasectorial y considerando, por tanto, el hecho de que todas adquieren los medios de

producción a su valor social medio. La relevancia analítica de los valores individuales es que permiten examinar, en primer lugar, la eficiencia técnica relativa de las unidades productivas que conforman cada sector; en segundo lugar, su participación cualitativa en la determinación del valor social medio unitario; y, en tercer lugar, la forma en que la competencia intrasectorial evalúa socialmente la eficiencia técnica relativa de esas unidades productivas.

La determinación de los *valores individuales* por unidad de producto ( $\delta_{j^u}$ ) se lleva a cabo a partir de las condiciones técnicas de producción de cada unidad productiva ( $l_{j^u}, a_{i^u j^u}$ ) y del *valor social medio* unitario de los medios de producción consumidos ( $\delta_i$ ); a diferencia de la determinación de los requerimientos directos e indirectos unitarios de trabajo vivo ( $\psi_{j^u}$ ), que consideran los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo para producir los medios de producción consumidos ( $\psi_{j^u}$ ) -que difieren, aun en el caso del mismo tipo de medio de producción por las distintas condiciones técnicas de producción de las unidades productivas que los fabrican-.<sup>97</sup> Por ello, los valores individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ) -a diferencia de los requerimientos directos e indirectos unitarios de trabajo vivo ( $\psi_{j^u}$ )- ya tienen, aunque sea parcialmente, una determinación social.

Los valores individuales unitarios expresan la cantidad de trabajo necesario directa ( $l_{j^u}$ ) e indirectamente ( $\sum_{i=1}^n \delta_i a_{i j^u}$ ) por unidad de producto según las condiciones de producción particulares de cada unidad productiva y las *condiciones sociales normales de producción* de los sectores que participan directa o indirectamente en la producción de los medios de producción consumidos.

De (2.2) y (2.3), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\delta_{j^u} = l_{j^u} + c_{j^u}^{\delta} = l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{i j^u} = l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i \sum_{i^u=i^a} a_{i^u j^u} \quad (3.6)$$

Un menor valor individual unitario expresa condiciones técnico-laborales de producción relativamente más eficientes que un valor individual unitario mayor porque implica una menor cantidad de trabajo necesario directa e indirectamente por unidad de producto. Los valores

---

<sup>97</sup> Aunque en el nivel del valor social medio ambas magnitudes divergen sólo por la diferencia entre los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo para producir cada unidad de cada variedad de medio de producción en cada unidad productiva y los requerimientos

individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ) -al tener ya parcialmente una determinación social (el valor social medio de los medios de producción consumidos)- en general son distintos de los correspondientes requerimientos directos e indirectos unitarios de trabajo vivo ( $\psi_{j^u}$ ) -que están determinados únicamente por las condiciones particulares de producción de las distintas unidades productivas del sistema-. Por consiguiente, el *orden* de eficiencias productivas relativas dado por los valores individuales unitarios no siempre corresponde con el orden dado por los requerimientos directos e indirectos unitarios de trabajo vivo.

De (2.4) y (3.6), en general, para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\delta_{j^u} - \psi_{j^u} = \left( \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=i^a}^{i^c} \delta_i a_{i^u j^u} \right) - \left( \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=i^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u} \right) \neq 0 \quad (3.7)$$

### 2.2.1 Valor individual del producto de cada unidad productiva

El valor individual del producto total de cada unidad productiva ( $YI_{j^u}^\delta$ ) es igual a la suma del trabajo vivo gastado ( $L_{j^u}$ ) más el valor social medio de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\delta$ ). En general, es diferente de su valor social medio ( $Y_{j^u}^\delta$ ).

De (3.6), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$YI_{j^u}^\delta = \delta_{j^u} X_{j^u} = L_{j^u} + C_{j^u}^\delta = \left( l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{i^u j^u} \right) X_{j^u} = L_{j^u} + LI_{j^u}^\delta \quad (3.8)$$

Comparando con (3.2), por (3.5):

$$L_{j^u} + LI_{j^u}^\delta \equiv YI_{j^u}^\delta \neq Y_{j^u}^\delta \equiv L_{j^u}^\delta + LI_{j^u}^\delta \quad (3.9)$$

### 2.2.2 Valor individual del producto de cada sector

El valor individual del producto total de cada sector ( $YI_j^\delta$ ) es la suma del valor individual del producto total de las unidades productivas que lo conforman y corresponde a la suma del trabajo vivo gastado ( $L_j$ ) y del valor social de los medios de producción consumidos en el sector ( $C_j^\delta$ ); esto es, es igual al valor social del producto total del sector ( $Y_j^\delta$ ).

De (3.8), para cada sector ( $j$ ):

$$YI_j^\delta = \sum_{u=a}^c \delta_{j^u} X_{j^u} = \sum_{u=a}^c (l_{j^u} + c_{j^u}^\delta) X_{j^u} = \sum_{u=a}^c (L_{j^u} + C_{j^u}^\delta) = N_j^\delta + C_j^\delta = L_j + LI_j^\delta \quad (3.8a)$$

Comparando con (3.2a), por (3.5a):

$$L_j + LI_j^\delta \equiv YI_j^\delta = Y_j^\delta \equiv L_j + LI_j^\delta \quad (3.9a)$$

Que el trabajo vivo gastado y el valor nuevo creado en cada unidad productiva sean diferentes (3.5) -lo mismo que el valor individual y el valor social medio de su producto (3.9)-, mientras que el trabajo vivo gastado y el valor nuevo creado en cada sector sean iguales (3.5a) -lo mismo que el valor individual y el valor social medio del producto sectorial (3.9a)-, muestra que la determinación del valor social medio unitario de cada variedad de mercancía es un proceso de asignación del trabajo vivo gastado sectorialmente entre las distintas unidades productivas que lo conforman.

### **2.3 Regulación del valor social medio unitario: relación entre el valor social medio y los valores individuales**

El valor social medio unitario de cada tipo de mercancía ( $\delta_j$ ) es igual al promedio de los valores individuales unitarios de las distintas unidades productivas del sector ( $\delta_{j^u}$ ) ponderados por su respectiva contribución a la oferta sectorial ( $X_{j^u}/X_j$ ). Desde esta perspectiva, el valor social medio por unidad de producto ( $\delta_j$ ) puede ser interpretado como el resultado de prorratear la masa global de trabajo socialmente necesario, tanto directo ( $L_j$ ) como indirecto ( $LI_j^\delta$ ), para la producción sectorial total, entre la masa total de valores de uso producidos ( $X_j$ ).

De (3.1) y (3.6), para cada sector ( $j$ ):

$$\delta_j = \sum_{u=a}^c \left( \delta_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) = \frac{\sum_{u=a}^c (l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{i^u} j^u) X_{j^u}}{X_j} = \frac{\sum_{u=a}^c (L_{j^u} + C_{j^u}^\delta)}{X_j} = \frac{L_j + C_j^\delta}{X_j} = \frac{L_j + LI_j^\delta}{X_j} \quad (3.10)$$

*Formalmente* -por (3.1)-, la determinación del valor social medio unitario no depende del volumen de producción sectorial ( $X_j$ ), sino únicamente de las condiciones técnicas de producción sectoriales ( $l_j, a_{ij}$ ) y del valor social medio de los medios de producción consumidos ( $\delta_i$ ). Sin embargo, las condiciones técnicas de producción sectoriales dependen de las condiciones técnicas de producción particulares de las distintas unidades productivas

del sector y de sus participaciones en la generación del producto sectorial ( $X_{j^u}/X_j$ ) -como se expresa en (2.10) y (2.11)-. Por lo tanto, como generalmente esas participaciones relativas son diferentes para distintos niveles de producción sectorial, la determinación del valor social medio unitario *también depende del volumen de producción sectorial*.<sup>98</sup>

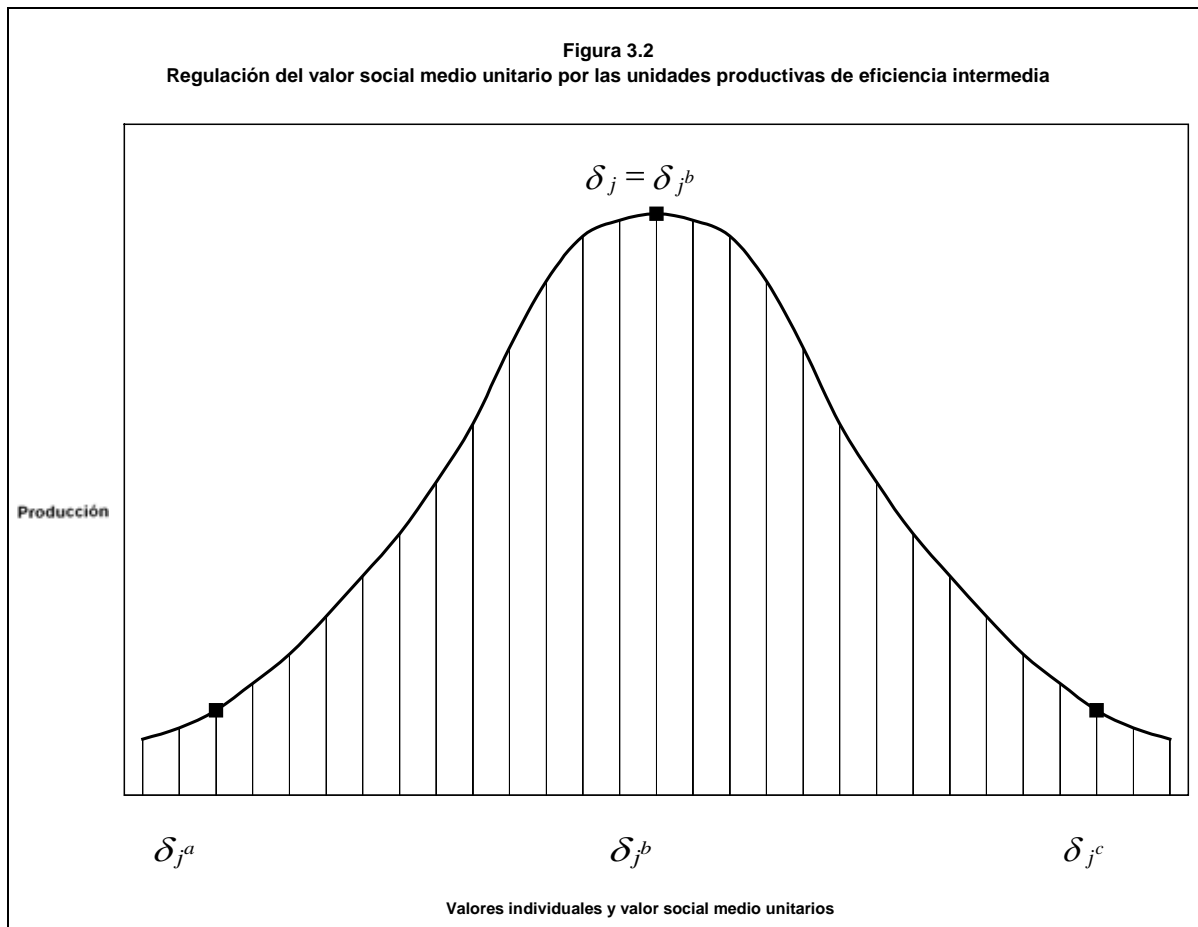
Por esta razón, en el proceso competitivo intrasectorial, que determina las condiciones sociales normales de producción de cada variedad de mercancía, es crucial el peso relativo que tienen en el producto sectorial las diferentes unidades productivas que conjuntamente lo fabrican y que operan con distintas condiciones de eficiencia relativa. Que sean las condiciones de producción de las unidades productivas de eficiencia mayor, intermedia o menor las que intervengan en mayor medida en la determinación del valor social medio unitario, y en ese sentido *que lo regulen*, depende de la aportación relativa de cada tipo de unidad productiva a la producción total sectorial. El valor social medio unitario se aproxima más al valor individual unitario del tipo de unidad productiva que lo regula -aunque en tanto promedio, nunca puede coincidir con el valor individual de las unidades productivas situadas en ambos extremos de eficiencia-, con lo que las condiciones de producción de esas unidades productivas *tienden* a imponerse como las condiciones *normales* de producción en el sector.

Así, aunque *todas* las unidades productivas de un sector participan en la *determinación* del valor social medio unitario, cualquiera de ellas -de eficiencia mayor, intermedia o menor- puede *regularlo*. Ello depende de la magnitud de las diferencias, tanto de sus respectivos valores individuales unitarios, como de sus respectivas participaciones relativas en la producción sectorial. Estadísticamente, estas diferencias se expresan en el tipo de distribución de las diferentes unidades productivas de cada sector según su volumen relativo de producción. Esta distribución puede ser *simétrica* -estadísticamente normal o cercana a la normal-, cuando predominan en la producción sectorial las unidades productivas de eficiencia intermedia; o bien ser *asimétrica* -estadísticamente no-normal-, cuando predominan las unidades productivas de mayor o menor eficiencia. En el primer caso, las unidades productivas de eficiencia intermedia tienden a regular el valor social medio unitario. En el

---

<sup>98</sup> Aunque se supongan rendimientos de escala constantes para cada unidad productiva, los rendimientos *sectoriales* a escala *no necesariamente son constantes*. Para que el valor social medio unitario fuera independiente del volumen sectorial de producción -que hubiera rendimientos sectoriales constantes-, se requeriría que todos los valores individuales fueran iguales, o bien que las distintas unidades productivas tuvieran *siempre* las mismas participaciones en el producto sectorial.

segundo caso, las que tienden a regularlo son las unidades productivas de mayor o menor eficiencia.



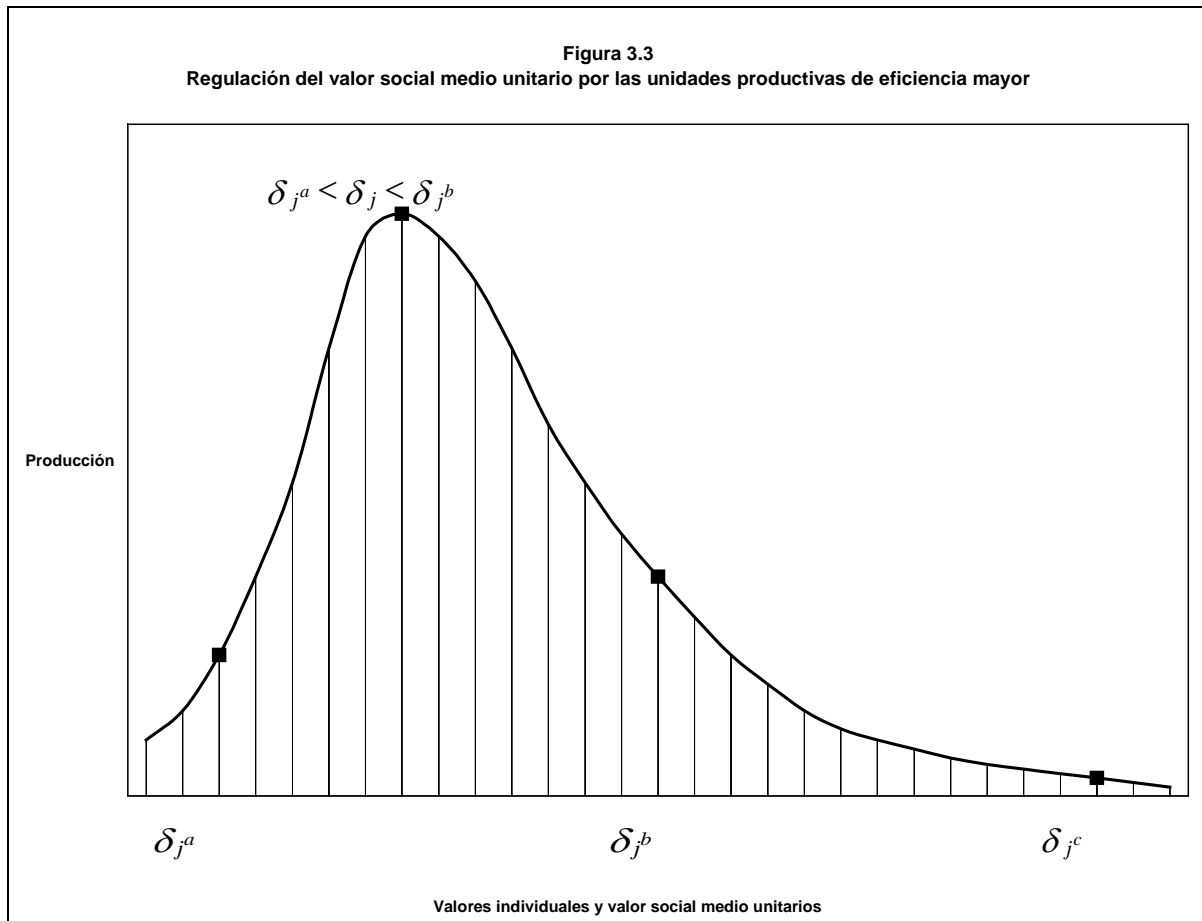
### 2.3.1 Regulación del valor social medio por las unidades productivas de eficiencia intermedia

Una distribución sectorial de productores es normal cuando, por un lado, las unidades productivas de eficiencia intermedia contribuyen con la mayor parte de la masa global de mercancías producidas en el sector y, por otro, las de eficiencia mayor y menor a la intermedia se contrarrestan entre sí por tener un peso relativo similar en el producto sectorial.<sup>99</sup> Sólo en este caso (Figura 3.2), al distribuirse simétricamente las unidades productivas de un sector, el valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) es regulado por las condiciones

<sup>99</sup> Más precisamente, las cantidades totales de trabajo gastado directa e indirectamente en las unidades de eficiencia mayor y menor son iguales, cantidad que depende, tanto de la distancia con respecto al valor individual unitario intermedio de sus valores individuales unitarios respectivos, como de sus volúmenes relativos de producción.

de producción de las unidades productivas de eficiencia intermedia y, por consiguiente, tiende a coincidir con su valor individual unitario ( $\delta_{j^b}$ ). (Estadísticamente la media coincide con la mediana.)

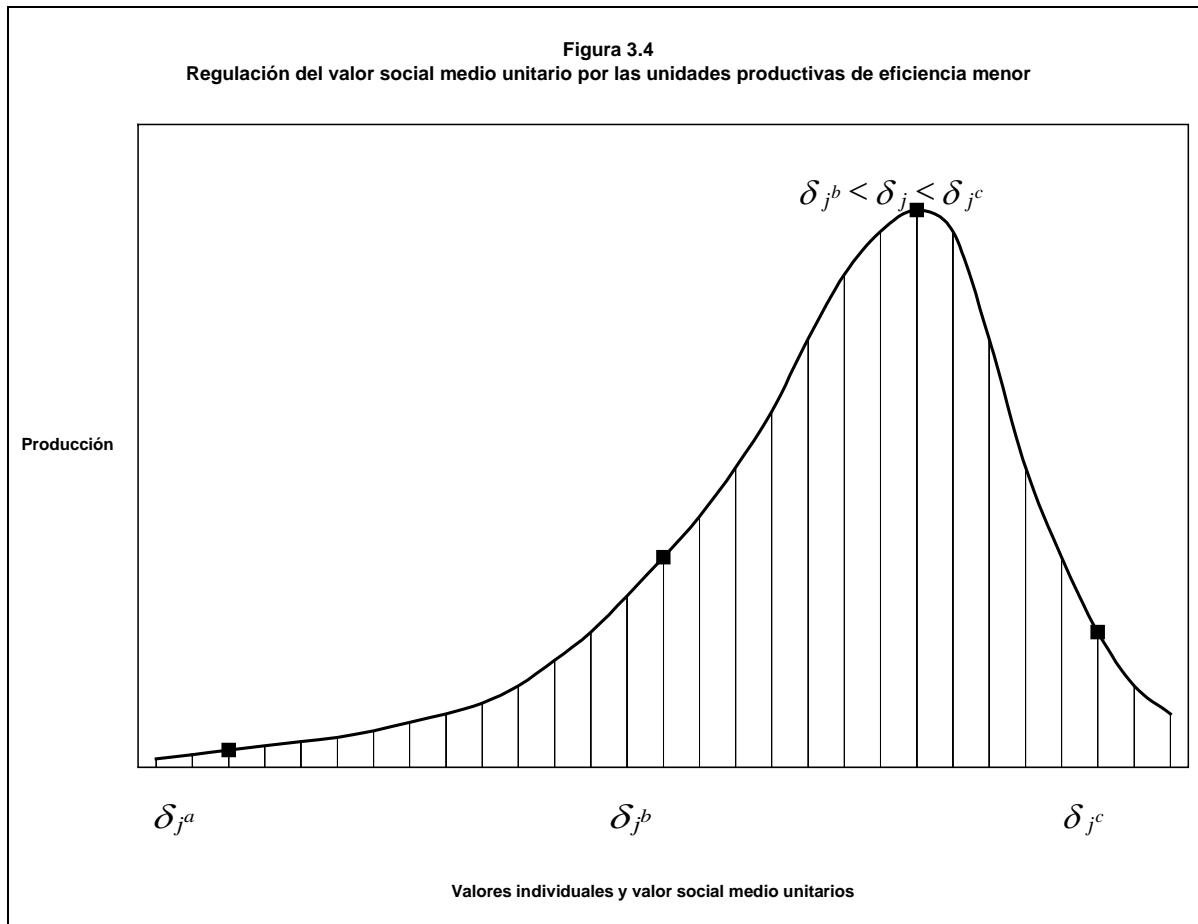
$$\delta_j = \delta_{j^b} \quad (3.11)$$



### 2.3.2 Regulación del valor social medio por las unidades productivas de eficiencia *mayor*

Cuando las unidades productivas *más* eficientes participan en mayor medida en la generación del producto sectorial, sus condiciones de producción tienden a regular el valor social medio unitario y, por tanto, tienden a imponerse como las condiciones normales de producción del sector. En este caso (Figura 3.3), el valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) es menor que el valor individual unitario de los productores de eficiencia intermedia ( $\delta_{j^b}$ ) y tiende a acercarse (aunque nunca a igualarse) con el menor valor individual unitario del sector ( $\delta_{j^a}$ ). (Estadísticamente la media es menor que la mediana.)

$$\delta_{j^a} < \delta_j < \delta_{j^b} \quad (3.12)$$



### 2.3.3 Regulación del valor social medio por las unidades productivas de eficiencia menor

Quando las unidades productivas *menos* eficientes predominan en la generación del producto sectorial, éstas tienden a regular el valor social medio unitario y a imponer sus condiciones de producción como las normales del sector. En este caso (Figura 3.4), el valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) es más alto que el valor individual unitario de las unidades productivas de eficiencia intermedia ( $\delta_{j^b}$ ) y se acerca al valor individual unitario más elevado del sector ( $\delta_{j^c}$ ). (Estadísticamente la media es mayor que la mediana.)

$$\delta_{j^b} < \delta_j < \delta_{j^c} \quad (3.13)$$

### **2.4 Competencia intrasectorial como mecanismo de evaluación social de la eficiencia productiva de las unidades productivas individuales**

La competencia intrasectorial, como proceso social, evalúa la eficiencia con que se consumen el trabajo vivo y los medios de producción en las distintas unidades productivas de cada sector. Sanciona positivamente al trabajo gastado bajo condiciones particulares de



producción más eficientes y negativamente al trabajo gastado bajo condiciones menos eficientes.

En general, de (3.1) y (3.6) para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\delta_{j^u} \neq \delta_j \quad (3.14)$$

Por lo que, comparando (3.2) y (3.8):

$$YI_{j^u}^\delta \neq Y_{j^u}^\delta \quad (3.9)$$

Debido a que, en general:

$$L_{j^u} \neq N_{j^u}^\delta \quad (3.5)$$

En la determinación cuantitativa del valor social medio unitario se lleva a cabo una asignación del trabajo vivo total gastado en cada sector -y, en particular, como se verá en la sección 2.1.1 del capítulo 4, del plustrabajo extraído en cada sector- entre las unidades productivas que lo conforman según sus niveles relativos de *eficiencia técnica*. Al evaluarse en el mercado cada mercancía según su valor social medio unitario, y no según su valor individual unitario, los fabricantes más eficientes son sancionados socialmente de manera positiva. Como el valor social medio unitario es mayor que su valor individual unitario ( $\delta_j > \delta_{j^u}$ ), el valor social medio de su producto total es mayor que su valor individual ( $Y_{j^u}^\delta > YI_{j^u}^\delta$ ), lo que implica que la masa total de nuevo valor que *crean* es mayor que el trabajo vivo total que gastan ( $N_{j^u}^\delta > L_{j^u}$ ). Este resultado maximiza relativamente sus posibilidades de consumo *neto* -adicional a la reposición de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\delta$ )- por unidad de trabajo vivo ( $N_{j^u}^\delta / L_{j^u} > 1$ ), que puede destinarse a bienes finales o a medios de producción adicionales. Por tanto, este resultado incentiva socialmente la adopción de sus métodos de producción en el sector que operan.

En contraste, los fabricantes menos eficientes son sancionados negativamente. Como el valor social medio unitario es menor que su valor individual unitario ( $\delta_j < \delta_{j^u}$ ), el valor social medio de su producto total es menor que su valor individual ( $Y_{j^u}^\delta < YI_{j^u}^\delta$ ), lo que implica que *crean* una masa de nuevo valor *menor* al trabajo vivo total que gastan ( $N_{j^u}^\delta < L_{j^u}$ ). Este resultado restringe relativamente sus posibilidades de consumo neto por unidad de trabajo

vivo ( $N_{j^u}^\delta / L_{j^u} < 1$ ), lo que desincentiva socialmente la utilización de sus métodos de producción.

De esta manera, la evaluación social de la eficiencia de los procesos productivos particulares que se efectúa en el ámbito de la competencia intrasectorial -y que tiene como resultado la formación de un valor uniforme para cada variedad de mercancía- tiene como un resultado trascendental la necesidad, *tanto de innovar tecnológicamente, como de abandonar las tecnologías menos eficientes.*

### **3 PRIMERA DETERMINACIÓN DEL VALOR: EL TTSN SEGÚN LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN**

El valor social medio unitario representa el *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) objetivado en una unidad de cada tipo de mercancía según las *condiciones sociales normales de producción*. Por tanto, esta primera determinación del valor sólo incorpora las condiciones sociales de producción. Que la determinación del valor social medio unitario no considere el carácter asalariado del trabajo -por hacer abstracción del carácter capitalista de la producción mercantil- constituye una limitación pues no puede dar cuenta de las condiciones de rentabilidad con que operan los capitales individuales y sectoriales que fabrican los distintos tipos de mercancías ni de la intervención de las condiciones de valorización del capital social en la determinación del valor. Que el valor social medio unitario permita igualar los volúmenes normales de oferta y demanda de cada variedad de mercancía -por hacer abstracción de las condiciones sociales normales de realización- constituye otra limitación pues no puede dar cuenta de la relación entre los volúmenes normales de oferta de cada mercancía con la magnitud de la respectiva necesidad social, ni de la intervención de la articulación entre las capacidades productivas y las necesidades sociales normales en la determinación del valor.

#### **3.1 Valor social medio como trabajo social abstracto**

Aunque esta primera determinación del valor es limitada, constituye el inicio del proceso de especificación *cualitativa* del trabajo abstracto como trabajo humano indiferenciado -sustancia del valor- y *cuantitativa* del tiempo de trabajo socialmente necesario -magnitud del valor-, ya no como un *supuesto analítico*, sino como *resultado* de la competencia. La competencia, en su dimensión intrasectorial, opera como proceso social de *igualación* de los trabajos concretos particulares heterogéneos que se efectúan en cada una de las unidades

productivas que integran cada sector en tanto la determinación del valor social medio unitario considera las condiciones sociales normales de producción, y no las condiciones particulares de producción. La reducción *cualitativa* de los trabajos concretos particulares a trabajo social simple medio se sustenta en la equiparación e igualación *cuantitativa* del tiempo de trabajo objetivado según las condiciones sociales normales de producción en cada unidad de las distintas variedades de mercancías producidas. Dicha equiparación e igualación -que se expresa en la *Ley del intercambio equivalencial*-, resulta en una primera determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario, que se acredita como tal, a través del valor social medio unitario, únicamente sobre la base de las condiciones de producción.

Las condiciones de producción determinadas como *normales* por la competencia intrasectorial a través del valor social medio unitario, sintetizan las características de la estructura productiva *sectorial*: en primer lugar, las condiciones técnicas de producción de las distintas unidades productivas individuales en tanto requerimientos particulares directos e indirectos de trabajo por unidad de producto; en segundo, el peso relativo de cada uno de estas unidades productivas en el producto sectorial. La determinación de las condiciones sociales normales de producción en cada sector implica la *subsunción* de los trabajos concretos particulares -heterogéneos- al trabajo social abstracto -homogéneo-; esto es, su *incorporación* efectiva, aunque de manera *subordinada*, como parte del trabajo social en el proceso de determinación del valor y, por tanto, en la circulación general de mercancías. Por un lado, los trabajos particulares se *incorporan* como parte del trabajo social que se efectúa en cada sector. Por otro, la subordinación de las condiciones de producción particulares a las condiciones sociales normales desemboca en el surgimiento de diferencias entre el trabajo vivo gastado y el valor nuevo creado en cada unidad productiva individual.<sup>100</sup>

### **3.2 El valor social medio y las condiciones de la reproducción social**

La determinación del valor social medio unitario de cada tipo de mercancía expresa una primera condición de equilibrio de la reproducción: la necesidad de un *intercambio de cantidades iguales de trabajo gastado bajo las condiciones sociales normales de producción*. De cumplirse la *Ley del intercambio equivalencial*, esto es, de venderse cada tipo de mercancía a su valor social medio unitario, la elección de técnicas es socialmente eficiente

---

<sup>100</sup> "El trabajo cuya fuerza productiva es *excepcional* opera como trabajo *potenciado*, esto es, en lapsos iguales genera valores superiores a los que produce el trabajo social medio del mismo tipo. [...] El capitalista que emplea el modo de producción perfeccionado, pues,

porque tiene como criterio las condiciones técnico-laborales de producción. Por ello, esta elección se orienta hacia aquellas que, por un lado, maximizan la producción minimizando el trabajo directo e indirecto objetivado bajo condiciones medias en la misma y, por otro, maximizan las posibilidades de consumo neto por unidad de trabajo vivo. Asimismo, induce el abandono de técnicas que son menos eficientes en el sentido de que requieren de mayores volúmenes relativos del trabajo social medio para la producción y de que restringen el consumo neto por unidad de trabajo vivo.

## CAPÍTULO 4

### CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: VALORES DE PRODUCCIÓN

Al considerar a las mercancías, yo no sólo como productos del trabajo social, sino también como productos del capital, pero aún haciendo abstracción de las condiciones sociales normales de su realización, el valor se determina como *valor de producción*. Éste se determina, ya no únicamente a partir de las condiciones sociales normales de producción de cada variedad de mercancía, sino también de las condiciones de valorización del capital social. En este segundo nivel, por consiguiente, la circulación general de mercancías ya no se rige sólo por la *Ley del intercambio equivalencial*, sino también por la tendencia a la uniformidad de las tasas de ganancias; es decir, se rige también por la *Ley del capital*, que subsume a la primera.

El *valor de producción unitario* de cada variedad de mercancía es la forma de manifestación del *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) en la perspectiva de las condiciones sociales normales de producción y de las condiciones de valorización del capital social. Como su determinación hace abstracción de las condiciones sociales normales de realización, supone la correspondencia exacta entre la estructura productiva y la estructura de las necesidades sociales.

La *formación* del valor de producción unitario es resultado simultáneo de la *competencia general capitalista* y de la *competencia intrasectorial*. La competencia general capitalista está delimitada, por un lado, por la confrontación entre la clase capitalista y la clase asalariada por el reparto del valor nuevo creado por el trabajo vivo total del sistema; por otro lado, por la competencia entre todos los capitales individuales del sistema que buscan maximizar sus tasas de ganancia individuales, minimizando sus costos de producción y maximizando sus ingresos por ventas. La competencia intrasectorial que confronta entre sí a los capitales que fabrican la misma variedad de mercancía y a éstos con los demandantes de la misma, determina la tendencia a la formación del valor uniforme unitario en el marco de la competencia general capitalista.

El resultado fundamental de la *competencia general capitalista* es la tendencia a la valorización homogénea de los *capitales individuales* independientemente del tipo de mercancía que fabrican, de su composición y de su eficiencia técnica relativa. La determinación de los *valores de producción individuales unitarios*, como la suma del costo

total por unidad de producto más la ganancia media unitaria en cada unidad productiva, manifiesta la necesidad de todos los capitales de valorizarse homogéneamente en la medida en que participan conjuntamente en la explotación del trabajo asalariado de la sociedad. La formación del valor en el ámbito de la competencia general capitalista asigna el plus trabajo total extraído a la clase trabajadora entre todos los capitales individuales del sistema en función de su magnitud. Por ello, la determinación de los valores de producción individuales unitarios por la Ley del capital expresa una segunda condición de equilibrio de la reproducción social: la necesidad de una valorización homogénea de todos los capitales.

El resultado *conjunto* de la *competencia general capitalista* y de la *competencia intrasectorial* es la tendencia a la valorización homogénea de los *capitales sectoriales* independientemente del tipo de mercancía que fabrican y de su composición. La determinación del *valor de producción* unitario de cada variedad de mercancía como el promedio ponderado de los valores de producción individuales unitarios de cada sector manifiesta la necesidad de una valorización homogénea de los capitales junto con la necesidad de asignar eficientemente, en términos de las estructuras de costos, el trabajo social. El proceso de formación del valor en los ámbitos simultáneos de la competencia general capitalista e intrasectorial asigna simultáneamente el plus trabajo social entre los distintos capitales sectoriales en función de su magnitud y el plus trabajo al interior de cada sector en función de la eficiencia relativa de los capitales individuales que lo conforman. Por consiguiente, la determinación de los valores de producción unitarios expresa, *simultáneamente*, dos condiciones de equilibrio de la reproducción: la necesidad de una valorización homogénea de los capitales y la necesidad de una elección eficiente de técnicas al interior de cada sector.

Como en este nivel de abstracción se sigue suponiendo la identidad *cuantitativa* entre los volúmenes normales de oferta y las necesidades sociales normales correspondientes, las relaciones de competencia intrasectoriales sólo constituyen una condición de la formación del valor uniforme como valor de producción unitario, pero *no* intervienen en su determinación *cuantitativa*, que sólo depende de las condiciones sociales normales de producción y de las condiciones de valorización del capital social.

En la sección 1 de este capítulo se analizan las condiciones generales de valorización del capital social a partir de la explotación del trabajo asalariado. En la sección 2 se examinan las implicaciones de considerar el carácter capitalista de la producción sobre la determinación del valor como valor social medio; en primer lugar, sobre el proceso de

elección de técnicas (2.1); en segundo lugar, sobre la rentabilidad de los capitales sectoriales (2.2). En la sección 3 se hace un análisis general de la tendencia a la valorización homogénea de los capitales individuales en el marco de la competencia general capitalista. En la sección 4 se analiza la determinación de los valores de producción individuales a partir de las condiciones de valorización del capital social (4.1), la determinación del valor de producción unitario a partir de las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social (4.2), la regulación del valor de producción unitario a partir de la relación entre el valor de producción y los valores de producción individuales (4.3) y la forma en que se efectúa la evaluación social de la eficiencia productiva de las unidades productivas individuales en el ámbito de la competencia intrasectorial cuando ésta se desarrolla en el marco de la competencia general capitalista (4.4). En la sección 5 se sintetiza la segunda determinación del valor según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social, destacando el contenido del valor de producción unitario como trabajo social abstracto (5.1) y su papel en la reproducción social global (5.2).

### ***1 EXPLOTACIÓN DEL TRABAJO ASALARIADO Y VALORIZACIÓN DEL CAPITAL***

La base de existencia del capital es la explotación del trabajo asalariado, que consiste en la apropiación por parte de la clase capitalista de una parte del valor nuevo creado por el trabajo vivo en el proceso productivo social. La tasa general de explotación es la relación entre los dos componentes del valor nuevo creado: el plusvalor -que se apropia el capital- y el capital variable -que es pagado a los asalariados para la reproducción de su capacidad de trabajo-. Por consiguiente, expresa la intensidad con que se lleva a cabo este proceso de apropiación. Sin embargo, para apropiarse del plusvalor el capital no sólo tiene que invertirse en capital variable -para comprar fuerza de trabajo- sino también en capital constante -para comprar medios de producción-. Entonces, para el capital la medida real de su valorización no es la tasa de explotación, sino la tasa de ganancia, que es la relación entre el plusvalor apropiado y el capital total adelantado.

### 1.1 Tasa general de explotación

Las relaciones sociales específicas del modo de producción capitalista implican, en primer lugar, que los productores directos -los asalariados- no se apropian de la totalidad del producto de su trabajo; es decir, no se apropian de todo el valor nuevo que crean ( $N$ ) con su trabajo en el proceso productivo ( $L$ ). Por la vía de los salarios que reciben ( $V$ ), se les restituye únicamente una parte: la correspondiente al valor de su fuerza de trabajo ( $LN$ ), con la que adquieren los bienes finales que les permiten reproducir su capacidad de trabajo. El resto del valor nuevo creado, el plusvalor ( $P$ ) es la objetivación del plustrabajo ( $LE$ ), trabajo que es apropiado sin pago alguno por los capitalistas.

Para el conjunto del sistema:

$$L = LN + LE \quad (4.1)$$

O bien, en términos de la objetivación del trabajo vivo, lo que es cuantitativamente equivalente:

$$N = V + P \quad (4.1a)$$

La participación de los asalariados en el valor nuevo que crean ( $\gamma$ ) está determinada por una negociación integral que involucra la duración e intensidad de las jornadas laborales y los salarios nominales por trabajador. Como el valor nuevo creado total ( $N$ ) es la objetivación del trabajo vivo total ( $L$ ), la participación de los salarios en el valor nuevo ( $\gamma$ ) corresponde con el *salario nominal* promedio por unidad de trabajo vivo ( $w$ ).

De (D4), para el conjunto del sistema:

$$\gamma = \frac{V}{N} = \frac{LN}{L} = \frac{V}{L} = w \quad (4.2)$$

Como se considera homogéneo el salario nominal por unidad de trabajo (S10), éste es igual en las distintas unidades productivas ( $w_{j^u}$ ), en cada sector ( $w_j$ ) y en el conjunto de la economía ( $w$ ).

De (S12) y (4.2):

$$\gamma = \frac{V}{L} = w = \frac{V_j}{L_j} = w_j = \frac{V_{j^u}}{L_{j^u}} = w_{j^u} \quad (4.2a)$$

La tasa general de explotación ( $e'$ ), que expresa la relación entre el plustrabajo ( $LE$ ) y el trabajo necesario ( $LN$ ) totales del sistema -o bien, entre el plusvalor ( $P$ ) y los salarios



totales ( $V$ )-, se deriva de la participación de los asalariados en el valor nuevo creado total ( $\gamma$ ).

Considerando (4.1) y (4.2):

$$e' = \frac{P}{V} = \frac{LE}{LN} = \frac{L-LN}{LN} = \frac{1}{\gamma} - 1 \quad (4.3)$$

Como se consideran homogéneos los salarios nominales por unidad de trabajo, la tasa de explotación es igual en las distintas unidades productivas y en los distintos sectores.

Considerando (4.2a) en (4.3):

$$e' = \frac{P}{V} = \frac{LE}{LN} = \frac{LE_j}{LN_j} = e'_j = \frac{LE_{j^u}}{LN_{j^u}} = e'_{j^u} \quad (4.3a)$$

## 1.2 Tasa general de ganancia

Las relaciones sociales capitalistas implican, en segundo lugar, que las mercancías aparecen ahora como productos del capital. El capital, en su definición general, es una suma de valor que es adelantada a la circulación ( $D$ ) con el objetivo de valorizarse: esto es, de recuperarse con un incremento, que es el plusvalor ( $\Delta D$ ):

$$D \dots D' = D + \Delta D \quad (4.4)$$

La proporción entre el plusvalor generado ( $\Delta D$ ) y el valor del capital adelantado ( $D$ ) es la tasa de rentabilidad ( $r$ ), que mide el grado de valorización del capital y que, por tanto, expresa el grado de éxito del proceso de valorización.

De (4.4):

$$r = \frac{\Delta D}{D} \quad (4.5)$$

Considerando que el trabajo vivo es la única fuente creadora de valor y de producción de plusvalor, la tasa general de ganancia ( $r^\lambda$ ) se expresa como la relación entre el plustrabajo total ( $LE$ ) y el valor del capital adelantado total que, a su vez, se compone del valor de la fuerza de trabajo ( $LN$ ) y del valor de los medios de producción *valuados a su valor unitario normal* ( $LI^\lambda$ ). Cabe destacar, por tanto, que la tasa general de ganancia *depende* de la *valuación* de los medios de producción. Esto implica que en los distintos niveles de determinación del valor, al ser distinto el *valor normal de reposición* de los medios de producción, la tasa general de ganancia es distinta.

$$r^\lambda = \frac{LE}{LI^\lambda + LN} = \frac{P}{C^\lambda + V} \quad (4.6)$$

Dividiendo los componentes del término derecho (4.6) entre el valor del capital variable ( $LN$ ) y considerando (4.3), la tasa general de ganancia ( $r^\lambda$ ) se expresa en función de la tasa general de explotación ( $e'$ ) y de la composición en valor del capital social ( $\phi^\lambda$ ), que es la proporción entre el valor de los medios de producción ( $LI^\lambda$ ) y el valor del capital variable ( $LN$ ) del sistema.

De (4.3) y (4.6):

$$r^\lambda = \frac{e'}{\frac{LI^\lambda}{LN} + 1} = \frac{e'}{\phi^\lambda + 1} \quad (4.6a)$$

La tasa general de ganancia articula las condiciones de explotación del trabajo asalariado -que se expresan en la tasa general de explotación- con las condiciones a partir de las cuales se lleva a cabo la valorización del capital social -que se expresan en la composición del capital social-. Por consiguiente, expresa *simultáneamente* el carácter específicamente *social* de la producción mercantil capitalista, por un lado, y su carácter *técnico* (laboral y físico), por otro.

La tasa *general* de ganancia es el eje rector del funcionamiento del sistema porque sintetiza las condiciones de valorización de los capitales individuales y sectoriales que conforman el sistema. Como la maximización de la tasa de ganancia es el objetivo de todo capitalista, las decisiones de acumulación se guían *cuantitativa* -montos- y *cualitativamente* -elección de técnicas y asignación sectorial- por las tasas normales de rentabilidad logradas en los distintos espacios de acumulación, que determinan las expectativas de los capitalistas. A su vez, las decisiones de acumulación determinan, en el mediano plazo, los requerimientos sociales normales de medios de producción, fuerza de trabajo y bienes de consumo final y, en el largo plazo, el tamaño, estructura sectorial y características tecnológicas de la planta productiva.

## **2 VALORIZACIÓN DEL CAPITAL Y VALOR SOCIAL MEDIO**

Considerar el carácter asalariado del trabajo y, por tanto, el carácter capitalista de la producción en la determinación del valor social medio unitario tiene varias implicaciones. En primer lugar, las unidades productivas individuales fabricantes de mercancías ya no pueden ser consideradas como productores mercantiles simples, sino como capitales individuales

que tienen como objetivo maximizar su tasa de ganancia. En segundo lugar, el establecimiento de la rentabilidad como criterio social de evaluación de la operación de los capitales individuales, distorsiona la evaluación de su eficiencia productiva relativa. En tercer lugar, el establecimiento de la rentabilidad como criterio de evaluación de la operación de los capitales sectoriales, revela a la *Ley del intercambio equivalencial* como insuficiente para regular la circulación general de mercancías, lo que necesariamente modifica al contenido mismo del valor como regulador del intercambio mercantil en una economía capitalista.

### **2.1 Rentabilidad de los capitales individuales y elección de técnicas**

Al considerar el carácter asalariado del trabajo, el *valor individual* del producto total de cada capital individual ( $YI_{j^u}^\delta$ ) puede expresarse considerando la división del trabajo vivo gastado ( $L_{j^u}$ ) entre el trabajo necesario ( $LN_{j^u}$ ), que corresponde al valor del capital variable ( $V_{j^u}$ ), y el plustrabajo extraído a los trabajadores ( $LE_{j^u}$ ).

De (3.8) y considerando (4.1) y (4.2a), para cada capital individual ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$YI_{j^u}^\delta = (LN_{j^u} + LE_{j^u}) + C_{j^u}^\delta = (w_{j^u} L_{j^u} + LE_{j^u}) + C_{j^u}^\delta \quad (4.7)$$

El *valor social medio* del producto total de cada capital individual ( $Y_{j^u}^\delta$ ) puede expresarse considerando la división del valor nuevo creado por el trabajo vivo ( $N_{j^u}^\delta$ ), entre el valor del capital variable ( $V_{j^u}$ ) -que corresponde al trabajo necesario ( $LN_{j^u}$ )- y el plusvalor producido ( $P_{j^u}^\delta$ ).

De (3.2) y considerando (4.1a) y (4.2a), para cada capital individual ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$Y_{j^u}^\delta = (V_{j^u} + P_{j^u}^\delta) + C_{j^u}^\delta = (w_{j^u} L_{j^u} + P_{j^u}^\delta) + C_{j^u}^\delta \quad (4.8)$$

Donde el plusvalor producido ( $P_{j^u}^\delta$ ) es la diferencia entre el valor nuevo creado ( $N_{j^u}^\delta$ ) y el valor del capital variable ( $V_{j^u}$ ):

$$P_{j^u}^\delta = N_{j^u}^\delta - V_{j^u} \quad (4.9)$$

### 2.1.1 Diferencia entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído por cada capital individual

Generalmente, de (3.3), en cada capital individual el valor nuevo creado difiere del trabajo vivo gastado ( $N_{j^u}^\delta \neq L_{j^u}$ ) y, como el valor del capital variable corresponde con el trabajo necesario ( $V_{j^u} = LN_{j^u}$ ), el plusvalor producido difiere habitualmente del plustrabajo extraído ( $P_{j^u}^\delta \neq LE_{j^u}$ ).

De (3.3), para cada capital individual ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$N_{j^u}^\delta - V_{j^u} \equiv P_{j^u}^\delta - LE_{j^u} \equiv L_{j^u} - LN_{j^u} \quad (4.10)$$

Los capitales individuales de eficiencia mayor a la media -con un valor individual unitario menor que el valor social medio ( $\delta_j > \delta_{j^a}$ ) y con un valor social medio del producto total mayor que su valor individual ( $Y_{j^a}^\delta > YI_{j^a}^\delta$ )- generan *plusvalor extraordinario* ( $P_{j^a}^{+\delta}$ ), que es la diferencia entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído. En contraste, las unidades productivas de eficiencia menor a la media -con un valor individual unitario mayor que el valor social medio ( $\delta_j < \delta_{j^c}$ ) y con un valor social medio del producto total menor que su valor individual ( $Y_{j^c}^\delta < YI_{j^c}^\delta$ )- generan un “minus” plusvalor ( $P_{j^c}^{-\delta}$ ).

En los capitales individuales de eficiencia mayor a la media ( $\delta_j > \delta_{j^a}$ ):

$$P_{j^a}^{+\delta} = P_{j^a}^\delta - LE_{j^a} > 0 \quad (4.11)$$

En los capitales individuales de eficiencia menor a la media ( $\delta_j < \delta_{j^c}$ ):

$$P_{j^c}^{-\delta} = P_{j^c}^\delta - LE_{j^c} < 0 \quad (4.11a)$$

Este resultado implica que, en general, la *tasa de plusvalor* ( $\rho_{j^u}^\delta$ ) en cada capital individual es diferente de la tasa homogénea de explotación ( $e'$ ), por un lado, y que las tasas de plusvalor de los distintos capitales individuales difieren entre si según su eficiencia técnica relativa, por otro.

De (4.9) y considerando (4.3), para cada capital individual ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\rho_{j^u}^\delta \equiv \frac{P_{j^u}^\delta}{V_{j^u}} \neq \frac{LE_{j^u}}{V_{j^u}} \equiv e' \quad (4.12)$$

Asimismo, comparando los capitales individuales de eficiencia mayor y menor a la media:

$$\rho_{j^a}^\delta \equiv \frac{P_{j^a}^\delta}{V_{j^a}} > \frac{P_{j^c}^\delta}{V_{j^c}} \equiv \rho_{j^c}^\delta \quad (4.12a)$$

Debido al supuesto de homogeneidad de los salarios por unidad de trabajo (S12), el plusvalor producido por unidad de trabajo ( $P_{j^u}^\delta / L_{j^u}$ ) también difiere en los distintos capitales individuales según su eficiencia relativa.

De (3.3), comparando los capitales individuales de eficiencia mayor y menor a la media:

$$\frac{P_{j^a}^\delta}{L_{j^a}} = \frac{N_{j^a}^\delta - V_{j^a}}{L_{j^a}} = \frac{N_{j^a}^\delta}{L_{j^a}} - w_{j^a} > \frac{N_{j^c}^\delta - V_{j^c}}{L_{j^c}} = \frac{N_{j^c}^\delta}{L_{j^c}} - w_{j^c} = \frac{P_{j^c}^\delta}{L_{j^c}} \quad (4.13)$$

Lo que en la determinación cuantitativa del valor social medio unitario aparecía como una asignación del trabajo vivo total gastado en cada sector ( $L_j$ ) entre las unidades productivas que lo conforman, de hecho es una asignación del plustrabajo total extraído en el sector ( $LE_j$ ) entre los capitales individuales que lo integran *según su eficiencia técnica relativa*.

### 2.1.2 Eficiencia productiva (técnica) vs. eficiencia capitalista (rentabilidad)

Al considerar el carácter capitalista de la producción mercantil, la eficiencia operativa de cada capital individual en cada sector tiene como criterio su rentabilidad relativa y *no* su eficiencia técnica relativa. Por ello, la eficiencia *capitalista* relativa de los distintos capitales individuales está referida a la relación entre las tasas de ganancia asociadas, por un lado, al valor individual unitario -y a la tasa general de explotación- ( $r_{j^u}^{\delta u}$ ) y, por otro, al valor social medio unitario -y a la tasa individual de plusvalor- ( $r_{j^u}^\delta$ ).

De (4.7), y considerando (4.3), se estima, para cada capital individual ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ), la tasa de ganancia que se obtendrían de vender el producto a su valor individual unitario ( $r_{j^u}^{\delta u}$ ):

$$r_{j^u}^{\delta u} = \frac{LE_{j^u}}{C_{j^u}^\delta + V_{j^u}} = \frac{e'}{\phi_{j^u}^\delta + 1} \quad (4.14)$$

De (4.8), y considerando (4.12), se estima, para cada capital individual ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ), la tasa de ganancia que se obtendrían de vender el producto al valor social medio unitario ( $r_{j^u}^\delta$ ):

$$r_{j^u}^{\delta} = \frac{P_{j^u}^{\delta}}{C_{j^u}^{\delta} + V_{j^u}} = \frac{\rho_{j^u}^{\delta}}{\phi_{j^u}^{\delta} + I} \quad (4.14a)$$

Como, en general, el plusvalor producido y el plustrabajo extraído en cada capital individual son diferentes, ambas tasas de ganancia generalmente son diferentes ( $r_{j^u}^{\delta} \neq r_{j^u}^{\delta^u}$ ). La determinación del valor social medio sanciona positivamente a los capitales individuales técnicamente más eficientes, con una tasa de ganancia mayor que la asociada a su valor individual unitario ( $r_{j^a}^{\delta} > r_{j^a}^{\delta^a}$ ) y negativamente a los menos eficientes, con una tasa de ganancia menor ( $r_{j^c}^{\delta} < r_{j^c}^{\delta^c}$ ).

De (4.11) y (4.12a), para los capitales individuales de eficiencia técnica mayor a la media, que generan plusvalor extraordinario ( $P_{j^a}^{\delta}$ ):

$$r_{j^a}^{\delta} > r_{j^a}^{\delta^a} \quad (4.15)$$

De (4.11a) y (4.12a), para los capitales individuales de eficiencia técnica menor a la media, que generan un “minus” plusvalor ( $P_{j^c}^{-\delta}$ ):

$$r_{j^c}^{\delta} < r_{j^c}^{\delta^c} \quad (4.15a)$$

Sin embargo, una eficiencia técnica individual mayor a la media sectorial ( $\delta_{j^u} < \delta_j$ ), *no* es condición suficiente que garantice una rentabilidad más alta que la media sectorial ( $r_{j^u}^{\delta} > r_j^{\delta}$ ). Para ello se requiere que la mayor tasa relativa de plusvalor ( $\rho_{j^u}^{\delta} > \rho_j^{\delta}$ ) -expresión de la mayor eficiencia técnica relativa- no sea contrarrestada por una composición de capital relativa mayor a la media sectorial ( $(\phi_{j^u}^{\delta} + I)/(\phi_j^{\delta} + I)$ ) -una de las posibles causas de la mayor eficiencia técnica relativa-.

De (4.14a):

$$r_{j^u}^{\delta} > r_j^{\delta}, \text{ si y sólo si } \frac{\rho_{j^u}^{\delta}}{\rho_j^{\delta}} > \frac{\phi_{j^u}^{\delta} + I}{\phi_j^{\delta} + I} \quad (4.16)$$

Esto implica, a su vez, que el *orden* relativo de eficiencia productiva determinado en cada sector por las condiciones técnicas de producción particulares -laborales y físicas-, que se expresa en los valores individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ), no necesariamente coincide con el *orden*

relativo de rentabilidad de los capitales individuales cuando venden su producción al valor social medio ( $r_{ju}^\delta$ ). Para que ambos órdenes coincidan, se requiere que los diferenciales en la eficiencia técnica relativa de las distintas unidades productivas -que se expresan en las tasas de plusvalor relativas ( $\rho_{ja}^\delta/\rho_{jc}^\delta$ )- no sean contrarrestados por los diferenciales en las respectivas composiciones en valor del capital ( $(\phi_{ja}^\delta + 1)/(\phi_{jc}^\delta + 1)$ ).

$$r_{ja}^\delta > r_{jc}^\delta, \text{ si y sólo si } \frac{\rho_{ja}^\delta}{\rho_{jc}^\delta} > \frac{\phi_{ja}^\delta + 1}{\phi_{jc}^\delta + 1} \quad (4.16a)$$

Así, el establecimiento de la rentabilidad como criterio de evaluación social de la operación de los capitales individuales *distorsiona* el proceso social de evaluación de la eficiencia productiva con que se fabrican las mercancías *ya en el nivel de determinación del valor social medio unitario*. Como el criterio de eficiencia capitalista no es técnico -la cantidad de producto por unidad de trabajo- ni social general -posibilidades de consumo por unidad de trabajo vivo-, sino de rentabilidad, la elección de técnicas inducida por la determinación del valor social medio en un contexto capitalista no necesariamente es la más eficiente en términos técnicos: es decir, no necesariamente se induce la elección de las técnicas que permiten maximizar la producción minimizando el trabajo directo e indirecto objetivado en la misma según las condiciones sociales normales de producción.

## **2.2 Rentabilidad sectorial e intercambio general de mercancías**

El valor social medio del producto de cada sector ( $Y_j^\delta$ ) puede expresarse considerando la división del valor nuevo creado sectorialmente ( $N_j$ ) entre el valor del capital variable ( $V_j$ ) y el plusvalor producido ( $P_j$ ).

De (3.2a) y considerando (4.1a) y (4.2a), para cada sector ( $j$ ):

$$Y_j^\delta = (V_j + P_j) + C_j^\delta = (w_j L_j + P_j) + C_j^\delta \quad (4.17)$$

Donde:

$$P_j = N_j - V_j \quad (4.18)$$

Como, de (3.3a), en cada sector el valor nuevo creado corresponde al trabajo vivo total gastado ( $N_j = L_j$ ) y, como el valor del capital variable corresponde con el trabajo necesario ( $V_j = LN_j$ ), el plusvalor producido corresponde con el plustrabajo extraído ( $P_j = LE_j$ ).

$$N_j - V_j \equiv P_j = LE_j \equiv L_j - LN_j \quad (4.19)$$

Como las tasas sectoriales de explotación son homogéneas e iguales a la tasa general ( $e'$ ), el plusvalor producido en cada sector ( $P_j$ ) está determinado por la tasa general de explotación ( $e'$ ) y, *únicamente*, por el valor de la parte variable del capital adelantado ( $V_j$ ).

De (4.3) y (4.19), para cada sector ( $j$ ):

$$P_j = \frac{P_j}{V_j} V_j = \frac{LE_j}{LN_j} V_j = e' V_j \quad (4.20)$$

Sustituyendo (4.20) en (4.17):

$$Y_j^\delta = e' V_j + V_j + C_j^\delta = (1 + e') V_j + C_j^\delta \quad (4.17a)$$

Por esta razón, las tasas sectoriales de ganancia resultantes de la valuación del producto sectorial al valor social medio unitario ( $r_j^\delta$ ), por lo general, son *diferentes entre sí*: son más altas en la medida en que la composición en valor del capital es más baja.

Despejando (4.17a), considerando (4.6) y dividiendo entre ( $V_j$ ), para cada sector ( $j$ ):

$$r_j^\delta = \frac{P_j}{C_j^\delta + V_j} = \frac{e' V_j}{C_j^\delta + V_j} = \frac{e'}{\phi_j^\delta + 1} \quad (4.21)$$

Para cada par de sectores ( $i, j$ ):

$$\frac{r_j^\delta}{r_i^\delta} = \frac{\frac{e'}{\phi_j^\delta + 1}}{\frac{e'}{\phi_i^\delta + 1}} = \frac{\phi_i^\delta + 1}{\phi_j^\delta + 1} \quad (4.21a)$$

Sólo si las composiciones en valor de los capitales sectoriales son iguales entre sí ( $\phi_j^\delta = \phi_i^\delta$ ), e iguales a la composición del capital social ( $\phi_j^\delta = \phi^\delta$ ), la valuación de las producciones sectoriales a su valor social medio unitario ( $Y_j^\delta$ ) resulta en la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia ( $r_j^\delta = r_i^\delta = r^\delta$ ). Por ello, la determinación del valor como valor social medio unitario no expresa adecuadamente el carácter *capitalista* de la producción y la competencia. Desde el punto de vista de la valorización, no tiene justificación alguna que capitales del mismo monto, operando con niveles de eficiencia media al interior de su respectivo sector obtengan tasas de ganancia distintas. Por consiguiente, la *Ley del*



*intercambio equivalencial* es insuficiente, desde la perspectiva capitalista, como mecanismo de regulación de la circulación general de mercancías.

### **3 TENDENCIA A LA VALORIZACIÓN HOMOGÉNEA DE LOS CAPITALES INDIVIDUALES EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA**

La conversión *cualitativa* del plusvalor en ganancia se fundamenta en la transformación de la tasa de plusvalor en tasa de ganancia. Esta transformación, que consiste en relacionar el plusvalor, no con la parte variable del capital, sino con la totalidad del capital adelantado, se fundamenta, a su vez, en la subsunción del trabajo en el capital propia del modo de producción capitalista.

La tasa de plusvalor vincula a los dos componentes en que se divide el valor nuevo creado por el trabajo vivo: el plusvalor y el capital variable. Al relacionar al plusvalor con la parte del capital que lo origina, expresando su relación orgánica, muestra diáfamanamente la explotación del trabajo asalariado, relación social básica del capitalismo. La tasa de ganancia, en cambio, vincula al plusvalor con la totalidad del capital adelantado, incluyendo al capital constante con el cual no guarda relación orgánica alguna (pues *no surge de él*). Por tanto, al desvincular al plusvalor del trabajo vivo, mistifica la explotación del trabajo asalariado. Sin embargo, la tasa de ganancia expresa adecuadamente el origen del plusvalor *desde el punto de vista del capital* que, para valorizarse, debe necesariamente invertirse como capital *variable* y como capital *constante*; es decir, debe adelantarse en la adquisición, tanto de fuerza de trabajo, como de medios de producción.

La preeminencia de la tasa de ganancia sobre la tasa de plusvalor se debe a que, en el modo de producción capitalista, el capital domina al trabajo asalariado: lo subordina, aunque lo incluye como fuente necesaria de la ganancia; esto es, lo *subsume*. La tasa de ganancia está determinada *simultáneamente* (4.6a) por la tasa de plusvalor (relación social) y por la composición del capital (relación técnica). Subsume a la tasa de plusvalor en el sentido de que la incorpora como uno de sus determinantes, pero la subordina en la medida en que no es su único determinante. La relación entre la tasa de plusvalor y la tasa de ganancia es una relación de unidad, pues ambas expresan aspectos reales del funcionamiento del capital: respectivamente, la relación capital-trabajo asalariado y la relación del capital consigo mismo. Pero es una relación de unidad asimétrica, justamente porque en el capitalismo el capital domina al trabajo.

La determinación del valor no puede fundamentarse exclusivamente en la Ley del intercambio equivalencial, porque ésta implica que la valorización se lleve a cabo sobre la base *únicamente* de la parte variable del capital y no del capital total adelantado. La determinación del valor, que regula la circulación general de mercancías fabricadas por unidades productivas *capitalistas*, debe expresar la subsunción del trabajo en el capital y de la tasa de plusvalor en la tasa de ganancia. El plusvalor -bajo la forma de ganancia- resultante de la venta de los productos debe relacionarse con el capital total adelantado, no sólo con su parte variable; por consiguiente, la ganancia que le corresponde a cada capital como parte integrante del capital social no puede determinarse a partir de la tasa general de plusvalor, sino de la tasa general de ganancia.

La tendencia a la formación de una tasa de ganancia uniforme para todos los capitales individuales del sistema es resultado de la *competencia general capitalista*. En esta dimensión de la competencia todos los capitales individuales aparecen, en primer lugar, como compradores y consumidores de fuerza de trabajo asalariada, confrontándose con los trabajadores en torno a las condiciones de compra-venta y consumo productivo de la misma y, con ello, en torno a la distribución entre ambas clases del valor nuevo creado por el trabajo vivo. En segundo lugar, aparecen como fabricantes de mercancías de una variedad específica, lo que los confronta -como oferentes- con los otros fabricantes de este tipo de mercancía y con los demandantes de la misma en torno a las condiciones de venta -cantidad y precio- del producto que ofrecen. En tercer lugar, aparecen como compradores de medios de producción, lo que los confronta -como demandantes- con los otros demandantes y con los fabricantes de los mismos en torno a las condiciones de compra de los productos que demandan. En cuarto lugar, aparecen como integrantes de un sector productivo particular, junto con los demás fabricantes de un tipo específico de mercancía, lo que los confronta con los otros sectores productivos en torno a la distribución de la demanda solvente del conjunto de compradores del sistema entre los distintos tipos de mercancías ofrecidas.

De esta manera, la competencia general capitalista sintetiza las distintas dimensiones de la competencia: es, simultáneamente, confrontación entre clases, competencia intrasectorial y competencia intersectorial. En todos estos ámbitos de la competencia, cada capital individual *no busca* obtener una tasa de ganancia igual a la de los demás; al contrario, tiene como objetivo *maximizar su tasa de ganancia*, diferenciándola de la tasa de ganancia del resto de los capitales individuales. Para cumplir este objetivo desarrolla, simultáneamente,

diversos tipos de estrategias para minimizar sus costos y maximizar sus ingresos; unas en el *corto* y otras en el *largo* plazo:

i) En el ámbito de las relaciones de clase, busca minimizar sus costos unitarios en fuerza de trabajo: comprando la fuerza de trabajo que requiere al salario más bajo posible, extendiendo las jornadas laborales, intensificando el trabajo y, en general, reorganizando los procesos laborales.

ii) En el ámbito intrasectorial, cuando aparece como oferente, busca maximizar sus ingresos: vendiendo el mayor volumen de producción posible al precio más alto posible. Asimismo, como fabricante, busca reducir sus costos de producción haciendo más eficientes sus procesos productivos a través de la innovación tecnológica, la reorganización del sistema de máquinas y, en general, la reorganización del sistema productivo.

iii) En el ámbito intrasectorial, cuando aparece como demandante, busca minimizar sus gastos: comprando el mayor volumen posible de los distintos medios de producción que requiere a los precios más bajos posibles.

iv) En el ámbito intersectorial, busca maximizar sus ingresos atrayendo la mayor porción posible de la demanda solvente total para la mercancía particular que ofrece: diferenciando su producto y, con ello, fragmentando los mercados. O bien reubicando su capital y sus ganancias en la producción de otro tipo de mercancía, es decir, en otro sector productivo.

El objetivo de cada capital individual por *diferenciar* su tasa de ganancia en relación con las del resto de sus competidores es justamente lo que genera la tendencia a la homogeneización de las tasas de ganancia. Y las formas en que los capitales individuales tratan de llevar a cabo tal diferenciación están determinadas por la heterogeneidad de las tasas de ganancia *normales* de los capitales individuales que integran cada sector y de los capitales sectoriales. La orientación de la acumulación en cada sector hacia las técnicas más rentables en el *mediano plazo*, tiende a homogeneizar en el *largo plazo* las condiciones de producción de los capitales individuales que lo conforman y, con ello, sus respectivas tasas de ganancia normales. La orientación de la acumulación hacia los sectores más rentables en el *mediano plazo* tiende a eliminar en el *largo plazo* las desproporcionalidades entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales y, con ello, tiende a homogeneizar las tasas sectoriales de ganancia normales. Sin embargo, estos movimientos incesantes de capital y ganancias; que generan la tendencia de largo plazo a la homogeneización de las tasas de ganancia, también tienden a reproducir las causas de que, en el mediano plazo, las condiciones de rentabilidad sean heterogéneas. En este sentido, la

tendencia a la homogeneización de las tasas de ganancia -individuales y sectoriales- es un resultado permanente de la competencia capitalista que, sin embargo, es continuamente cuestionado.

#### **4 DETERMINACIÓN DE LOS VALORES DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES Y DEL VALOR DE PRODUCCIÓN EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA Y DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL**

La determinación de los *valores de producción individuales unitarios* se basa en las condiciones particulares de producción de las distintas unidades productivas, en el valor de producción de los medios de producción consumidos, en el salario nominal por unidad de trabajo y en las condiciones de valorización del capital social. La determinación del *valor de producción unitario* para cada variedad de mercancía se fundamenta en las condiciones sociales normales de producción, en el salario nominal por unidad de trabajo y en las condiciones de valorización del capital social.

##### **4.1 Determinación de los valores de producción individuales a partir de las condiciones particulares de producción y de las condiciones de valorización del capital social**

Los distintos capitales individuales, como integrantes del capital social, participan conjuntamente en la explotación del trabajo asalariado total de la economía. Por este hecho, independientemente del tipo de mercancía que fabrican, de su composición y de su eficiencia técnica relativa, tienen derecho a participar en iguales condiciones en el reparto del plusvalor total producido por el trabajo vivo del sistema. Es decir, todos tienen derecho a valorizarse en proporción a su magnitud, lo que implica que todos se valoricen a la misma tasa *-la tasa homogénea de ganancia-*. Cualquier capital que obtenga una tasa menor que el resto de los capitales no está cumpliendo satisfactoriamente su objetivo supremo como capital, que es la valorización; por tanto, su reproducción como capital está en entredicho.

##### 4.1.1

### Determinación de la tasa de ganancia homogénea

La determinación de la tasa de ganancia que permite la valorización homogénea de los capitales ( $r^\pi$ ) es simultánea a la determinación de los valores de producción unitarios ( $\pi_j$ ), que son aquellos que permiten a los capitales sectoriales valorizarse uniformemente a través de la venta de la variedad particular de mercancía que fabrican. Por un lado, la tasa de ganancia homogénea depende del valor de producción de los medios de producción y, por otro, los valores de producción unitarios dependen de la tasa de ganancia homogénea. La tasa de ganancia homogénea es la proporción entre el plustrabajo total del sistema ( $LE$ ) y el valor del capital total adelantado en la compra de medios de producción ( $LI^\pi$ ) -valuados a sus valores de producción unitarios- y fuerza de trabajo ( $LN$ ).

De (4.6) para el conjunto del sistema:

$$r^\pi = \frac{LE}{LI^\pi + LN} = \frac{P}{C^\pi + V} \quad (4.6b)$$

Dividiendo los componentes del término derecho de (4.6b) entre el valor del capital variable ( $LN$ ) y considerando (4.3), la tasa de ganancia homogénea ( $r^\pi$ ) se expresa en función de la tasa general de explotación ( $e'$ ) y de la composición en valor del capital social ( $\phi^\pi$ ), que es la proporción entre el valor de los medios de producción -valuados a su valor de producción- ( $LI^\pi$ ) y el valor del capital variable ( $LN$ ).

De (4.3) y (4.6b):

$$r^\pi = \frac{e'}{\frac{LI^\pi}{LN} + 1} = \frac{e'}{\phi^\pi + 1} \quad (4.6c)$$

Matricialmente, la tasa de ganancia homogénea ( $r^\pi$ ) se expresa en función del vector fila de valores de producción ( $\pi$ ) y de la matriz de requerimientos unitarios de medios de producción del sistema ( $A$ ).

De (2.11a) y (4.6b), donde ( $u'$ ) es un vector suma columna (todos sus elementos son 1):

$$r^\pi = \frac{LE}{\pi Au' + LN} \quad (4.6d)$$

Dividiendo entre ( $LN$ ) y considerando (4.3):

$$r^\pi = \frac{e'}{\frac{\pi Au'}{LN} + I} = \frac{e'}{\phi^\pi + I} \quad (4.6e)$$

#### 4.1.2 Determinación de los valores de producción individuales

El valor de producción individual por unidad de producto ( $\pi_{j^u}$ ) es el que le permite a cada capital individual, independientemente de la variedad de mercancía que fabrica y de sus condiciones particulares de producción -su composición en valor y su eficiencia técnica relativa-, valorizarse a la tasa homogénea de ganancia ( $r^\pi$ ). El valor de producción individual unitario está determinado por las condiciones técnicas particulares de cada unidad productiva ( $l_{j^u}, a_{i^u j^u}$ ), por el *valor de producción unitario* de los medios de producción consumidos ( $\pi_i$ ), por el salario nominal por unidad de trabajo ( $w_{j^u}$ ) y por la tasa de ganancia homogénea ( $r^\pi$ ). Expresa, por tanto, la exigencia de todos los capitales individuales, en tanto integrantes del capital social global, por valorizarse homogéneamente.

De (2.2), (2.3) y (4.6e), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\pi_{j^u} = (I + r^\pi) (w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi) = (I + r^\pi) \left( w_{j^u} l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \pi_i \sum_{i^u=i^a}^{i^c} a_{i^u j^u} \right) \quad (4.22)$$

Un menor valor de producción individual unitario expresa condiciones particulares de producción relativamente más eficientes -desde la perspectiva de la valorización del capital- que uno mayor porque implica costos por unidad de producto menores.

##### 4.1.2.1 *Valor de producción individual del producto de cada unidad productiva*

El valor de producción individual del producto total de cada unidad productiva ( $YI_{j^u}^\pi$ ) corresponde a la suma del valor del capital variable ( $V_{j^u}$ ), el valor de producción de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\pi$ ) y la *ganancia media* ( $GM_{j^u}^\pi$ ).

De (4.22), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$YI_{j^u}^\pi = \pi_{j^u} X_{j^u} = \left[ (I + r^\pi) (w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi) \right] X_{j^u} = (I + r^\pi) (V_{j^u} + C_{j^u}^\pi) = V_{j^u} + C_{j^u}^\pi + GM_{j^u}^\pi \quad (4.23)$$

La proporción entre la ganancia media que le corresponde a cada capital individual ( $GM_{j^u}^\pi$ ) y el plustrabajo que extrae ( $LE_{j^u}$ ) está determinada positivamente por la relación entre su composición de capital ( $\phi_{j^u}^\pi + I$ ) y la composición del capital social ( $\phi^\pi + I$ ).

De (4.23), considerando (4.3) y (4.6c), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$GM_{j^u}^\pi = r^\pi (V_{j^u} + C_{j^u}^\pi) = r^\pi (LN_{j^u} + LI_{j^u}^\pi) = \left( \frac{e'}{\phi^\pi + 1} \right) (\phi_{j^u}^\pi + 1) LN_{j^u} = \dots$$

$$\dots = (e' LN_{j^u}) \left( \frac{\phi_{j^u}^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right) = LE_{j^u} \left( \frac{\phi_{j^u}^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right) \quad (4.24)$$

Despejando (4.24), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\frac{GM_{j^u}^\pi}{LE_{j^u}} = \left( \frac{\phi_{j^u}^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right) \quad (4.25)$$

Entre mayor sea la composición relativa de un capital individual, mayor es la diferencia entre la ganancia media que le corresponde ( $GM_{j^u}^\pi$ ) y el plustrabajo que extrae a los asalariados ( $LE_{j^u}$ ), lo que implica que la determinación de los valores de producción individuales asigna el plustrabajo social entre todos los capitales individuales en función de su composición de capital.

#### 4.1.2.2 Valor de producción individual del producto de cada sector

El valor de producción individual del producto total de cada sector ( $YI_j^\pi$ ), suma del valor de producción individual del producto de las unidades productivas que lo conforman, se compone del valor del capital variable ( $V_j$ ), el valor de producción de los medios de producción consumidos en el sector ( $C_j^\pi$ ) y la ganancia media sectorial ( $GM_j^\pi$ ).

De (4.22), para cada sector ( $j$ ):

$$YI_j^\pi = \sum_{u=a}^c \pi_{j^u} X_{j^u} = (1 + r^\pi) \sum_{u=a}^c (w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi) X_{j^u} = (1 + r^\pi) (V_j + C_j^\pi) = V_j + C_j^\pi + GM_j^\pi \quad (4.23a)$$

La proporción entre la ganancia media sectorial ( $GM_j^\pi$ ) y el plustrabajo extraído ( $LE_j$ ) depende positivamente de la relación entre la composición del capital sectorial ( $\phi_j^\pi + 1$ ) y la composición del capital social ( $\phi^\pi + 1$ ).

De (4.23a), considerando (4.3) y (4.6c), para cada sector ( $j$ ):

$$\begin{aligned}
 GM_j^\pi &= r^\pi (V_j + C_j^\pi) = r^\pi (LN_j + LI_j^\pi) = \left( \frac{e'}{\phi^\pi + 1} \right) (\phi_j^\pi + 1) LN_j = \dots \\
 &\dots = (e' LN_j) \left( \frac{\phi_j^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right) = LE_j \left( \frac{\phi_j^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right)
 \end{aligned} \tag{4.24a}$$

Despejando (4.24a), para cada sector ( $j$ ):

$$\frac{GM_j^\pi}{LE_j} = \left( \frac{\phi_j^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right) \tag{4.25a}$$

La determinación de los valores de producción individuales asigna el plusstrabajo social entre los capitales sectoriales en función de su composición del capital.

#### **4.2 Determinación del valor de producción unitario a partir de las condiciones sociales normales de producción y de las condiciones de valorización del capital social**

El valor uniforme *normal* para cada variedad de mercancía resultante de la competencia intrasectorial, considerando la competencia general capitalista, pero aún haciendo abstracción de las condiciones de realización, se determina como *valor de producción*. El valor de producción por unidad de producto de cada tipo de mercancía ( $\pi_j$ ) está determinado por las condiciones medias de producción sectoriales ( $l_j, a_{ij}$ ), que sintetizan las condiciones particulares de las unidades productivas individuales que lo conforman, por el valor de producción unitario de los medios de producción consumidos ( $\pi_i$ ), por el salario por unidad de trabajo ( $w_j$ ) y por la tasa de ganancia *homogénea* ( $r^\pi$ ). Expresa, por tanto, la cantidad de trabajo *socialmente* necesario por unidad de cada tipo de mercancía según las condiciones sociales normales de producción y según las condiciones de valorización del capital social.

De (2.10), (2.11) y (4.6e), para cada sector ( $j$ ):

$$\begin{aligned}
 \pi_j &= (1 + r^\pi) (w_j l_j + c_j^\pi) = (1 + r^\pi) \left( w_j l_j + \sum_{i=1}^n \pi_i a_{ij} \right) = \dots \\
 &\dots = (1 + r^\pi) \left[ \sum_{u=a}^c \left( w_j l_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) + \sum_{i=1}^n \pi_i \sum_{u=a}^c \left( a_{i^u j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) \right]
 \end{aligned} \tag{4.26}$$

Matricialmente, de (2.10a), (2.11a) y (4.6e), para el conjunto de sectores del sistema:



$$\begin{aligned}
\pi &= (I + r^\pi)(\pi A + wl) \\
\pi - (I + r^\pi)\pi A &= (I + r^\pi)wl \\
\pi[I - (I + r^\pi)A] &= (I + r^\pi)wl \\
\pi &= (I + r^\pi)wl[I - (I + r^\pi)A]^{-1} \tag{4.26a}
\end{aligned}$$

#### 4.2.1 Valor de producción del producto de cada unidad productiva

El valor de producción del producto total de cada unidad productiva ( $Y_{j^u}^\pi$ ) en general difiere de su valor de producción individual ( $YI_{j^u}^\pi$ ).

De (4.22) y (4.26), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\pi_j X_{j^u} \equiv Y_{j^u}^\pi \neq YI_{j^u}^\pi \equiv \pi_{j^u} X_{j^u} \tag{4.27}$$

Por tanto, la ganancia producida por cada capital individual ( $G_{j^u}^\pi$ ) en general difiere de la ganancia media que le corresponde ( $GM_{j^u}^\pi$ ) por la diferencia entre los costos medios sectoriales por unidad de producto ( $w_j l_j + c_j^\pi$ ) y sus costos unitarios particulares ( $w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi$ ). La ganancia producida es mayor a la ganancia media si los costos unitarios particulares son menores que los costos medios sectoriales.

De (4.23) y (4.23a) y sustituyendo (4.22) y (4.26):

$$\begin{aligned}
G_{j^u}^\pi - GM_{j^u}^\pi &= (\pi_j X_{j^u} - V_{j^u} - C_{j^u}^\pi) - (\pi_{j^u} X_{j^u} - V_{j^u} - C_{j^u}^\pi) = (\pi_j - \pi_{j^u}) X_{j^u} = \dots \\
&\dots = (I + r^\pi) \left[ (w_j l_j + c_j^\pi) - (w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi) \right] X_{j^u} \tag{4.28}
\end{aligned}$$

Por tanto, el valor de producción del producto de cada unidad productiva ( $Y_{j^u}^\pi$ ) corresponde a la suma del valor del capital variable ( $V_{j^u}$ ), del valor de producción de los medios de producción ( $C_{j^u}^\pi$ ) y de la ganancia producida ( $G_{j^u}^\pi$ ).

De (4.26), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$Y_{j^u}^\pi = \pi_j X_{j^u} = (I + r^\pi)(w_j l_j + c_j^\pi) X_{j^u} = V_{j^u} + C_{j^u}^\pi + G_{j^u}^\pi = LN_{j^u} + LI_{j^u}^\pi + G_{j^u}^\pi \tag{4.29}$$

#### 4.2.2 Valor de producción del producto de cada sector

El valor de producción del producto total de cada sector ( $Y_j^\pi$ ) es igual al valor de producción individual del producto total del sector ( $YI_j^\pi$ ). Por lo tanto, corresponde a la suma del valor del capital variable ( $V_j$ ), el valor de producción de los medios de producción consumidos ( $C_j^\pi$ ) y la ganancia media sectorial ( $GM_j^\pi$ ).

De (4.29), para cada sector ( $j$ ):

$$Y_j^\pi = \pi_j X_j = (1 + r^\pi)(w_j l_j + c_j^\pi) X_j = V_j + C_j^\pi + GM_j^\pi = LN_j + LI_j^\pi + GM_j^\pi \quad (4.29a)$$

Comparando con (4.23a):

$$V_j + C_j^\pi + GM_j^\pi \equiv Y_j^\pi = YI_j^\pi \equiv V_j + C_j^\pi + GM_j^\pi \quad (4.27a)$$

La proporción entre la ganancia sectorial producida ( $GM_j^\pi$ ) y el plustrabajo extraído en el sector ( $LE_j$ ) depende positivamente de la relación entre la composición del capital sectorial ( $\phi_j^\pi + I$ ) y la composición del capital social ( $\phi^\pi + I$ ).

De (4.29a), considerando (4.3) y (4.6e), para cada sector ( $j$ ):

$$\begin{aligned} GM_j^\pi &= r^\pi (V_j + C_j^\pi) = r^\pi (LN_j + LI_j^\pi) = \left( \frac{e'}{\phi^\pi + I} \right) (\phi_j^\pi + I) LN_j = \dots \\ &\dots = (e' LN_j) \left( \frac{\phi_j^\pi + I}{\phi^\pi + I} \right) = LE_j \left( \frac{\phi_j^\pi + I}{\phi^\pi + I} \right) \end{aligned} \quad (4.30)$$

Despejando (4.30):

$$\frac{GM_j^\pi}{LE_j} = \left( \frac{\phi_j^\pi + I}{\phi^\pi + I} \right) \quad (4.30a)$$

La determinación del valor de producción unitario asigna el plustrabajo social de los capitales sectoriales de baja composición relativa a los de alta composición relativa.

### 4.2.3

### Valor de producción del producto de la economía

El valor de producción del producto total de la economía ( $Y^\pi$ ) es la suma del valor de producción del producto de todos los sectores. Está compuesto por el valor del capital variable total ( $V$ ), el valor de producción de los medios de producción consumidos ( $C^\pi$ ) y la ganancia total ( $GM^\pi$ ), que es igual al plusvalor total ( $P$ ).

De (4.29), para el conjunto del sistema:

$$Y^\pi = \sum_{j=1}^n Y_j^\pi = \sum_{j=1}^n V_j + \sum_{j=1}^n C_j^\pi + \sum_{j=1}^n GM_j^\pi = V + C^\pi + P = L + LI^\pi \quad (4.31)$$

Cabe destacar, nuevamente, que la evaluación social del trabajo gastado en la producción, a través simultáneamente de la competencia general capitalista y de la competencia intrasectorial, implica que el TTSN, según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social, para reponer los medios de producción consumidos -en cada unidad productiva ( $LI_{j^\mu}^\pi$ ), en cada sector ( $LI_j^\pi$ ) y en el conjunto de la economía ( $LI^\pi$ )- en general *difiere* tanto de su valor social ( $LI_{j^\mu}^\delta, LI_j^\delta, LI^\delta$ ), como de la cantidad de trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI_{j^\mu}, LI_j, LI$ ).

#### **4.3 Regulación del valor de producción unitario: relación entre el valor de producción y los valores de producción individuales**

El valor de producción por unidad de producto de cada tipo de mercancía ( $\pi_j$ ) es igual al promedio de los valores de producción individuales de las distintas unidades productivas del sector ( $\pi_{j^\mu}$ ) ponderados por su contribución a la oferta sectorial ( $X_{j^\mu}/X_j$ ).

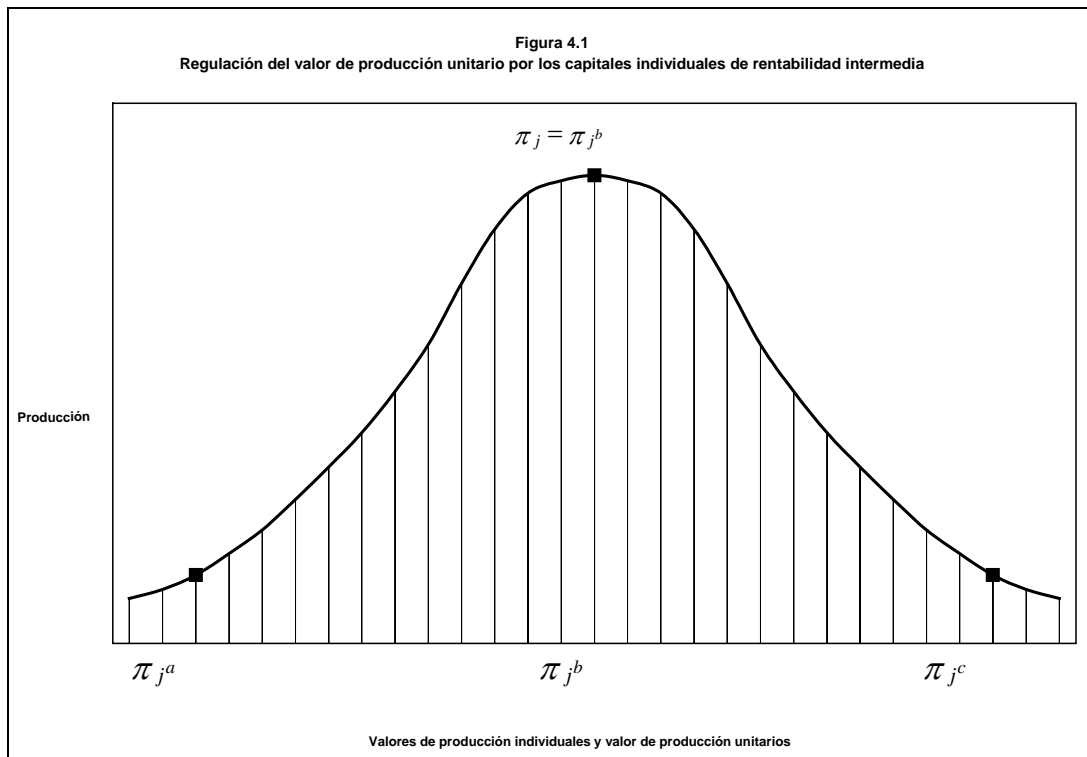
De (4.26), sustituyendo (4.22), para cada sector ( $j$ ):

$$\pi_j = (I + r^\pi)(w_j l_j + c_j^\pi) = \frac{\sum_{u=a}^c \left[ (I + r^\pi) \left( w_{j^\mu} l_{j^\mu} + \sum_{i=1}^n \pi_i \sum_{i^\mu=i^\mu}^c a_{i^\mu j^\mu} \right) \right] X_{j^\mu}}{X_j} = \sum_{u=a}^c \pi_{j^\mu} \frac{X_{j^\mu}}{X_j} \quad (4.26b)$$

*Formalmente* -por (4.26)- la determinación del valor de producción unitario no depende del volumen de producción sectorial ( $X_j$ ), sino únicamente de las condiciones normales de producción sectoriales -técnicas y de costos-. Sin embargo, en la medida en que esas condiciones sectoriales dependen, tanto de las condiciones particulares de los capitales que

integran el sector -expresadas en sus respectivos valores de producción individuales ( $\pi_{j^u}$ )-, como de su participación relativa en el producto sectorial ( $X_{j^u}/X_j$ ), si esa participación difiere para distintos niveles de producción sectorial, de hecho la determinación del valor de producción unitario también depende del volumen de producción sectorial.

De manera similar al caso del valor social medio unitario (2.3 del capítulo 3), aunque todos los capitales individuales de un sector participan en la *determinación* del valor de producción unitario, éste puede ser regulado por los capitales individuales que tienen costos unitarios menores, intermedios o mayores, dependiendo de la magnitud relativa de sus valores de producción individuales y de su participación relativa en el producto sectorial.



#### 4.3.1 Regulación del valor de producción por los capitales de rentabilidad *intermedia*

El valor de producción unitario ( $\pi_j$ ) es regulado por los capitales individuales de rentabilidad intermedia (con costos unitarios iguales a los costos medios sectoriales) y, por consiguiente, tiende a coincidir con su valor de producción individual unitario ( $\pi_{j^b}$ ), cuando estos capitales contribuyen con la mayor parte del producto sectorial y cuando los de

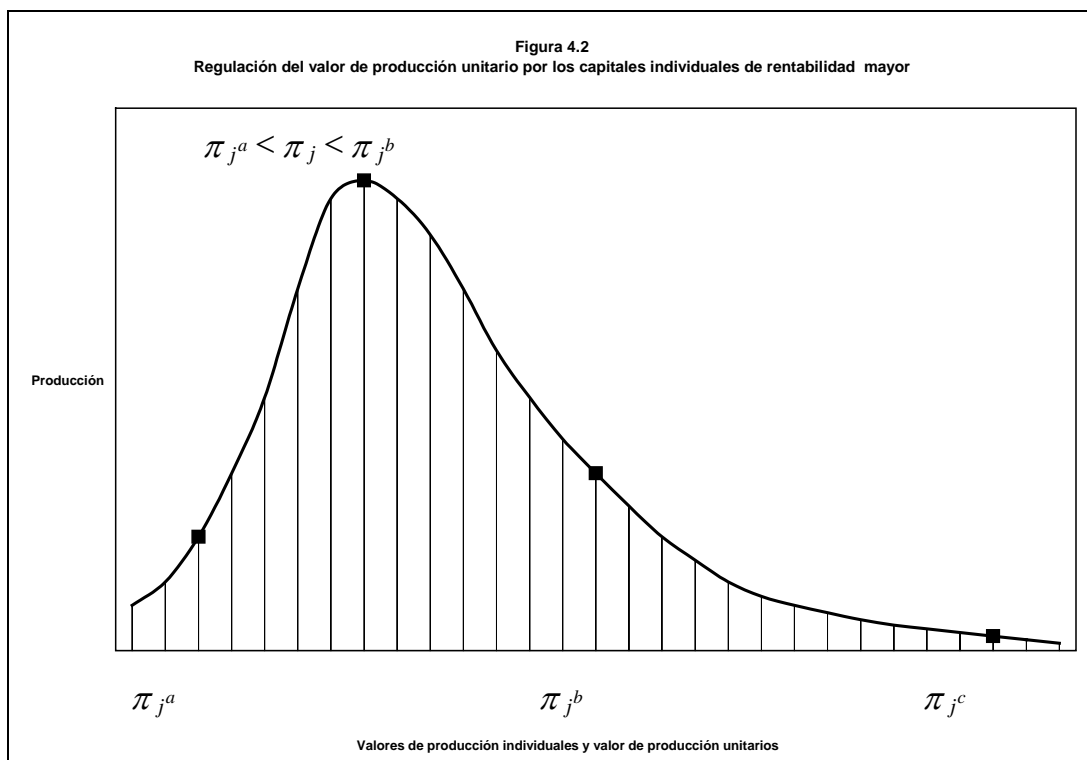
rentabilidad mayor y menor a la intermedia se contrarrestan entre sí por tener un peso relativo similar en el producto sectorial. (Figura 4.1)

$$\pi_j = \pi_{j^b} \quad (4.32)$$

#### 4.3.2 Regulación del valor de producción por los capitales de rentabilidad *mayor*

Cuando los capitales más rentables -con costos unitarios menores que los medios- predominan en la generación del producto sectorial, tienden a regular el valor de producción unitario ( $\pi_j$ ), que es menor que el valor de producción individual de los capitales de rentabilidad intermedia ( $\pi_{j^b}$ ) y tiende a acercarse (aunque nunca a igualarse) con el menor valor de producción individual unitario del sector ( $\pi_{j^a}$ ). (Figura 4.2)

$$\pi_{j^a} < \pi_j < \pi_{j^b} \quad (4.33)$$

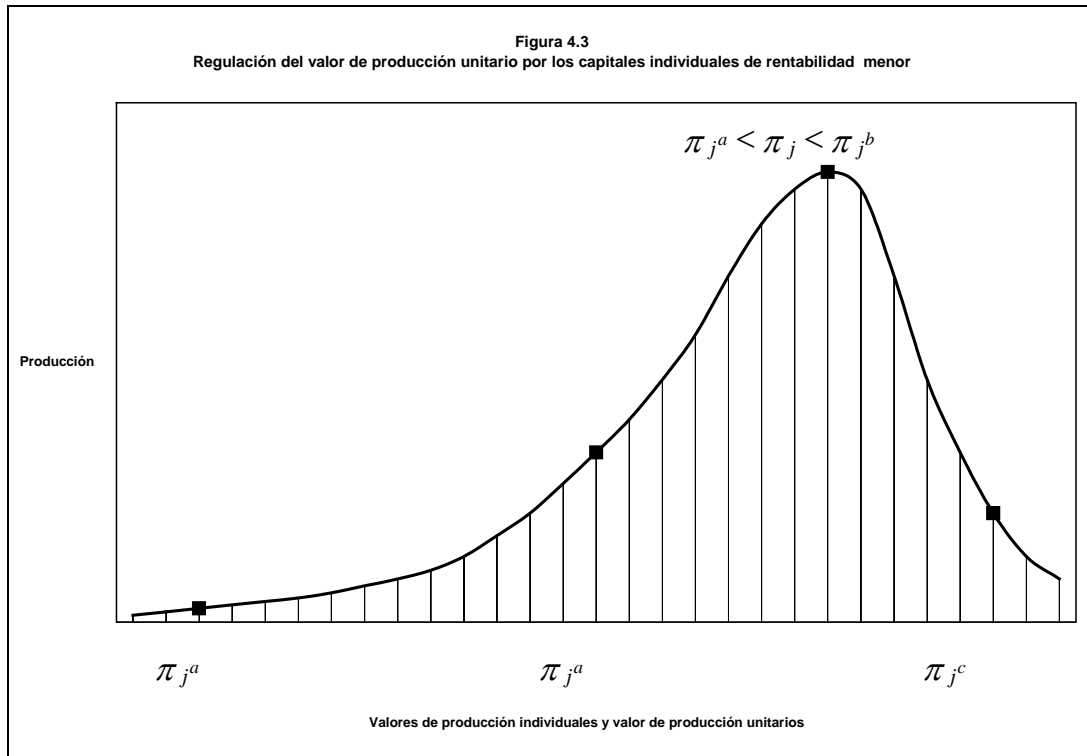


#### 4.3.3 Regulación del valor de producción por los capitales de rentabilidad *menor*

Cuando los capitales menos rentables -con costos unitarios mayores a los medios- predominan en la generación del producto sectorial, tienden a regular el valor de producción unitario ( $\pi_j$ ), que es mayor que el valor de producción individual de los capitales de

rentabilidad intermedia ( $\pi_{j^b}$ ) y tiende a acercarse (aunque nunca a igualarse) con el mayor valor de producción individual unitario del sector ( $\pi_{j^c}$ ). (Figura 4.3)

$$\pi_{j^b} < \pi_j < \pi_{j^c} \quad (4.34)$$



#### **4.4 Evaluación social de la eficiencia productiva de las unidades productivas individuales en el marco de la competencia general capitalista**

La formación del valor de producción unitario de cada variedad de mercancía es resultado de la competencia que se efectúa, por un lado, entre todos los capitales individuales que conforman el sistema y, por otro, entre los oferentes y demandantes que operan al interior de cada sector. Como proceso social, la competencia general capitalista sanciona positivamente a los capitales de alta composición de capital y negativamente a los de baja composición, mientras que la competencia intrasectorial sanciona positivamente a los capitales más eficientes -con menores costos unitarios- y negativamente a las menos eficientes -con mayores costos unitarios-. Por tanto, en la determinación cuantitativa del valor de producción unitario se lleva a cabo la asignación del plustrabajo social total entre los distintos sectores, según sus *composiciones relativas de capital*, y del plustrabajo que le corresponde a cada

sector entre las unidades productivas que lo conforman, según sus niveles relativos de *eficiencia*.

Al evaluarse cada variedad de mercancía a su valor de producción unitario ( $\pi_j$ ), y no a su valor social medio unitario ( $\delta_j$ ), los sectores de alta composición de capital son sancionadas socialmente de manera positiva. Crean una masa de valor nuevo ( $N_j^\pi$ ) mayor al trabajo vivo gastado ( $L_j$ ) en la medida en que producen una masa de ganancia ( $GM_j^\pi$ ) mayor al plustrabajo que extraen a los trabajadores ( $LE_j$ ). Los sectores de baja composición de capital son sancionados de manera negativa, pues crean una masa de valor nuevo menor al trabajo vivo gastado porque producen una masa de ganancia menor al plustrabajo extraído.

De (4.30a), para los sectores de alta composición de capital:

$$N_j^\pi \equiv V_j + GM_j^\pi > LN_j + LE_j \equiv L_j \quad (4.35)$$

Para los sectores de baja composición de capital:

$$N_j^\pi \equiv V_j + GM_j^\pi < LN_j + LE_j \equiv L_j \quad (4.35a)$$

Al evaluarse cada tipo de mercancía a su valor de producción unitario ( $\pi_j$ ), y no a su valor de producción individual unitario ( $\pi_{j^u}$ ), los capitales individuales más eficientes son sancionados socialmente de manera positiva. Como el valor de producción unitario es mayor que su valor de producción individual unitario ( $\pi_j > \pi_{j^u}$ ), el valor de producción de su producto total es mayor que su valor de producción individual ( $Y_{j^u}^\pi > YI_{j^u}^\pi$ ); producen una ganancia extraordinaria ( $G_{j^a}^\pi$ ) que resulta en una tasa de ganancia individual mayor que la tasa sectorial -que es igual a la general ( $r_{j^u}^\pi > r_j^\pi = r^\pi$ )-. Este resultado incentiva la adopción de sus métodos de producción. En contraste, los fabricantes menos eficientes son sancionados negativamente: el valor de producción unitario es menor que su valor de producción individual unitario ( $\pi_j < \pi_{j^u}$ ), el valor de producción de su producto total es menor que su valor de producción individual ( $Y_{j^u}^\pi < YI_{j^u}^\pi$ ); producen una ganancia menor que la media ( $G_{j^c}^\delta$ ), por lo que obtienen una tasa de ganancia individual menor que la sectorial y que la general ( $r_{j^u}^\pi < r_j^\pi = r^\pi$ ). Ello desincentiva la utilización de sus métodos de producción.

En los capitales individuales de eficiencia mayor a la media ( $\pi_j > \pi_{j^a}$ ), de (4.28) y considerando (4.11):

$$G+_{j^a}^{\pi} = G_{j^a}^{\pi} - GM_{j^a}^{\pi} > 0 \quad (4.36)$$

En los capitales individuales de eficiencia menor a la media ( $\pi_j < \pi_{j^c}$ ), de (4.28) y considerando (4.11a):

$$G-_{j^c}^{\delta} = G_{j^c}^{\pi} - GM_{j^c}^{\pi} < 0 \quad (4.36a)$$

La evaluación social de la eficiencia con que operan los capitales individuales que se lleva a cabo en el marco de la competencia general capitalista y de la competencia intrasectorial, y que tiene como resultado la formación del valor uniforme de cada variedad de mercancía como valor de producción unitario, tiene como *criterio* de sanción social los costos *en capital* de la producción: ya sea en términos de la composición del adelanto total, o de los costos unitarios de producción. Aunque la eficiencia en términos físicos y laborales -que se expresa en la determinación del valor social medio unitario- es un elemento de la evaluación social de la operación de los capitales individuales -está incorporada como uno de sus aspectos- está subordinada al criterio del costo en capital de la producción. No interviene en la asignación del plustrabajo social entre sectores; y en la asignación intrasectorial del plustrabajo interviene junto con el salario por unidad de trabajo ( $w_{j^u}$ ) y junto con el valor de producción unitario de los medios de producción consumidos ( $\pi_i$ ), que es distinto, tanto de su valor social medio unitario ( $\delta_i$ ), como de los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo para su producción ( $\psi_i$ ). Por este último hecho, el proceso de selección de técnicas es distorsionado por la determinación de los valores de producción unitarios: un capital individual puede aparecer como más eficiente en términos de sus costos unitarios -tal como se expresan en su valor de producción individual unitario ( $\pi_{j^u}$ )-, aunque no lo sea en términos de sus requerimientos particulares directos e indirectos de trabajo gastado -tal como se expresan en su valor individual unitario ( $\delta_{j^u}$ )- y/o, como se señaló en la sección 2.4 del capítulo 3, en términos de sus requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo por unidad de producto ( $\psi_{j^u}$ ). Por consiguiente, al venderse cada tipo de mercancía a su valor de producción, la elección de técnicas no necesariamente resulta socialmente eficiente debido a que las técnicas que permiten maximizar la producción minimizando el trabajo vivo directo e indirecto objetivado en la misma no necesariamente son las más rentables.



## **5 SEGUNDA DETERMINACIÓN DEL VALOR: EL TTSN SEGÚN LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y LAS CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**

El valor de producción unitario representa el *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) objetivado en una unidad de cada tipo de mercancía según las *condiciones sociales normales de producción* y las *condiciones de valorización del capital social*. Esta segunda determinación del valor incorpora las condiciones sociales de producción y de valorización del capital, pero aún hace abstracción de las condiciones sociales normales de realización y, por tanto, de la magnitud de las necesidades sociales normales. Que el valor de producción unitario permita igualar los volúmenes normales de oferta y demanda de cada variedad de mercancía constituye una limitación pues no puede dar cuenta de la relación entre el volumen normal de oferta de cada mercancía con la magnitud de la respectiva necesidad social, ni de la intervención de la articulación entre las capacidades productivas y necesidades sociales normales en la determinación del valor.

### **5.1 Valor de producción como trabajo social abstracto**

Aunque también esta segunda determinación del valor es limitada, constituye una segunda etapa del proceso de especificación *cualitativa* del trabajo abstracto como trabajo humano indiferenciado y *cuantitativa* del tiempo de trabajo socialmente necesario como *resultado* de la competencia. Como resultado de la competencia *intrasectorial*, los trabajos concretos particulares que se efectúan en cada uno de los capitales individuales que integran cada sector son igualados, en tanto la determinación del valor de producción unitario no se sustenta en los costos unitarios individuales, sino en los costos unitarios *medios* sectoriales; esto es, se sustenta en las condiciones sociales normales de producción. Los costos unitarios *medios*, determinados como *normales* por la competencia intrasectorial mediante el valor de producción unitario, sintetizan las características productivas de cada sector: tanto las condiciones de producción particulares de los distintos capitales individuales que lo conforman, que se expresan en sus valores de producción individuales, como el peso relativo de cada uno de ellos en el producto sectorial. Ello implica la *subsunción* de los trabajos concretos particulares -heterogéneos- desarrollados en cada capital individual al trabajo social abstracto -homogéneo-; esto es, su *incorporación subordinada* en el proceso de determinación del valor y, por tanto, del intercambio social. Por un lado, los trabajos concretos particulares se *incorporan* efectivamente como parte del trabajo sectorial; por otro,

la subordinación de los costos unitarios particulares a los costos sectoriales medios resulta en diferencias entre la ganancia producida y la ganancia media de cada capital individual.

Además, en este nivel de determinación del valor, también son *igualados* los trabajos concretos efectuados en los distintos *sectores*, ya que en la determinación de los valores de producción unitarios es totalmente *irrelevante* el valor de uso particular de los distintos tipos de mercancías fabricadas, lo mismo que las condiciones técnicas de su producción. Éstas, en tanto *productos del capital*, sólo cuentan en el ámbito de la competencia general capitalista como portadoras del plusvalor que valoriza homogéneamente al capital. Por ello, los distintos trabajos concretos particulares -subsumidos en el capital-, sólo cuentan como productores de ganancia media.

La reducción *cualitativa* de los trabajos sectoriales a trabajo social general *subsumido* en el capital se sustenta en la equiparación e igualación de los capitales sectoriales según su *magnitud* independientemente de su composición. Ello implica que los trabajos sectoriales producen plusvalor no en función de su propio volumen, sino de la magnitud del capital en que se llevan a cabo. Esta equiparación e igualación, que se manifiesta en la uniformidad *cuantitativa* de las tasas sectoriales de ganancia -y que es expresión de la Ley del capital, que subsume a la Ley del intercambio equivalencial- resulta en una segunda determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario. Éste se acredita como tal, a través del valor de producción unitario, sobre la base de las condiciones de valorización del capital social y de las condiciones sociales normales de producción.

La *composición del capital social* sintetiza junto con la *tasa general de explotación* las condiciones de valorización del capital social. Implica, sin embargo, que en el proceso de valorización el trabajo vivo se subsume en el trabajo muerto: el trabajo subsumido en el capital aparece como productor de plusvalor -bajo la forma de ganancia media-, no como trabajo vivo, sino como trabajo en general. El trabajo vivo sigue siendo la única fuente creadora de valor y productora de plusvalor y, por tanto, única fuente de la valorización, pero el grado de valorización de cada capital sectorial depende, no del trabajo vivo sectorial, sino del valor del capital total; es decir, del trabajo vivo y muerto que da sustento a la producción sectorial.

## **5.2 Valores de producción y condiciones de reproducción**

La determinación del valor de producción unitario para cada tipo de mercancía expresa a través de la *Ley del capital* una segunda condición de equilibrio de la reproducción -la

necesidad de una *valorización homogénea* de los capitales-. También expresa la primera condición de equilibrio de la reproducción -la necesidad de una *elección eficiente de técnicas* a partir del *intercambio de cantidades iguales de trabajo gastado bajo las condiciones sociales normales de producción*-, aunque lo hace de manera subordinada porque la *Ley del intercambio equivalencial* aparece subsumida en la Ley del capital.

De cumplirse exclusivamente la *Ley del capital* -de venderse cada mercancía a su valor de producción individual unitario- se justifica plenamente la operación de todos los capitales en tanto participan conjuntamente en la explotación del trabajo asalariado social, independientemente del valor de uso particular que fabrican, de su composición y de su eficiencia y, por tanto, independientemente del volumen relativo de plustrabajo que efectivamente extraen a los trabajadores.

De cumplirse simultáneamente las leyes *del intercambio equivalencial y del capital* -de venderse cada variedad de mercancía a su valor de producción unitario- se justifica la operación de todos los capitales independientemente del valor de uso particular que fabrican y de su composición, pero únicamente *en tanto operen con los niveles medios de eficiencia sectorial*. De esta manera, la necesidad de una elección eficiente de técnicas -que se expresa en la Ley del intercambio equivalencial- permanece como una determinación del valor unitario, aunque de manera distorsionada. Con la determinación del valor de producción, se induce la adopción de técnicas que implican *menores* costos unitarios que, sin embargo, no necesariamente son las más eficientes en términos técnico-laborales y, por consiguiente, no necesariamente son aquellas que permiten maximizar la producción minimizando el trabajo directo e indirecto objetivado bajo condiciones sociales normales de producción. Es decir, se induce una elección de técnicas que sólo es *relativamente* eficiente al estar subordinada a las necesidades de valorización del capital.

## CAPÍTULO 5

### CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN: VALORES DE MERCADO Y VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO

Las condiciones sociales de realización de la producción mercantil, que expresan la manera en que se llevan a cabo los procesos de compra-venta de las distintas variedades de mercancías en cuanto al *precio* al que se llevan a cabo las transacciones y en cuanto a los *volúmenes* intercambiados, se despliegan simultáneamente en tres diferentes horizontes temporales: el *corto*, el *mediano* y el *largo* plazo. Aunque no lo hace sistemáticamente, Marx analiza las condiciones de realización de la producción mercantil en varias partes de *El capital*. Lo hace, por un lado, en el análisis de la determinación de valores y precios; asimismo, en el análisis de la reproducción global social.

Las reflexiones de Marx sobre las condiciones de realización como factor de la determinación de valores y precios se ubican en distintos horizontes temporales. Se sitúan en un horizonte temporal de corto plazo, cuando examina las oscilaciones recurrentes de los precios de mercado a partir de las discrepancias constantes de los volúmenes de oferta y demanda; en un horizonte de mediano plazo, cuando examina la determinación de los centros de gravitación de los precios de mercado; finalmente, en un horizonte temporal de largo plazo, cuando postula la tendencia a la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia.

En lo que respecta a la determinación de los centros de gravitación de los precios de mercado -es decir, en el horizonte temporal de mediano plazo-, Marx explora el efecto que distintas condiciones de realización tienen sobre esos centros de gravitación. En particular, indaga situaciones en que al ofrecerse las producciones sectoriales a su valor normal (ya sea el valor social medio o el valor de producción) la *intensidad* de la demanda solvente es excesiva -caso en el que resulta problemática la satisfacción plena de las necesidades sociales- o insuficiente -caso en que resulta problemática la venta de la oferta total-. En el marco de esta reflexión, Marx propone las categorías de *valor de mercado* -como desviación del valor social medio (Tomo III, capítulo X)- y del *precio de producción de mercado* -como desviación del precio de producción (Tomo III, capítulo XXXVIII)-. Ambas categorías, en distintos niveles de abstracción, permiten igualar para cada sector el *valor* de la oferta con el *valor* de la demanda solvente de la que es objeto, permitiendo un vaciamiento de *mediano plazo* de los mercados, en contraste con el *no-vaciamiento* de *corto plazo* asociado a las

*oscilaciones* constantes de los precios de mercado. El análisis que hace Marx en esta dirección es limitado porque no es sistemático ni acabado, porque no incorpora los determinantes de la necesidad social por cada tipo de mercancía ni, por tanto, las causas de que la intensidad de la demanda de la que es objeto un sector sea excesiva o insuficiente en relación con el valor social medio o, en su caso, el valor de producción de la oferta.

En los esquemas de reproducción, (Tomo II, sección tercera), Marx muestra que la *realización* de las producciones sectoriales es una condición fundamental de la reproducción social global. Asimismo, que la necesidad social por cada tipo de mercancía está determinada por las decisiones de *acumulación* de los distintos capitales sectoriales: directamente, en el caso de los medios de producción y de los bienes finales de lujo; indirectamente, a través del gasto de los salarios, en el caso de los bienes salario. Finalmente, muestra que la reproducción social global requiere el equilibrio de los flujos *intersectoriales*. Este análisis es limitado porque se efectúa *suponiendo* la igualdad del volumen de oferta de cada sector con el volumen de la necesidad social por el producto fabricado en el mismo y, además, en el marco de un sistema de valores dado -el de los *valores sociales medios*-. Por tanto, no plantea el problema sobre las condiciones en que el volumen de demanda se ajusta al volumen de oferta de cada variedad de mercancía cuando las capacidades productivas sectoriales no corresponden cuantitativamente con las respectivas necesidades sociales, ajuste que en una economía de mercado necesariamente está mediado por la determinación del sistema de valores/precios normales. Por tanto, tampoco indaga sobre el papel que desempeña el proceso mismo de determinación del valor en este ajuste ni, en consecuencia, en la consecución del equilibrio de los flujos intersectoriales.

En este capítulo las dos líneas analíticas anteriores se articulan considerando que las condiciones sociales *normales* de realización se delimitan en el mediano plazo -como se argumenta en la sección 2 del capítulo 1-. Con ello, se desarrolla un marco analítico *único* que tiene como objetivo, por un lado, determinar las condiciones normales de realización de cada tipo de mercancía en el contexto de las condiciones generales de reproducción del sistema y, en particular, de las decisiones de acumulación de los capitales; por otro, incorporar las condiciones sociales normales de realización como una de las determinaciones del sistema de valores/precios normales que opera como centro de gravitación de los precios de mercado y que, por tanto, regula tanto la circulación general de mercancías como la reproducción social global.

En la sección 1 se presenta la determinación de las condiciones normales de realización de cada variedad de mercancía. Este desarrollo parte de la hipótesis de que la identidad cuantitativa en el *mediano plazo* de los volúmenes normales de oferta y demanda de cada variedad de mercancía, *no supone* una correspondencia entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales normales. Por consiguiente, resulta problemática la consecución de los requerimientos para la reproducción social global tal como Marx los desarrolla en los esquemas de reproducción: que las capacidades productivas sectoriales logren satisfacer las respectivas necesidades sociales y que las ofertas sectoriales demuestren plenamente su utilidad social; la igualdad del valor de la oferta de cada sector con el valor de la demanda de la que es objeto; el equilibrio de los flujos intersectoriales.

En la medida en que la igualdad entre los volúmenes normales de oferta y demanda de cada tipo de mercancía no supone la correspondencia entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales normales, no necesariamente se alcanza mediante un valor uniforme unitario igual -según el nivel de abstracción del análisis- al *valor social medio unitario* o al *valor de producción unitario*. Más bien, la regla general es que, dependiendo de la intensidad de la necesidad social normal por cada tipo de mercancía frente a la respectiva capacidad productiva sectorial, ese equilibrio se lleve a cabo mediante un valor uniforme especificado como *valor de mercado unitario -desviación del valor social medio unitario-* o, en su caso, como *valor de producción de mercado unitario- desviación del valor de producción unitario-*.

En la sección 2 se incorporan las condiciones sociales normales de realización a las condiciones sociales normales de producción, haciendo abstracción de las condiciones de valorización del capital social, en la determinación del *valor* como *valor de mercado unitario*. En este nivel la circulación general de mercancías y la reproducción social global se rigen simultáneamente por la *Ley del intercambio equivalencial* y por la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales*. La formación del valor de mercado unitario se lleva a cabo en los ámbitos de la competencia intrasectorial e intersectorial.

En la sección 3 las condiciones sociales normales de realización se incorporan a las condiciones sociales normales de producción y a las condiciones de valorización del capital social en la determinación del *valor* como *valor de producción de mercado unitario*. En este nivel de abstracción la circulación general de mercancías y la reproducción social global se rigen simultáneamente por las leyes del intercambio equivalencial, del capital y del equilibrio

de los flujos intersectoriales. La formación del valor de producción de mercado unitario se lleva a cabo en los ámbitos de la competencia intrasectorial, intersectorial y general capitalista.

### **1 CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN: LA COMPETENCIA INTERSECTORIAL**

Las condiciones sociales *normales* de realización expresan la forma en que se articulan en el *mediano plazo* los volúmenes normales de oferta y demanda de las distintas variedades de mercancías. Las condiciones de esta articulación dependen de la relación entre la estructura productiva, que se expresa en los volúmenes normales de oferta de cada sector, y la estructura de las necesidades sociales, que se expresa en la distribución de la demanda solvente total del sistema entre las distintas variedades de mercancías, y que depende de los requerimientos para la reproducción de los capitales sectoriales.

En los esquemas de reproducción Marx muestra que la realización de la producción de cada sector es condición de su reproducción, el carácter *intersectorial* de las condiciones de realización sectoriales y, finalmente, que el equilibrio de los flujos intersectoriales es condición de la reproducción social global (1.1). Marx realiza este análisis suponiendo la igualdad entre los volúmenes de producción sectoriales y la magnitud de respectivas necesidades sociales y, asimismo, que las mercancías se venden a su valor social medio unitario.

Al levantar el supuesto de la igualdad de las necesidades sociales y los volúmenes normales de oferta, el análisis de las condiciones sociales normales de realización requiere examinar la determinación de la magnitud de la necesidad social por cada tipo de mercancía, que se expresa mediante el volumen *planeado* de demanda por la misma (1.2). Esta determinación se lleva a cabo en el marco de la reproducción social global porque la necesidad social por los distintos tipos de mercancías depende de los *requerimientos materiales de reproducción* de los capitales sectoriales: directamente, en el caso de los medios de producción y de los bienes de consumo final para capitalistas; indirectamente, en el caso de los bienes de consumo final para asalariados. Para compararlos con los respectivos volúmenes planeados de demanda, los volúmenes normales de oferta de las distintas mercancías -determinados por las capacidades productivas sectoriales, los grados normales de utilización de las mismas y los niveles normales de inventarios (2.1.2 del capítulo 1)- se expresan en función de las tasas sectoriales de excedente.

Las condiciones sociales normales de realización están determinadas por la relación entre el volumen de la necesidad social normal de cada variedad de mercancía, expresada mediante el volumen planeado de demanda, y el volumen normal de su oferta (1.3). Las condiciones normales de realización de cada tipo de mercancía expresan la forma en que se igualan sus respectivos volúmenes normales de oferta y demanda mediante el valor uniforme, en cuya determinación -como valor de mercado unitario o valor de producción de mercado unitario- se incorporan las condiciones sociales normales de realización.

La igualdad de los volúmenes normales de oferta y demanda de cada tipo de mercancía implica la adecuación de las necesidades sociales normales a la capacidad de la planta productiva para satisfacerlas; esto es, implica la adecuación de los volúmenes planeados de demanda a los volúmenes normales de oferta (1.4). La forma específica en que se lleva a cabo esta adecuación depende de la disponibilidad de técnicas productivas para los distintos capitales, que determina la manera en que ajustan sus planes de acumulación a la disponibilidad social de los distintos tipos de mercancía.

La *formación* de los valores de mercado y de los valores de producción de mercado unitarios como desviación, respectivamente, de los valores sociales medios y de los valores de producción unitarios se lleva a cabo en el ámbito de la *competencia intersectorial* (1.5). En este ámbito se confrontan, en primer lugar, los distintos sectores como oferentes de una variedad particular de mercancía, cada uno de los cuales buscan atraer hacia sí la mayor proporción posible de la demanda solvente total que el conjunto de demandantes del sistema distribuye entre los distintos tipos de mercancías que requieren para su consumo productivo e individual.<sup>101</sup> Se confrontan, en segundo lugar, los distintos sectores como oferentes, unos, y como demandantes, otros, del mismo tipo de mercancía.

---

<sup>101</sup> Evidentemente, aunque este es un objetivo general, los sectores que compiten directamente entre sí, en el marco de esta dimensión de la *competencia intersectorial*, son aquellos que fabrican mercancías relativamente sustituibles entre sí.



### 1.1 Los esquemas de reproducción de Marx: utilidad y limitaciones

En los esquemas de reproducción Marx analiza las condiciones generales de reproducción del capital social considerando, en primer lugar, las producciones sectoriales y, en segundo, la realización de las producciones sectoriales como condición de la reposición, en escala simple o ampliada, de las condiciones de la producción. En este análisis Marx supone la igualdad entre el volumen de producción de cada tipo de mercancía y la magnitud de la necesidad social por la misma; asimismo, que las mercancías se venden a su valor social medio unitario.

#### 1.1.1 Producción de mercancías y valorización del capital

El valor del producto de cada sector, que incluye el plusvalor producido en el mismo ( $M'_j$ ) es la suma del valor nuevo creado por el trabajo vivo ( $N_j$ ) más el valor de los medios de producción consumidos ( $C_j$ ).

Para cada sector ( $j$ ):

$$N_j + C_j = M'_j \quad (M1)$$

#### 1.1.2 Realización de las producciones sectoriales

La venta del producto le permite a los capitales sectoriales la realización de su capital ( $D'_j$ ); esto es, les permite recuperar su adelanto ( $C_j + V_j$ ) y obtener un plusvalor ( $P_j$ ).

De (M1), para cada sector ( $j$ ):

$$M'_j = D'_j = (C_j + V_j) + P_j \quad (M2)$$

#### 1.1.3 Demanda solvente ejercida por cada sector para la reposición de las condiciones de la producción

Los ingresos por ventas ( $D'_j$ ) les confieren a los capitales sectoriales poder de compra para satisfacer sus necesidades de reproducción ( $D_j^{\vec{}}$ ). Para ello demandan medios de producción ( $C_j$ ) y fuerza de trabajo ( $V_j$ ) para reponer los consumidos productivamente. El plusvalor obtenido ( $P_j$ ) es dividido en dos fracciones: una parte ( $\alpha_j P_j$ ) para comprar medios de producción ( $\Delta C_j$ ) y fuerza de trabajo adicionales ( $\Delta V_j$ ) para ampliar la escala de

la producción; otra parte ( $\beta_j$ ) para adquirir bienes finales para consumo improductivo ( $\beta_j P_j$ ).

De (M2), suponiendo la igualdad en cada sector entre ingresos ( $D'_j$ ) y gastos ( $D_j^{\vec{}}$ ):

$$D'_j \equiv D_j^{\vec{}} = (C_j + V_j) + \alpha_j P_j + \beta_j P_j \quad (M3)$$

$$D'_j \equiv D_j^{\vec{}} = (C_j + \Delta C_j) + (V_j + \Delta V_j) + \beta_j P_j \quad (M3a)$$

#### 1.1.4 Demanda solvente ejercida sobre cada sector

La realización de la producción de cada sector (M2) está condicionada por la demanda solvente ejercida sobre el mismo por parte del *conjunto* de los sectores que conforman el sistema que, a su vez, depende de la demanda solvente ejercida por los distintos sectores para su reproducción (M3a). Se considera que los salarios recibidos por los trabajadores ( $V_j$ ) se destinan exclusivamente a comprar bienes de consumo final; asimismo, la existencia de dos sectores que producen, respectivamente, medios de producción (sector 1) y bienes finales (sector 2).

La demanda ejercida por el conjunto del sistema sobre el sector 1, que produce medios de producción:

$$D_1^{\leftarrow} = (C_1 + \Delta C_1) + (C_2 + \Delta C_2) \quad (M4.1)$$

La demanda ejercida por el conjunto del sistema sobre el sector 2, que produce bienes finales:

$$D_2^{\leftarrow} = (V_1 + \Delta V_1) + (V_2 + \Delta V_2) + \beta_1 P_1 + \beta_2 P_2 \quad (M4.2)$$

#### 1.1.5 Condiciones de realización y reproducción sectoriales

Para que la realización de la producción de cada sector se lleve a cabo a su valor ( $D'_j$ ) se requiere que éste sea igual a la demanda solvente de la que es objeto ( $D_j^{\leftarrow}$ ).

$$D'_j = D_j^{\leftarrow} \quad (M5)$$

Ello implica la igualdad del valor de la demanda que ejerce cada sector sobre el conjunto del sistema ( $D_j^{\vec{}}$ ) y el valor de la demanda de la que es objeto ( $D_j^{\leftarrow}$ ). Simétricamente, el valor de sus ventas de cada sector ( $D_j^{\leftarrow}$ ) es el que le proporciona poder de compra para adquirir las mercancías que requiere para su reproducción ( $D_j^{\vec{}}$ ).

$$D_j^{\vec{}} = D_j^{\leftarrow{}} \quad (M6)$$

$$D_j^{\leftarrow{}} = D_j^{\vec{}} \quad (M6a)$$

Sustituyendo (M3a) y (M4.1) en (M5) y (M6a), para el sector (1):

$$(C_1 + \Delta C_1) + (C_2 + \Delta C_2) = (C_1 + \Delta C_1) + (V_1 + \Delta V_1) + \beta_1 P_1 \quad (M7.1)$$

Sustituyendo (M3a) y (M4.2) en (M5) y (M6a), para el sector (2):

$$(V_1 + \Delta V_1) + (V_2 + \Delta V_2) + \beta_1 P_1 + \beta_2 P_2 = (C_2 + \Delta C_2) + (V_2 + \Delta V_2) + \beta_2 P_2 \quad (M7.2)$$

#### 1.1.5.1 Flujos intrasectoriales

Una parte de las transacciones de compra-venta de mercancías se lleva a cabo al interior de cada sector. Esta parte constituye los flujos intrasectoriales del sistema.

Al interior del sector 1 se lleva a cabo la compra-venta de los medios de producción requeridos por el propio sector:

$$(C_1 + \Delta C_1) \quad (M8.1)$$

Al interior del sector 2 se lleva a cabo la compra-venta de los bienes finales requeridos por el propio sector:

$$(V_2 + \Delta V_2) + \beta_2 P_2 \quad (M8.2)$$

#### 1.1.5.2 Igualdad de los flujos intersectoriales como condición de la reproducción global

Descontando los flujos intrasectoriales, se revela el carácter *intersectorial* y, por tanto, *social* de las condiciones de realización y reproducción de cada sector.

Despejando (M7.1), lo que implica eliminar los flujos intrasectoriales del sector (1), se muestran las condiciones de realización y reproducción de ese sector: el valor de la demanda solvente que el resto del sistema ejerce sobre el mismo, que determina el valor de sus ventas netas, debe ser igual al valor de la demanda solvente que ejerce sobre el resto del sistema, que determina el valor de sus compras netas.

$$(C_2 + \Delta C_2) = (V_1 + \Delta V_1) + \beta_1 P_1 \quad (M9.1)$$

Despejando (M7.2), lo que implica eliminar los flujos intrasectoriales del sector (2), se muestran las condiciones de realización y reproducción de ese sector, que son cualitativamente iguales a las del sector 1.

$$(V_1 + \Delta V_1) + \beta_1 P_1 = (C_2 + \Delta C_2) \quad (M9.2)$$

Las condiciones de realización y reproducción de ambos sectores aparecen como una misma condición (M9.1=M9.2): *el equilibrio de los flujos intersectoriales* entre ambos que,

además, al permitir la reproducción simultánea de los dos sectores, se constituye como condición de la *reproducción social global*.

### 1.1.6 Limitaciones de los esquemas de reproducción de Marx

Los esquemas de reproducción son construidos por Marx asumiendo, en primer lugar, la correspondencia entre el volumen de producción de cada sector y la magnitud de los respectivos requerimientos sociales y, en segundo, que las distintas mercancías se venden a su valor social medio unitario ( $\delta_j$ ).

Considerando que cada transacción es resultado del producto del volumen de la respectiva mercancía -ya sean bienes finales para el consumo de los asalariados ( $B_1$ ) y capitalistas ( $J_1$ ) del sector 1 o medios de producción ( $A_2$ ) para el sector 2- por su valor unitario ( $\delta_j$ ), e incorporando las tasas de expansión del consumo de bienes salario por el sector 1 ( $h_1^B$ ) y del consumo de medios de producción del sector 2 ( $h_2^A$ ), se describe (M9.2):

$$(V_1 + \Delta V_1) + \beta_1 P_1 \equiv (I + h_1^B) B_1 \delta_2 + J_1 \delta_2 = (I + h_2^A) A_2 \delta_1 \equiv (C_2 + \Delta C_2) \quad (\text{M10.1})$$

Despejando (M10.1):

$$\frac{(I + h_1^B) B_1 + J_1}{(I + h_2^A) A_2} = \frac{\delta_1}{\delta_2} \quad (\text{M11})$$

La relación cuantitativa entre el *volumen* de bienes finales que requiere para su reproducción el sector (1)  $((I + h_1^B) B_1 + J_1)$  y el volumen de medios de producción que requiere para su reproducción el sector 2  $((I + h_2^A) A_2)$  determina la relación entre el valor social medio unitario de los medios de producción y el valor social medio unitario de los bienes finales ( $\delta_1/\delta_2$ ).

Si se *sostiene el supuesto* de la correspondencia entre los volúmenes sectoriales de producción y las respectivas necesidades sociales pero se asume que las distintas mercancías se venden, no a su valor social medio unitario, sino a su valor de producción unitario ( $\pi_j$ ), el equilibrio de los flujos intersectoriales (M9.1=M9.2) requerido para la reproducción social global implica que la relación cuantitativa entre el *volumen* de bienes finales que requiere el sector (1) y el volumen de medios de producción que requiere el sector (2) determine la relación entre el valor de producción unitario de los medios de producción y el valor de producción unitario de los bienes finales ( $\pi_1/\pi_2$ ).

Sustituyendo en (M11):

$$\frac{(I + h_1^B)B_1 + J_1}{(I + h_2^A)A_2} = \frac{\pi_1}{\pi_2} \quad (\text{M11a})$$

## **1.2 Magnitud de la necesidad social por cada variedad de mercancía y volúmenes normales de oferta**

Si se levanta el supuesto de la correspondencia entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales, se requiere determinar, en primer lugar, la magnitud de estas últimas; en segundo lugar, el sistema de valores unitarios que permite igualar los volúmenes normales de demanda por cada variedad de mercancía con los respectivos volúmenes normales de oferta y, con ello, que se alcance el equilibrio de los flujos intersectoriales.

### 1.2.1 Condiciones normales de reproducción y magnitud de las necesidades sociales

La magnitud total de las necesidades sociales normales *respaldadas con poder de compra* se expresa por conducto como la *demanda solvente* total del sistema. Esta magnitud depende del valor del producto total que, a través de su venta, constituye la fuente del total de ingresos disponibles en la economía. La estructura de las necesidades sociales normales, que se expresa en la distribución de la demanda solvente total entre las distintas variedades de mercancías, está determinada, *en lo general*, por las características materiales y sociales del sistema.<sup>102</sup>

Para que el sistema productivo pueda reproducirse materialmente en escala *simple*, se deben reponer *en especie* los distintos componentes consumidos del capital productivo -medios de producción y fuerza de trabajo-, así como los bienes salario consumidos por los asalariados. En este sentido, los volúmenes *normales* de producción y oferta del sistema implican volúmenes específicos de necesidades sociales *normales* para la reposición de medios de producción y bienes finales para asalariados. Además, para que el sistema pueda reproducirse materialmente en escala *ampliada*, deben adquirirse en especie volúmenes

---

<sup>102</sup> Refiriéndose a la distribución de la demanda solvente total, excluyendo la destinada a la reposición de los medios de producción consumidos en los procesos productivos, Marx señala que "...las 'necesidades sociales' es decir aquello que regula el principio de la demanda, están condicionadas en lo fundamental por la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica, es decir, principalmente y en primer lugar, por la proporción entre el plusvalor global y el salario, y en segundo lugar, por la proporción entre las diversas partes en las cuales se escinde el plusvalor (ganancia, interés, renta de la tierra, impuestos, etc.)..." (1894, KIII, cap. X: 230)

adicionales de medios de producción y fuerza de trabajo que, a su vez, requiere de bienes salario adicionales.

i) La necesidad social normal para la *reposición* de los medios de producción consumidos productivamente tiene una determinación predominantemente técnica, ya que está condicionada por los requerimientos de los capitales individuales para darle continuidad a la producción dadas las condiciones técnicas con que operan. La venta del producto provee de manera directa a los capitales de un ingreso dinerario que constituye la base de la demanda solvente que destinan a reponer los medios de producción consumidos. La necesidad social normal para la reposición de los bienes salario requeridos para la reproducción de la fuerza de trabajo consumida productivamente tiene una doble determinación, técnica y social. Los requerimientos de fuerza de trabajo para darle continuidad a la producción están determinados por las condiciones técnicas de producción. Los requerimientos normales de bienes salario para reposición están determinados, en primer lugar, por la tasa general de explotación -que determina el salario nominal normal por unidad de trabajo- y, en segundo lugar, por el sistema de *valores normales* -que determina el salario real por unidad de trabajo-. La venta del producto provee a los capitales individuales del ingreso monetario con el cual pagan los salarios, que constituyen la fuente de la demanda solvente que se destina a adquirir los bienes salario para reposición.

ii) La necesidad social normal para la *ampliación* de la escala de la producción, que implica ampliar los volúmenes de medios de producción y fuerza de trabajo utilizados en la esfera productiva -y, por tanto, los volúmenes requeridos de bienes salario-, depende de los *patrones planeados de acumulación de capital*. Estos patrones involucran, por un lado, las *expectativas* de los capitales en cuanto al *valor normal unitario* de las distintas variedades de mercancías<sup>103</sup> -tanto las que ofrecen, como las que demandan- y a la masa de ganancia esperada; por otro, la proporción de la ganancia esperada que planean acumular y las tecnologías que planean utilizar.

iii) Finalmente, la necesidad social normal para el consumo final no productivo tiene un carácter residual, ya que está determinada por la porción de la ganancia esperada que *no* se planea acumular.<sup>104</sup>

<sup>103</sup> Estas expectativas están determinadas de manera inmediata por la evolución en el corto plazo de los precios de mercado y de manera mediata por el sistema de valores normales vigente en periodos anteriores  $(\lambda_1^s, \lambda_2^s)$ .

<sup>104</sup> En un modelo más complejo debe considerarse que el plusvalor total se divide entre ganancia empresarial y renta de la tierra -condicionada por el monopolio que detentan los terratenientes sobre la propiedad territorial-; la ganancia empresarial se distribuye entre

En síntesis, las necesidades sociales normales por las distintas variedades de mercancías se expresan mediante los volúmenes planeados de demanda por cada una de ellas ( $X_j^{De}$ ). Estos últimos se determinan sobre la base de las condiciones normales de operación de los distintos sectores -en cuanto a técnicas y volúmenes normales de producción y oferta- y en el marco de los requerimientos materiales para la reproducción social global que esas condiciones delimitan:

i) Para la reposición de los medios de producción consumidos en la producción ( $I$ ) y los bienes salario consumidos por los trabajadores contratados ( $B^e$ ), que dependen del *salario real* ( $\omega_j^e$ ) según el sistema de valores unitarios normales esperado ( $\lambda_1^e, \lambda_2^e$ ) -lo que se indica con el superíndice ( $e$ )-; condición de la reproducción simple.

ii) Para la ampliación de la escala de la producción, que requiere de medios de producción ( $\Delta I$ ) y bienes salario adicionales ( $\Delta B^e$ ); condición de la reproducción ampliada.

iii) Para el consumo improductivo de los capitalistas ( $J^e$ ), que también depende del sistema de valores unitarios normales esperado; elemento residual.

En lo que respecta a la ampliación de la escala de la producción y al consumo improductivo de los capitalistas, los requerimientos materiales de la reproducción de cada sector dependen, en primer lugar, de las ganancias esperadas por los capitalistas del mismo ( $G_j^e$ ), que están determinadas por sistema de valores normales unitarios esperado; en segundo lugar, de los coeficientes planeados de capitalización de ganancias ( $\alpha_j^e$ ), que es la porción de las ganancias esperadas que planean acumular; en tercer lugar, de la composición técnica planeada para el nuevo capital ( $ct_j^e$ ).

i) A partir del sistema anticipado de valores unitarios normales se estiman las ganancias sectoriales esperadas ( $G_j^e$ ) como diferencia entre los ingresos y los costos esperados.

De (D5), para cada sector ( $j$ ):

$$G_j^e = \lambda_j^e X_j^O - (w_j L_j + \lambda_I^e A_j) \quad (5.1)$$

---

la ganancia industrial y la ganancia comercial; parte de la ganancia empresarial -industrial y comercial- se utiliza para pagar a los trabajadores improductivos; asimismo, una porción de la ganancia empresarial es apropiada, bajo la forma de interés, por el capital de préstamo, y, bajo la forma de impuestos, por el Estado. Los patrones de consumo de las distintas clases sociales y fracciones de clase tienen, ante todo, un fundamento objetivo. En general, entre menor sea el ingreso individual, mayor porción del mismo se destina a la

ii) Los coeficientes planeados de capitalización de ganancias ( $\alpha_j^e$ ) pueden expresarse en función de las tasas planeadas de expansión, tanto de medios de producción ( $e_j^A$ ), como de trabajo vivo ( $e_j^B$ ).

De (D6) y (5.1), para cada sector ( $j$ ):

$$\alpha_j^e = \frac{e_j^B w_j L_j + e_j^A \lambda_1^e A_j}{G_j^e} = \frac{e_j^B \lambda_2^e \omega_j^e L_j + e_j^A \lambda_1^e A_j}{G_j^e} = \frac{e_j^B \lambda_2^e B_j^e + e_j^A \lambda_1^e A_j}{G_j^e} \quad (5.2)$$

Donde el salario *real* por unidad de trabajo según los valores unitarios normales esperados, es:

$$\omega_j^e = \frac{w_j}{\lambda_2^e} \quad (5.3)$$

Y, por tanto, donde la masa de bienes salarios, según los precios anticipados, es:

$$B_j^e = L_j \omega_j^e \quad (5.4)$$

iii) La proporción entre las tasas planeadas de expansión de consumo de medios de producción ( $e_j^A$ ) y de trabajo vivo ( $e_j^B$ ) depende de la relación entre la composición técnica planeada para el capital adicional ( $ct_j^e$ ) y la composición técnica del capital existente ( $ct_j$ ).

De (D7), para cada sector ( $j$ ):

$$ct_j^e = \frac{e_j^A A_j}{e_j^B L_j} \quad (5.5)$$

Despejando (5.5), para cada sector ( $j$ ):

$$\frac{e_j^A}{e_j^B} = \frac{ct_j^e}{ct_j} \quad (5.6)$$

Despejando (5.6) se expresa la tasa planeada de expansión de consumo de trabajo vivo para cada sector ( $j$ ) ( $e_j^B$ ):

$$e_j^B = e_j^A \frac{A_j}{L_j ct_j^e} = e_j^A \frac{ct_j}{ct_j^e} \quad (5.7)$$



Cabe destacar que, cuando no se planea cambio técnico ( $ct_j^e = ct_j$ ), las tasas planeadas de expansión de los medios de producción y el trabajo vivo son iguales ( $e_j^B = e_j^A$ ).

Sustituyendo (5.1) y (5.7) en (5.2), para cada sector ( $j$ ):

$$\alpha_j^e = \frac{e_j^A A_j \frac{w_j}{ct_j^e} + e_j^A \lambda_l^e A_j}{\lambda_j^e X_j^O - (w_j L_j + \lambda_l^e A_j)} \quad (5.2a)$$

Dividiendo (5.2a) entre ( $X_j^O$ ) y despejando se obtiene la tasa planeada de expansión de medios de producción para cada sector ( $j$ ) ( $e_j^A$ ):

$$e_j^A = \frac{\alpha_j^e [\lambda_j^e - (l_j w_j + \lambda_l^e a_j)]}{a_j \left( \lambda_l^e + \frac{w_j}{ct_j^e} \right)} \quad (5.8)$$

### 1.2.1.1 Necesidad social normal de medios de producción

La tasa planeada de expansión de medios de producción para el conjunto del sistema ( $e^A$ ) está determinada por las tasas planeadas de los distintos sectores del sistema ( $e_j^A$ ).

De (5.8), para el conjunto de la economía:

$$e^A = \frac{e_1^A A_1 + e_2^A A_2}{I} \quad (5.9)$$

La necesidad social *normal* de medios de producción, que se expresa como la demanda planeada orientada al sector que los produce ( $X_I^{De}$ ), está determinada por los requerimientos para reposición ( $I$ ) y para ampliación de la escala de producción ( $e^A I$ ).

De (5.9), para el sector (1):

$$X_I^{De} = I + e^A I = (I + e^A) I \quad (5.10)$$

### 1.2.1.2 Necesidad social normal de bienes de consumo final

La tasa planeada de expansión de bienes de consumo final para asalariados para el conjunto del sistema ( $e^B$ ) está determinada por las tasas planeadas de los distintos sectores del sistema ( $e_j^B$ ).

De (5.7), para el conjunto de la economía:

$$e^B = \frac{e_1^B B_1^e + e_2^B B_2^e}{B^e} \quad (5.11)$$

La necesidad social *normal* de bienes finales para el consumo improductivo de los capitalistas ( $J^e$ ) está determinada por la parte de la ganancia esperada en cada sector ( $G_j^e$ ) que no se planea acumular ( $\beta_j^e$ ).

De (D6) y (5.2), donde ( $\beta_j^e = 1 - \alpha_j^e$ ), para el conjunto del sistema:

$$J^\lambda = \frac{\beta_1^e G_1^e + \beta_2^e G_2^e}{\lambda_2^e} \quad (5.12)$$

La necesidad social *normal* de bienes de consumo final, que se expresa como la demanda planeada orientada al sector que los produce ( $X_2^{De}$ ), está determinada por los requerimientos de bienes finales para asalariados -para reposición ( $B^e$ ) y para ampliación de la escala de producción ( $e^B B^e$ )-, así como por los requerimientos de bienes finales para el consumo improductivo de los capitalistas ( $J^e$ ).

De (5.4), (5.7) y (5.11), para el sector (2):

$$X_2^{De} = B^e + e^B B^e + J^e = (1 + e^B) B^e + J^e \quad (5.13)$$

### 1.2.2 Volúmenes normales de oferta

El volumen normal de producción de cada sector ( $X_j$ ) es una fracción de la capacidad instalada ( $X_j^M$ ) que depende del grado normal de utilización de la planta productiva sectorial ( $\eta_j$ ). A su vez, dado el nivel normal de inventarios ( $\varepsilon_j = 1$ ), el volumen normal de oferta ( $X_j^O$ ) es igual al volumen normal de producción ( $X_j$ ).

De (1.6a), para cada sector ( $j$ ):

$$X_j^O = X_j = \varepsilon_j X_j = \eta_j X_j^M \quad (5.14)$$

El volumen normal de oferta de cada sector puede expresarse en términos del excedente de cada mercancía ( $S_j^e$ ), que es la diferencia entre la propia oferta sectorial ( $X_j^O$ ) y la parte de la misma requerida para reponer los medios de producción consumidos por los distintos sectores ( $i$ ) de la economía ( $I_j^T$ ) y los bienes salario consumidos por el total de los

trabajadores contratados en el sistema ( $B_j^{eT}$ ). Cabe recordar que la masa de bienes salario y, por tanto, el excedente de cada mercancía, depende del *salario real* según el sistema de valores unitarios esperado ( $\omega_j^e$ ).

De (2.14), para cada sector ( $j$ ):

$$X_j^O = I_j^T + B_j^{eT} + S_j^e = \sum_{i=1}^n A_{ij}^T + \sum_{i=1}^n B_{ij}^{eT} + S_j^e \quad (5.15)$$

El excedente es la parte de la producción de cada sector que puede ser utilizada socialmente ya sea para expandir la escala de la producción, o bien para el consumo improductivo de los capitalistas.

Despejando (5.15), para cada sector ( $j$ ):

$$S_j^e = X_j^O - (I_j^T + B_j^{eT}) \quad (5.16)$$

La tasa de excedente ( $s_j^e$ ) relaciona el excedente ( $S_j^e$ ) con la parte de la producción consumida productivamente y como bien de consumo para trabajadores ( $I_j^T + B_j^{eT}$ ).

De (5.15) y (5.16), para cada sector ( $j$ ):

$$s_j^e = \frac{S_j^e}{I_j^T + B_j^{eT}} = \frac{X_j^O - (I_j^T + B_j^{eT})}{I_j^T + B_j^{eT}} = \frac{X_j^O}{I_j^T + B_j^{eT}} - 1 \quad (5.17)$$

Despejando (5.17) y sustituyendo en (5.15), para cada sector ( $j$ ):

$$X_j^O = (1 + s_j^e)(I_j^T + B_j^{eT}) \quad (5.15a)$$

Para una economía de dos sectores, en la que el sector (1) produce todos los medios de producción y el sector (2) produce todo los bienes de consumo final, de (5.15a):

$$X_1^O = (1 + s_1)I \quad (5.16)$$

$$X_2^O = (1 + s_2^e)B^e \quad (5.17)$$

Donde:

$$I = I_1^T = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n A_{ij}^T \quad (5.16a)$$

$$B^e = B_2^{eT} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n B_{ij}^{eT} = L\omega_j^e = L\frac{w}{\lambda_2^e} = \frac{V}{\lambda_2^e} \quad (5.17a)$$

### 1.3 Condiciones sociales normales de realización y determinación del valor

En el mediano plazo, sobre la base del grado normal de utilización de las plantas productivas sectoriales ( $\eta_j$ ), de los niveles normales de inventarios ( $\varepsilon_j = I$ ) y del valor normal unitario ( $\lambda_j$ ) los volúmenes *normales* de oferta ( $X_j^O$ ) y demanda ( $X_j^D$ ) de cada variedad de mercancía son iguales.

De (1.4b), para cada sector ( $j$ ):

$$X_j^O = X_j^D \quad (5.18)$$

Considerando el valor unitario normal ( $\lambda_j$ ), ello implica para cada sector la igualdad del valor de las ventas ( $\lambda_j X_j^O$ ) -valor normal de la oferta ( $O_j$ )- y el valor de las compras ( $\lambda_j X_j^D$ ) -valor normal de la demanda de la que es objeto ( $D_j$ )- y, por tanto, en el conjunto de la economía; lo que es, de hecho, tautológico.

De (5.18), para cada sector ( $j$ ):

$$\lambda_j X_j^O \equiv O_j = D_j \equiv \lambda_j X_j^D \quad (5.19)$$

De (5.19), para el conjunto del sistema:

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^O \equiv O = D \equiv \sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^D \quad (5.19a)$$

En un horizonte temporal de mediano plazo la igualdad de los volúmenes *normales* de oferta ( $X_j^O$ ) y demanda ( $X_j^D$ ) y, por tanto, la igualdad del valor de las ventas ( $\lambda_j X_j^O$ ) y compras ( $\lambda_j X_j^D$ ) al valor unitario normal es *resultado* de la adecuación de los volúmenes *planeados* de demanda ( $X_j^{De}$ ) -que expresan la magnitud de la necesidad social normal por cada variedad de mercancía- a los volúmenes normales de oferta de cada sector ( $X_j^O$ ) -que en el mediano plazo son constantes- y que, en general, son distintos. Implica, por tanto, la adecuación de la necesidad social por cada variedad de mercancía a la disponibilidad de la misma.<sup>105</sup>

<sup>105</sup> En el corto plazo la igualdad del valor de las ventas y compras de cada mercancía, implica una adecuación mutua de los volúmenes efectivos de oferta -a través de cambios en los niveles efectivos de inventarios y de los grados efectivos de utilización de la planta- y demanda. En el largo plazo, la igualdad del valor de las ventas y compras implica una adecuación -tendencial- de las capacidades productivas sectoriales y, por tanto, de los volúmenes normales de oferta a las necesidades sociales normales.

Esta adecuación se lleva a cabo mediante el proceso de *formación del sistema de valores unitarios normales*, que funciona como el mecanismo que permite tal adecuación. Simétricamente, el sistema de valores normales incorpora como una de sus determinaciones las condiciones de articulación entre los volúmenes normales de oferta y demanda en los distintos sectores de la economía; esto es, las condiciones sociales normales de realización.

Las condiciones sociales normales de realización están determinadas, dado el sistema de valores normales *esperado* ( $\lambda^e$ ), por la distribución de la demanda agregada solvente ( $D^e$ ) entre los distintos tipos de mercancías ( $D_j^e$ ). Esta distribución depende de las magnitudes de demanda planeadas por cada tipo de mercancía ( $X_j^{De}$ ) y del valor unitario normal esperado de cada una de ellas ( $\lambda_j^e$ ).

De (5.10) y (5.13), para cada sector ( $j$ ):

$$D_j^e = \lambda_j^e X_j^{De} \quad (5.20)$$

Para el conjunto de la economía:

$$D^e = \sum_{j=1}^n D_j^e = \sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^{De} \quad (5.20a)$$

En el mediano plazo la magnitud de la demanda planeada por cada tipo de mercancía y el volumen normal de oferta de la misma generalmente son diferentes ( $X_j^{De} \neq X_j^O$ ), lo mismo que la demanda solvente por cada tipo de mercancía y el valor esperado de su oferta ( $D_j^e \neq O_j^e$ ).

$$\lambda_j^e X_j^O \equiv O_j^e \neq D_j^e \equiv \lambda_j^e X_j^{De} \quad (5.21)$$

Esta diferencia, que expresa la *intensidad* de la necesidad social normal por cada variedad de mercancía ( $\lambda_j$ ), determina sus condiciones normales de realización.

De (5.10), (5.13), (5.15) y (5.21), para cada sector ( $j$ ):

$$\lambda_j = \frac{D_j^e}{O_j^e} = \frac{X_j^{De}}{X_j^O} \quad (5.22)$$

En cambio, para el conjunto del sistema el valor planeado de la demanda ( $D^e = O^e$ ) es igual al valor esperado de la oferta, que es la fuente de los ingresos esperados totales.

De (5.21), para el conjunto del sistema:

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^O \equiv O^e = D^e \equiv \sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^{De} \quad (5.21a)$$

El desequilibrio entre la estructura de capacidades productivas sectoriales y la estructura de necesidades sociales normales, que determina las distintas intensidades de estas últimas ( $A_j \neq I$ ), se manifiesta como un desequilibrio en la distribución *intersectorial* de la demanda solvente total.

Sustituyendo (5.22) en (5.21) y despejando, para cada sector ( $j$ ):

$$O_j^e A_j = D_j^e \quad (5.23)$$

Este desequilibrio revela que el sistema de valores normales esperado ( $\lambda^e$ ) generalmente no permite compatibilizar los planes de los oferentes y los demandantes. Ello implica, a su vez, que la realización de las producciones sectoriales resulta problemática, lo mismo que el cumplimiento de los requerimientos de la reproducción -simple y ampliada-, de los capitales sectoriales. Como no garantiza la reproducción social global, el sistema de valores normales esperado no puede operar como regulador de la circulación general de mercancías ni, por tanto, como centro de gravitación de los precios de mercado.

El sistema de valores normales ( $\lambda$ ) -diferente del sistema de valores normales esperado ( $\lambda^e$ )- debe compatibilizar los planes del conjunto de oferentes y demandantes del sistema para, con ello, hacer posible la realización de las producciones sectoriales, por un lado, y la adquisición de los elementos materiales de la reproducción, por otro. En suma, debe articular la estructura de distribución de la demanda solvente total con la estructura de la planta productiva de tal manera que la reproducción social global sea posible. Considerando que en el modelo las mercancías no son sustituibles entre sí (S4), esta articulación implica que la fracción de la demanda solvente total de la que es objeto cada sector sea igual a su participación en el valor total de la producción social.

De (5.21) y (5.21a), para cada sector ( $j$ ):

$$\frac{\lambda_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^O} = \frac{D_j^e}{D^e} \quad (5.24)$$

Desarrollando (5.24) a partir de (5.21) y (5.21a), para cada sector ( $j$ ):

$$\frac{\lambda_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^O} = \frac{\lambda_j^e X_j^{De}}{\sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^{De}} \quad (5.24a)$$

El valor normal unitario para cada variedad de mercancía ( $\lambda_j$ ) es el que permite igualar la fracción de la demanda solvente total de la que es objeto el sector en que es producida con la participación del valor de su producción en la producción total. Su desviación del valor normal unitario esperado ( $\lambda_j^e$ ) depende de la intensidad de la necesidad social normal por la misma ( $A_j$ ) y de la proporción entre la producción total valuada al valor normal ( $Y^\lambda$ ) y al valor esperado ( $Y^e$ ), que difieren entre si porque el valor de reposición de los medios de producción depende del sistema de valores unitarios.

Despejando (5.24a), sustituyendo de (5.22), considerando la identidad del valor de la demanda global ( $D_j^e$ ) con el valor de la producción total ( $Y^e$ ) y despejando para cada sector ( $j$ ):

$$\lambda_j = \lambda_j^e \frac{X_j^{De}}{X_j^O} \frac{\sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^{De}} = \lambda_j^e A_j \frac{\sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^{De}} = \lambda_j^e A_j \frac{\sum_{j=1}^n \lambda_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \lambda_j^e X_j^O} = \lambda_j^e A_j \frac{Y^\lambda}{Y^e} \quad (5.25)$$

El valor normal relativo ( $\lambda_{ij}$ ) de cualquier par de mercancías se desvía del valor esperado relativo de las mismas ( $\lambda_{ij}^e$ ) en función únicamente de la intensidad de las respectivas necesidades sociales normales ( $A_{ij}$ ).

De (5.25), para cualquier par de sectores ( $i, j$ ):

$$\frac{\lambda_i}{\lambda_j} = \lambda_{ij} = \lambda_{ij}^e \frac{A_i}{A_j} = \lambda_{ij}^e A_{ij} \quad (5.25a)$$

La intensidad de la necesidad social normal por cada variedad de mercancía ( $A_j$ ), que expresa sus condiciones normales de realización, y que es uno de los determinantes de su valor normal unitario puede ser: media ( $A_j = 1$ ) -cuando la capacidad productiva es exactamente suficiente para satisfacer la respectiva necesidad social normal ( $X_j^O = X_j^{De}$ )-,

baja ( $\Lambda_j < 1$ ) -cuando la capacidad productiva es relativamente excesiva ( $X_j^O > X_j^{De}$ )-, o alta ( $\Lambda_j > 1$ ) -cuando la capacidad productiva sectorial es relativamente insuficiente ( $X_j^O < X_j^{De}$ )-.

### 1.3.1 Capacidad productiva excesiva: baja intensidad de la necesidad social

Cuando la capacidad productiva es excesiva en relación con la respectiva necesidad social normal ( $X_j^O > X_j^{De}$ ), la intensidad de la demanda es baja ( $\Lambda_j < 1$ ) y el valor de la demanda planeada ( $D_j^e$ ) es menor que el valor esperado de la oferta ( $O_j^e$ ).

De (5.24a) y (5.25), y considerando ( $\Lambda_j < 1$ ):

$$\lambda_j^e X_j^O = O_j^e > D_j^e = \lambda_j^e X_j^{De} \quad (5.26)$$

Con estas condiciones normales de realización, las oscilaciones de corto plazo del precio de mercado tienen como centro de gravitación al valor normal unitario ( $\lambda_j$ ) que tiende a ser menor que el valor unitario planeado ( $\lambda_j^e$ ).

De (5.25), por ( $\Lambda_j < 1$ ):

$$\frac{\lambda_j}{\lambda_j^e} = \Lambda_j \frac{Y^\lambda}{Y^e} \rightarrow < 1 \quad (5.27)$$

El valor unitario normal menor que el planeado induce la *realización* total del excesivo volumen normal de oferta, ajustando al alza el volumen de demanda hasta igualarlo con el volumen normal de oferta. Pero ello se logra con un valor de la oferta que tiende a ser menor que su valor planeado.

De (5.19), (5.22) y (5.25) y considerando (5.27) se obtiene la relación entre el valor normal ( $O_j$ ) y el valor esperado ( $O_j^e$ ) de la oferta:

$$\frac{O_j}{O_j^e} = \frac{\lambda_j X_j^O}{\lambda_j^e X_j^O} = \frac{\lambda_j^e \Lambda_j (Y^\lambda / Y^e)}{\lambda_j^e} = \Lambda_j (Y^\lambda / Y^e) \rightarrow < 1 \quad (5.28)$$

Despejando (5.28):

$$O_j = O_j^e \Lambda_j (Y^\lambda / Y^e) \quad (5.28a)$$

De (5.19), (5.20) y (5.25) se obtiene la relación entre el valor de la demanda ( $D_j$ ) y el valor de la demanda planeada ( $D_j^e$ ):



$$\frac{D_j}{D_j^e} = \frac{\lambda_j X_j^D}{\lambda_j^e X_j^{De}} = \frac{\lambda_j^e \Lambda_j (Y^\lambda / Y^e) X_j^D}{\lambda_j^e X_j^{De}} = \frac{(Y^\lambda / Y^e) X_j^D}{\lambda_j^e X_j^{De}} \quad (5.29)$$

Despejando (5.29):

$$D_j = \frac{D_j^e (Y^\lambda / Y^e) X_j^D}{X_j^O} \quad (5.29a)$$

Sustituyendo (5.23) y (5.28a) en (5.29) y despejando:

$$O_j = D_j \frac{X_j^O}{X_j^D} \quad (5.30)$$

Como en el mediano plazo los volúmenes normales de oferta ( $X_j^O$ ) y demanda ( $X_j^D$ ) son iguales, de (5.18):

$$\lambda_j X_j^O \equiv O_j = D_j \equiv \lambda_j X_j^D \quad (5.19)$$

Donde, por (5.26) y (5.27), la igualdad de los volúmenes normales de oferta ( $X_j^O$ ) y demanda ( $X_j^D$ ) implica que estos últimos sean mayores a los planeados ( $X_j^{De}$ ):

$$X_j^O = X_j^D > X_j^{De} \quad (5.31)$$

### 1.3.2 Capacidad productiva insuficiente: alta intensidad de la demanda

Cuando la capacidad productiva sectorial es insuficiente en relación con la respectiva necesidad social normal ( $X_j^O < X_j^{De}$ ), la intensidad de la demanda es alta ( $\Lambda_j > 1$ ) y, por tanto, el valor de la demanda planeada ( $D_j^e$ ) es mayor que el valor esperado de la oferta ( $O_j^e$ ).

De (5.24a) y (5.25), y considerando ( $\Lambda_j > 1$ ):

$$\lambda_j^e X_j^O = O_j^e < D_j^e = \lambda_j^e X_j^{De} \quad (5.26a)$$

Con estas condiciones normales de realización, las oscilaciones de corto plazo del precio de mercado tienen como centro de gravitación, no al valor unitario planeado ( $\lambda_j^e$ ), sino al valor normal unitario ( $\lambda_j$ ), que tiende a ser más elevado que el primero.

De (5.25), por ( $\Lambda_j > 1$ ):

$$\frac{\lambda_j}{\lambda_j^e} = \Lambda_j \frac{Y^\lambda}{Y^e} \rightarrow \gg 1 \quad (5.27a)$$

El valor unitario normal más alto que el planeado, *raciona* entre los demandantes el limitado volumen normal de oferta, con lo que el volumen de demanda se ajusta a la baja hasta coincidir con el volumen normal de oferta. Con ello, la realización de la oferta sectorial se logra con un valor que tiende a ser mayor que el planeado.

De (5.19), (5.22) y (5.25) y considerando (5.27a) se obtiene la relación entre el valor normal ( $O_j$ ) y el valor esperado ( $O_j^e$ ) de la oferta:

$$\frac{O_j}{O_j^e} = A_j (Y^\lambda / Y^e) \rightarrow \gg 1 \quad (5.28a)$$

En este caso, por (5.26a y 5.27a), la igualdad de los volúmenes normales de oferta ( $X_j^O$ ) y demanda ( $X_j^D$ ) implica que éstos últimos sean menores a los planeados ( $X_j^{De}$ ):

$$X_j^O = X_j^D < X_j^{De} \quad (5.31a)$$

### 1.3.3 Condiciones sociales normales de realización y determinación del valor

En la determinación del valor uniforme unitario como valor social medio -por las condiciones sociales normales de producción- o como valor de producción -por las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social- se hace abstracción de las condiciones sociales normales de realización. Ello implica suponer que las capacidades productivas sectoriales, expresadas en los volúmenes normales de oferta, corresponden exactamente con las respectivas necesidades sociales normales, expresadas en los volúmenes de demanda planeados. Cuando se levanta este supuesto, es decir, cuando se consideran las condiciones sociales normales de realización, el valor uniforme unitario ahora se determina como *valor de mercado* ( $\sigma_j$ ) -desviación del valor social medio ( $\delta_j$ )- o bien como *valor de producción de mercado* ( $\mu_j$ ) -desviación del valor de producción ( $\pi_j$ )-.

Suponiendo que el sistema de valores normales *esperados* es el de los valores sociales medios ( $\delta$ ), de (5.25), se determina el valor de mercado unitario de cada variedad de mercancía ( $j$ ):

$$\sigma_j = \delta_j A_j \frac{Y^\sigma}{Y^\delta} \quad (5.32)$$

De (5.25a) y (5.32), para cualesquiera dos variedades e mercancías ( $i, j$ ):

$$\frac{\sigma_i}{\sigma_j} = \sigma_{ij} = \delta_{ij} \frac{\Lambda_i}{\Lambda_j} \quad (5.32a)$$

Suponiendo que el sistema de valores normales *esperados* es el de los valores de producción ( $\pi$ ), de (5.25), se determina el valor de producción de mercado unitario de cada variedad de mercancía ( $j$ ):

$$\mu_j = \pi_j \Lambda_j \frac{Y^\mu}{Y^\pi} \quad (5.33)$$

De (5.25a) y (5.33), para cualesquiera dos variedades e mercancías ( $i, j$ ):

$$\frac{\mu_i}{\mu_j} = \mu_{ij} = \pi_{ij} \frac{\Lambda_i}{\Lambda_j} \quad (5.33a)$$

Una baja intensidad de la necesidad social normal ( $\Lambda_j < 1$ ) determina que el valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) -o el valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ )- sea menos que proporcional al valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) -o al valor de producción unitario ( $\pi_j$ )-. Este resultado expresa que la masa de trabajo social que la sociedad asigna como poder de compra para la satisfacción de su necesidad social normal por la mercancía ( $j$ ) es menor que la masa de trabajo que el respectivo sector ofrece, ya sea según las condiciones sociales normales de producción, o según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social.

De (5.27):

$$\frac{\sigma_j (Y^\delta / Y^\sigma)}{\delta_j} = \Lambda_j < 1 \quad (5.34)$$

$$\frac{\mu_j (Y^\pi / Y^\mu)}{\pi_j} = \Lambda_j < 1 \quad (5.35)$$

Una alta intensidad de la necesidad social ( $\Lambda_j > 1$ ) determina que el valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) -o el valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ )- sea más que proporcional al valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) -o al valor de producción unitario ( $\pi_j$ )-. Este resultado expresa que la masa de trabajo social que la sociedad asigna como poder de compra para la satisfacción de su necesidad social normal por la mercancía ( $j$ ) es mayor que la masa de trabajo que el respectivo sector ofrece, ya sea según las condiciones sociales normales de

producción, o según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social.

De (5.27a):

$$\frac{\sigma_j(Y^\delta/Y^\sigma)}{\delta_j} = \Lambda_j > 1 \quad (5.34a)$$

$$\frac{\mu_j(Y^\pi/Y^\mu)}{\pi_j} = \Lambda_j > 1 \quad (5.35a)$$

De esta manera, el trabajo social despliega una triple dimensión en el proceso de determinación del valor. Se manifiesta, en primer lugar, como trabajo *gastado* en la esfera productiva según las condiciones sociales normales de producción y, en su caso, de valorización del capital social. En este sentido, cada sector "ofrece" una masa de trabajo que es una porción del trabajo social. En segundo lugar, se manifiesta como trabajo *distribuido* socialmente bajo la forma de los distintos componentes del ingreso total, entre los distintos sectores productivos, según las condiciones de realización de su producto, y entre las distintas clases sociales, según la correlación de fuerzas entre ellas. En tercer lugar, como trabajo transformado en *poder de compra* que se asigna a las distintas esferas productivas según las necesidades sociales particulares específicas que deben ser satisfechas. En este sentido, el conjunto de consumidores asigna a cada sector, por vía de la demanda solvente que ejerce sobre el mismo, una masa de trabajo que es parte del trabajo social.

#### 1.4 Adecuación de los volúmenes planeados de demanda a los volúmenes normales de oferta

La adecuación de los volúmenes *planeados* de demanda ( $X_j^{De}$ ) a los volúmenes normales de oferta, que iguala los volúmenes normales de demanda y oferta, implica que las tasas *normales* de expansión de consumo de medios de producción ( $h^A$ ) y de trabajo vivo -y, por tanto, de bienes de consumo para asalariados ( $h^B$ )-, lo mismo que del consumo improductivo capitalista ( $J^e/B^e$ ) generalmente son diferentes de las planeadas ( $e^A$ ,  $e^B$ ,  $J^e/B^e$ ). Ello porque están limitadas por las respectivas tasas de excedente ( $s_1$ ,  $s_2^e$ ).

Considerando que la totalidad de la producción de cada sector es vendida (S15) y que, en el mediano plazo, se opera con grados normales de utilización de la planta y con niveles normales de inventarios en manos de los productores:

$$h^A I = \sum_{j=1}^n h_j^A A_j = s_1 I \quad (5.36)$$

$$h^B B^\lambda = \sum_{j=1}^n h_j^B B_j^\lambda = s_2^\lambda B^\lambda - J^\lambda \quad (5.37)$$

El ajuste en cada sector de las tasas *planeadas* de expansión del consumo de medios de producción y de bienes para consumo final de los asalariados ( $e_j^A$ ,  $e_j^B$ ) a las tasas *normales* ( $h_j^A$ ,  $h_j^B$ ) implica que la necesidad sectorial normal por cada tipo de mercancía se ajusta a la posibilidad social de satisfacerla. Este ajuste está limitado por las técnicas disponibles para producir los distintos tipos de mercancías, que determinan las tasas normales *posibles*. Los casos extremos en cuanto a disponibilidad de técnicas son:

i) Que los capitalistas tengan acceso a todo tipo de técnicas; esto, es que puedan combinar en cualquier proporción los distintos medios de producción y el trabajo vivo adicionales. En este caso, los coeficientes de capitalización de las ganancias son iguales a los planeados ( $\alpha_j = \alpha_j^e$ ). Asimismo, como cualquier combinación de los distintos medios de producción y del trabajo es posible el cumplimiento del supuesto (S15) -que la oferta de todos los sectores se venda sobre la base del grado normal de utilización de la planta y del nivel normal de inventarios- no implica cambios en los inventarios de productos comprados en manos de los consumidores.

ii) Que los capitalistas tengan acceso sólo a algunos tipos de técnicas; esto es, que las combinaciones de los distintos medios de producción y del trabajo estén limitadas. En este caso, en general, los coeficientes de capitalización no son iguales a los planeados ( $\alpha_j \neq \alpha_j^e$ ). El cumplimiento del supuesto (S15) implica cambios en los inventarios de productos comprados en manos de los consumidores (S16).

#### 1.4.1 Disponibilidad ilimitada de técnicas

Cuando cualquier combinación de los distintos medios de producción y del trabajo es posible, los coeficientes de capitalización de ganancias pueden ser iguales a los planeados ( $\alpha_j = \alpha_j^e$ ) porque los capitalistas pueden sustituir libremente entre sí los distintos medios de producción y la fuerza de trabajo en función de las ofertas disponibles. Ello implica, sin embargo, que la composición planeada para el nuevo capital de cada sector no se cumpla ( $ct_j^h \neq ct_j^e$ ).

Tomando en cuenta las restricciones (5.36) y (5.37), las tasas sectoriales normales de expansión del consumo de medios de producción ( $h_j^A$ ) y de bienes de consumo para asalariados ( $h_j^B$ ) pueden determinarse de la siguiente manera.

De (5.2), para cada sector ( $j$ ):

$$\alpha_j G_j = \alpha_j^e G_j = h_j^B w_j L_j + h_j^A \lambda_1 A_j = h_j^B \lambda_2 \omega_j^\lambda L_j + h_j^A \lambda_1 A_j = h_j^B \lambda_2 B_j^\lambda + h_j^A \lambda_1 A_j \quad (5.38)$$

Despejando (5.38), para cada sector ( $j$ ):

$$h_j^A = \frac{\alpha_j^e G_j - h_j^B \lambda_2 B_j^\lambda}{\lambda_1 A_j} \quad (5.39)$$

$$h_j^B = \frac{\alpha_j^e G_j - h_j^A \lambda_1 A_j}{\lambda_2 B_j^\lambda} \quad (5.40)$$

#### 1.4.2 Disponibilidad limitada de técnicas

Cuando la disponibilidad de técnicas es limitada los coeficientes de capitalización de ganancias generalmente no pueden ser iguales a los planeados ( $\alpha_j \neq \alpha_j^e$ ). Los capitalistas, al no poder sustituir libremente entre sí los distintos medios de producción y la fuerza de trabajo, enfrentarán una oferta limitada de alguno de ello y/o de los bienes finales para su consumo individual improductivo. Por tanto, por lo menos alguno de ellos tendrá que ajustar

su coeficiente planeado de capitalización de ganancias, lo mismo que su consumo improductivo planeado.

De (5.2), entonces, para al menos alguno de los sectores:

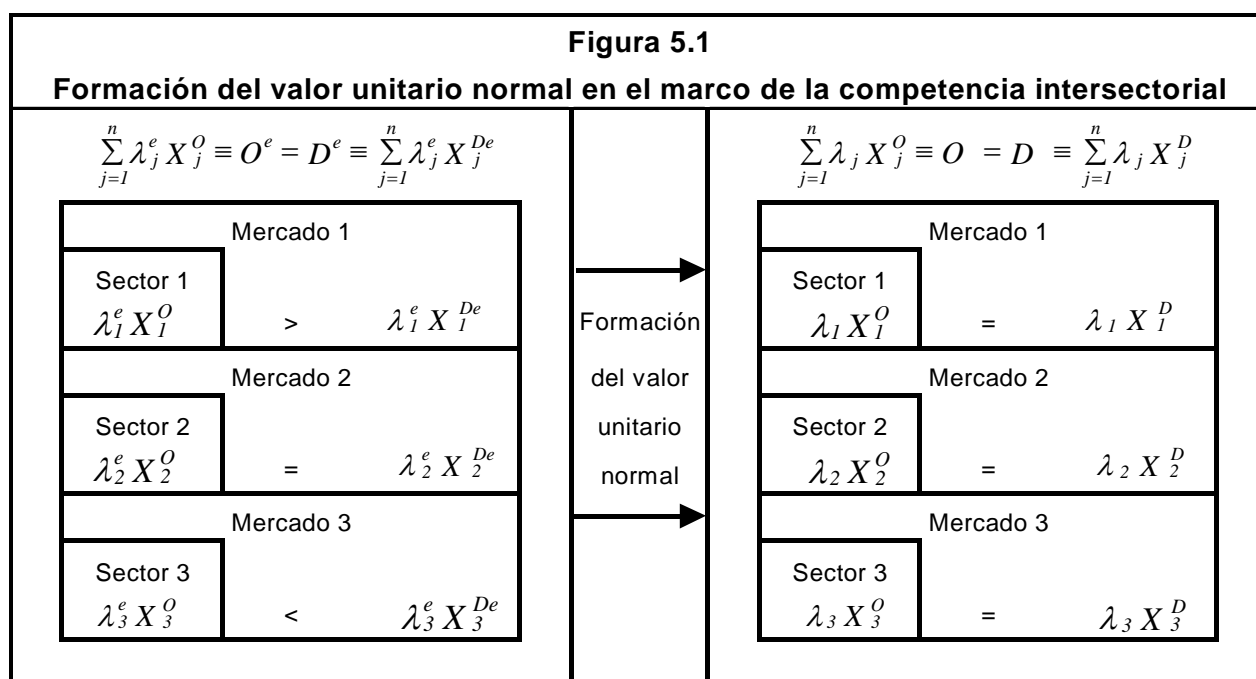
$$\alpha_j = \frac{h_j^B w_j L_j + h_j^A \lambda_l A_j}{G_j} \neq \alpha_j^e \quad (5.41)$$

Cuando la disponibilidad de técnicas es limitada, el supuesto (S15) puede cumplirse porque los compradores están dispuestos a hacer acopio de inventarios de medios de producción que no podrán utilizar inmediatamente (S16).

### **1.5 Formación de un valor uniforme para cada tipo de mercancía en el marco de las relaciones intersectoriales**

La competencia *intersectorial* implica, en primer lugar, la confrontación entre los diferentes capitales sectoriales que, como oferentes de una variedad particular de mercancía, tienen como propósito ser objeto de la mayor porción posible de la demanda solvente total. El cumplimiento de este objetivo resulta en mejores condiciones de realización para el *conjunto* de capitales individuales que conforman cada sector, facilitándoles a todos su objetivo particular de maximizar sus ingresos por ventas vendiendo su producto al mayor precio posible. Implica, en segundo lugar, la confrontación de los diferentes capitales sectoriales con los demandantes de distintas variedades de mercancías que, para cumplir su objetivo de minimizar sus gastos comprando el mayor volumen posible de las mercancías que requieren para su reproducción al menor precio posible, pueden sustituir entre si-en la medida en que sea materialmente posible- algunos tipos de mercancías.

Esta doble confrontación interviene en la determinación del valor uniforme de cada variedad de mercancía -sea el valor de mercado o el valor de producción de mercado- porque tiene como resultado la determinación de una mayor o menor *intensidad* de la demanda solvente de la que es objeto cada sector. Esta intensidad -que expresa el grado de necesidad social de su producción- depende, en gran medida, de la sustituibilidad entre distintos tipos de mercancías para distintos consumos, tanto productivos como finales. (Figura 5.1)

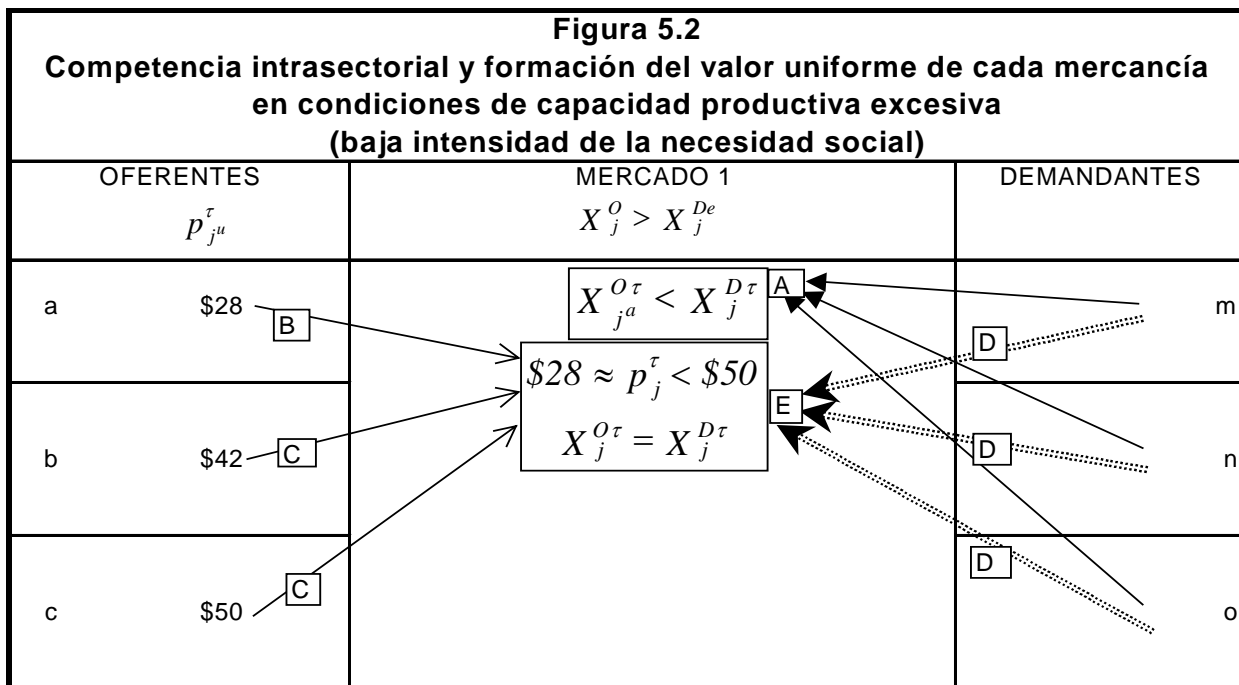


Las relaciones de competencia *intersectoriales* intervienen en la *formación* del valor uniforme de cada tipo de mercancía porque las condiciones sociales normales de realización determinan el contexto en que se desarrollan las relaciones de competencia *intrasectoriales*. La competencia entre oferentes y demandantes al interior de cada sector, cuando se desarrolla en el marco más general de la competencia intersectorial, ya no tiene un carácter meramente formal -base *cualitativa* de la determinación de un valor uniforme para cada tipo de mercancía-, sino que ahora *sí* intervienen en la determinación *cuantitativa* de ese valor uniforme unitario. La competencia intersectorial determina la correlación de fuerzas entre los dos polos -oferentes y demandantes- que compiten al interior de cada sector en función de la relación entre los volúmenes ofrecidos sectorialmente ( $X_j^O$ ) y los volúmenes requeridos socialmente ( $X_j^{De}$ ): el polo cuantitativamente excedentario es relativamente débil; el polo cuantitativamente insuficiente es relativamente fuerte. Los integrantes del polo débil tienden a actuar de manera *independiente* en el ámbito intrasectorial, recrudesciéndose la competencia entre ellos. En cambio, los integrantes del polo fuerte tienden a actuar concertadamente, suavizándose la competencia entre ellos.<sup>106</sup>

Cuando la capacidad productiva sectorial es excesiva -esto es, cuando la intensidad de la necesidad social es baja- el polo de la oferta es el débil por lo que los distintos oferentes



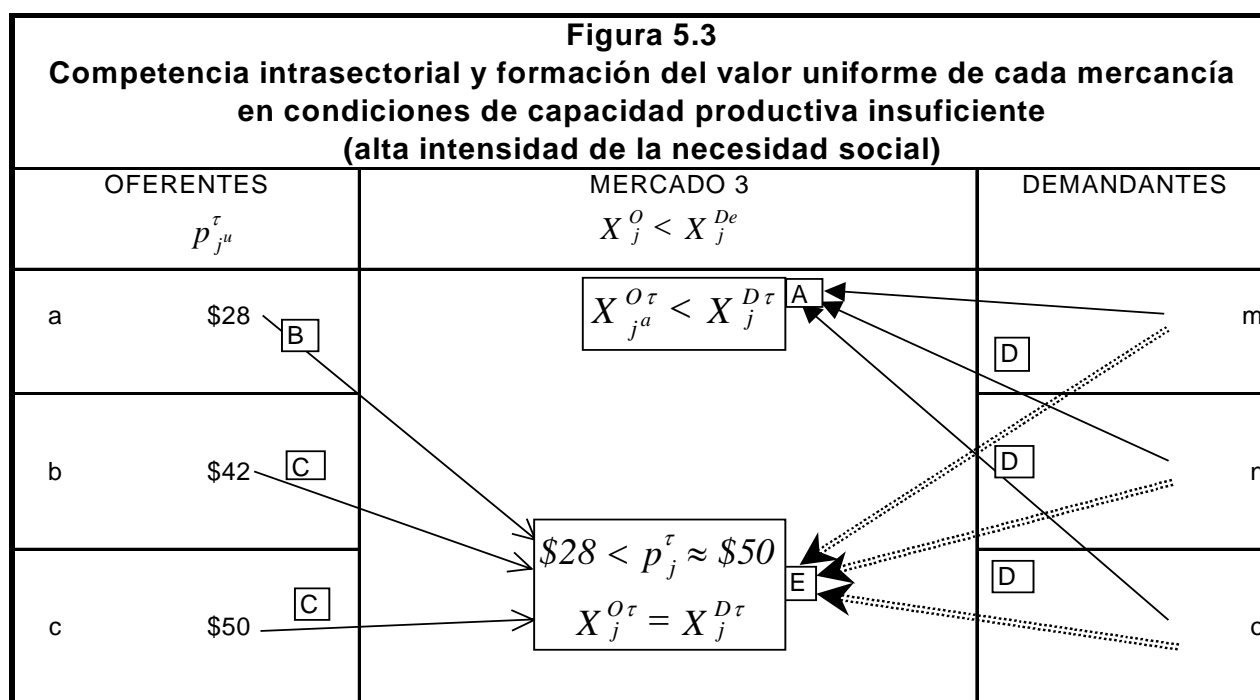
operan de manera independiente porque cada uno de ellos busca que la oferta del resto sea la que resulte ser excesiva. En contraste el polo de la demanda es el fuerte, por lo que los distintos demandantes operan concertadamente para aprovechar en su beneficio el exceso relativo de oferta.<sup>107</sup> En estas condiciones, dentro del polo débil, los capitales que operan con mejores condiciones de eficiencia (*a*), al tener mayor margen de maniobra, predominan sobre los demás.<sup>108</sup> Tienden a *regular* el valor uniforme normal, independientemente de su peso relativo en la oferta sectorial. Ante una baja intensidad de la necesidad social, la tendencia a que los oferentes (*a*) aumenten su precio de oferta es más débil, mientras que la tendencia de los oferentes que operan con peores condiciones de eficiencia (*b, c*) a disminuir su precio de oferta es más fuerte. (Figura 5.2)



<sup>106</sup> Marx (1894, KIII, cap. X: 244-245): "El sector que por el momento es el más débil de la competencia es al mismo tiempo aquel en el cual el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y a menudo en oposición directa a ellos [...] mientras que el sector más fuerte siempre enfrenta al bando contrario más o menos como una unidad coherente."

<sup>107</sup> Marx (1894, KIII, cap. X: 245): "Si [...] la oferta es mayor que la demanda, uno comenzará a desprenderse de la mercancía a menor precio, y los demás tendrán que seguirlo, mientras que los compradores obrarán de consuno en el sentido de hacer descender el precio de mercado lo más que se pueda..."

<sup>108</sup> Marx (1894, KIII, cap. X: 245): "Si un bando es el más débil, cada cual podrá buscar, por su propia parte, la manera de ser el más fuerte, (por ejemplo, el que trabaja con menores costos de producción), o por lo menos de salir librado lo mejor posible, y en este caso le importa un comino de su prójimo, aunque su propia acción lo afecta no solamente a sí mismo, sino también a todos sus cófrades."



Cuando la capacidad productiva sectorial es insuficiente -cuando la intensidad de la necesidad social es alta- el polo de la oferta es fuerte por lo que los distintos oferentes actúan concertadamente para aprovechar conjuntamente el exceso relativo de demanda. El polo de la demanda es, en este caso, el débil por lo que los distintos demandantes actúan fragmentariamente en la medida en que cada uno de ellos busca satisfacer plenamente su necesidad social aún a costa de los demás.<sup>109</sup> Dentro del polo fuerte, los capitales que operan con peores condiciones de eficiencia tienden a *regular* el valor uniforme normal, independientemente de su peso relativo en la oferta sectorial, con el apoyo de los más eficientes y en detrimento del conjunto de los demandantes. Ante la alta intensidad de la necesidad social la tendencia a que los oferentes (*b, c*) disminuyan su precio de oferta es más débil, mientras que la tendencia a que los oferentes (*a*) lo aumenten es más fuerte. (Figura 5.3)

## **2 CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN: VALORES DE MERCADO**

Al considerar a las mercancías como productos del trabajo social -considerando, por tanto, las condiciones sociales normales de producción-, aún haciendo abstracción del carácter

<sup>109</sup> Marx (1894, KIII, cap. X: 245): "Si para esta clase determinada de mercancía la demanda es mayor que la oferta, un comprador ofrecerá mas que el otro --dentro de ciertos limites--, encareciendo así la mercancía para todos, por encima del valor de mercado, mientras que, por el otro lado, los vendedores tratan conjuntamente de vender a un precio de mercado alto."

capitalista de la producción, pero ahora considerando también las condiciones sociales normales de realización, el valor se determina como *valor de mercado unitario*. En este nivel el intercambio se rige por la *Ley del intercambio equivalencial* y por la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales*, que subsume a la primera. Por tanto, el *valor de mercado unitario* de cada variedad de mercancía es la forma de manifestación del tiempo trabajo socialmente necesario (TTSN) en la perspectiva de las condiciones sociales normales de producción y de realización, aunque sin considerar las condiciones de valorización del capital social.

Como en este nivel sí se toman en cuenta las condiciones sociales normales de realización, la competencia intrasectorial -que, por tanto, se desarrolla en el contexto de la competencia intersectorial- no tiene un carácter meramente formal sino que *sí* interviene en la determinación *cuantitativa* del valor uniforme unitario. La *formación* de éste como valor de mercado unitario -desviación del valor social medio unitario- es resultado, por tanto, del despliegue de la competencia *intrasectorial* en el marco de la competencia *intersectorial*.

La *determinación* del valor de mercado, además de expresar el carácter social de la producción que llevan a cabo los capitales privados, pone de manifiesto que en una economía de mercado no necesariamente existe una distribución *equilibrada* del trabajo social entre los distintos sectores y, por tanto, que generalmente no hay correspondencia exacta de las capacidades productivas con las respectivas necesidades sociales. Ello implica que la igualación en el mediano plazo de los volúmenes normales de oferta y demanda de cada variedad de mercancía (supuesto de la determinación cuantitativa del centro de gravitación de los precios de mercado) no se realiza mediante el valor social medio unitario, sino del valor de mercado unitario, que opera como centro de gravitación de mediano plazo de los precios de mercado cuando no se considera el carácter capitalista de la producción.

Paralelamente, el devenir del trabajo gastado en la producción a trabajo abstracto socialmente necesario -sustancia de una magnitud determinada de valor- tampoco es inmediato, pues también está condicionado por la necesidad social de las mercancías producidas. Por ello el valor, aunque está puesto cualitativa y cuantitativamente desde la esfera de la producción, puede acreditarse íntegramente como una cantidad *específica* de trabajo abstracto socialmente necesario sólo con la mediación de la distribución y de la circulación. Pero no por la distribución y la circulación como actos aislados, sino como *momentos* del proceso social, continuamente renovado, de mediación entre la producción y el consumo sociales; esto es, como momentos de la *reproducción* del capital social.

Así, aunque las mercancías surgen en su doble naturaleza de la esfera productiva, a partir del doble carácter del trabajo productor de mercancías, en dicha esfera su utilidad social es sólo un *presupuesto* que debe demostrarse renovadamente en la esfera del consumo.<sup>110</sup> Para acreditarse en su doble dimensión de valores de uso portadores de una magnitud delimitada de valor, las mercancías deben pasar continuamente por la esfera de la circulación. Este doble devenir de las mercancías y del trabajo que las produce de la esfera productiva a la del consumo, con la mediación de la circulación que, a su vez, está condicionada por la distribución del producto como ingreso de los distintos grupos sociales tiene que atravesar múltiples y permanentes escollos.

Por la subsunción del valor de uso y del consumo a la lógica del valor y de la acumulación -en un contexto de toma descentralizada de decisiones-, la economía capitalista es anárquica por naturaleza. Nada garantiza de antemano que el volumen ofrecido de cada tipo de mercancía corresponda con el volumen requerido para satisfacer la demanda solvente respectiva. Por el contrario, la regla general es la permanente sobreproducción relativa de ciertas mercancías y subproducción relativa de otras. De aquí las continuas fluctuaciones de corto plazo de la oferta y la demanda, los inventarios, los niveles de utilización de la planta productiva y los precios de mercado. Pero aún considerado integralmente el periodo en que las fluctuaciones de las magnitudes anteriores tienden a compensarse entre sí -periodo que, en su extensión total, delimita los niveles *normales* de oferta y demanda, de inventarios, de grado de utilización de la planta productiva y de precios-, tampoco hay garantía de que la proporción del trabajo social asignada a cada sector corresponda exactamente con la masa de trabajo que la sociedad está dispuesta a asignar, a través de su demanda solvente, para satisfacer la necesidad respectiva. Al contrario, la regla general es que, durante tal periodo, en algunas esferas productivas se pone en operación más trabajo del que se requiere socialmente, mientras que en otras se asigna una masa de trabajo insuficiente para satisfacer la respectiva necesidad social.<sup>111</sup>

Dejando de lado el largo plazo -en que no existen barreras *técnicas* a la libre movilidad intersectorial de capitales y ganancias-, por lo general la determinación del valor de mercado excluye cualquier situación de equilibrio intersectorial. La norma la constituyen los

---

<sup>110</sup> Como Marx señala desde la Introducción General de 1857: "Sólo con el consumo llega a su realización el acto de la producción, haciendo alcanzar al producto su consumación como producto [...] también el acto en virtud del cual el productor se hace productor." (1857: 13-14)

desequilibrios estructurales en la asignación intersectorial del trabajo social. Así, aunque los volúmenes normales de oferta y demanda son idénticos, las tensiones que los desequilibrios estructurales intersectoriales provocan en su articulación condicionan las diferencias cuantitativas entre el valor de mercado y el valor social medio. Estos desequilibrios en la distribución del trabajo social son el fundamento de la determinación cuantitativa del valor de mercado como diferente del valor social medio. Aunque el valor de mercado tiene como fundamento el valor social medio de un volumen específico de producto que constituye el nivel normal de la oferta sectorial, incorpora como nueva determinación la relación cuantitativa entre dicho volumen normal de oferta y la magnitud de la respectiva necesidad social normal.

Excepto en el caso excepcional en que exista una correspondencia exacta entre la capacidad productiva y la magnitud de la respectiva necesidad social, en general no existe una proporcionalidad exacta entre la masa de trabajo gastada sectorialmente bajo condiciones sociales normales y la magnitud del valor *creado* en el sector -que depende también de la magnitud de las necesidades sociales normales-. Se presenta, entonces, una diferencia cuantitativa entre la cantidad de sustancia creadora de valor gastada y la magnitud de valor creada, ya que el trabajo gastado bajo condiciones sociales normales en la esfera productiva crea valor no sólo en función de su propia magnitud, sino en la medida en que demuestra su utilidad social.

En esta perspectiva analítica, sin negar al trabajo como sustancia única del valor, ni a la producción como espacio único de creación de valor, la determinación cuantitativa de la magnitud del valor -del tiempo de trabajo socialmente necesario- presupone necesariamente al consumo y, por el carácter mercantil de la producción, la distribución y la circulación. Así como el valor social medio incorpora las condiciones de producción particulares de los capitales individuales que conforman un sector como determinantes del tiempo de trabajo socialmente necesario, el valor de mercado agrega a dicha determinación la articulación entre producción y consumo, mediada por la distribución y la circulación. La unidad entre las condiciones de producción, consumo, distribución y circulación -momentos de la reproducción- en la determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario es, sin embargo, asimétrica en favor de la producción. En primer lugar, porque sólo en la esfera productiva se crea valor. En segundo lugar, porque son las condiciones sociales *normales* de

---

<sup>111</sup> Más adelante, cuando se analiza la formación del valor de producción de mercado (3), se muestra como la desequilibrada asignación

producción -división social del trabajo, distribución social de los medios de producción- las que determinan la distribución del ingreso, la capacidad de consumo de los distintos agentes económicos y, por consiguiente, la estructura de la demanda solvente -las necesidades sociales respaldadas con poder de compra-. En tercer lugar, porque el volumen total de trabajo social asignado intersectorialmente -mediante la distribución de la demanda solvente total- en la determinación del valor de mercado está limitado en cuanto a magnitud absoluta desde la esfera de la producción por las condiciones sociales normales de producción de cada sector.

## **2.1 Determinación del valor de mercado en el marco de la competencia intrasectorial e intersectorial**

La determinación del valor uniforme para cada tipo de mercancía como *valor de mercado unitario* se basa en las condiciones sociales normales de producción y realización. La determinación de los *valores de mercado individuales unitarios* en cada sector se basa en las condiciones particulares de producción de las respectivas unidades productivas, en el valor de mercado de los medios de producción consumidos en cada una de ellas y en las condiciones sociales normales de realización.

### 2.1.1 Determinación del valor de mercado unitario a partir de las condiciones sociales normales de producción y realización

Suponiendo que el sistema de valores normales esperado es el de los valores sociales medios, el valor de mercado unitario para cada variedad de mercancía se determina como desviación de su valor social medio unitario a partir de la *intensidad* de la necesidad social normal por la misma ( $\Lambda_j$ ), que es la proporción entre la respectiva demanda planeada y el volumen normal de su oferta ( $X_j^{De}/X_j^O$ ).

De (5.32), para cada sector ( $j$ ):

$$\sigma_j = \delta_j \Lambda_j \frac{Y^\sigma}{Y^\delta} = \delta_j \frac{X_j^{De}}{X_j^O} Y^{\sigma/\delta} \quad (5.42)$$

De (5.32a) se estima el valor de mercado relativo para cualquier par de mercancías ( $i, j$ ):

$$\frac{\sigma_i}{\sigma_j} = \sigma_{ij} = \delta_{ij} \frac{\Lambda_i}{\Lambda_j} = \delta_{ij} \frac{\frac{X_i^{De}}{X_i^O}}{\frac{X_j^{De}}{X_j^O}} \quad (5.43)$$

En el caso de un sistema de dos sectores, en que el (1) produce medios de producción y el (2) bienes de consumo final, sustituyendo (5.10) y (5.16), para el sector (1), y (5.13) y (5.17), para el sector 2, en (5.42):

$$\sigma_1 = \delta_1 \Lambda_1 Y^{\sigma/\delta} = \delta_1 \frac{(1+e^A)I}{(1+s_1)I} Y^{\sigma/\delta} = \delta_1 \frac{(1+e^A)}{(1+s_1)} Y^{\sigma/\delta} \quad (5.42a)$$

$$\sigma_2 = \delta_2 \Lambda_2 Y^{\sigma/\delta} = \delta_2 \frac{(1+e^B)B^\delta + J^\delta}{(1+s_2^\delta)B^\delta} Y^{\sigma/\delta} = \delta_2 \frac{(1+e^B) + J^\delta/B^\delta}{(1+s_2^\delta)} Y^{\sigma/\delta} \quad (5.42b)$$

Los valores de mercado unitarios ( $\sigma_j$ ) están determinados por las condiciones sociales normales de producción ( $\delta_j$ ) y realización ( $\Lambda_j$ ). Su desviación con respecto a los respectivos valores sociales medios unitarios ( $\delta_j$ ) depende de la relación entre las tasas de expansión planeadas de consumo de cada mercancía -medios de producción ( $e^A$ ) y bienes de consumo final ( $e^B$  y  $J^\delta/B^\delta$ )- y las correspondientes tasas de excedente ( $s_1$ ,  $s_2^\delta$ ); asimismo, de la relación entre el producto total valuado a valor de mercado y el mismo valuado a su valor social medio ( $Y^{\sigma/\delta}$ ). La relación entre las tasas planeadas de expansión del consumo y las tasas de excedente muestra la capacidad de la planta productiva de cada sector de satisfacer la respectiva necesidad social normal.

Sustituyendo (5.42a) y (5.42b) en (5.43), se estima el valor de mercado relativo de ambas mercancías:

$$\sigma_{12} = \delta_{12} \frac{\Lambda_1}{\Lambda_2} = \delta_{12} \frac{\frac{X_1^{De}}{X_1^O}}{\frac{X_2^{De}}{X_2^O}} = \delta_{12} \frac{\frac{(1+e^A)}{(1+s_1)}}{\frac{(1+e^B) + J^\delta/B^\delta}{(1+s_2^\delta)}} \quad (5.43a)$$

El valor de mercado relativo entre cualquier par de mercancías ( $\sigma_{ij}$ ) sólo depende de la relación entre las tasas de expansión planeadas de consumo y las tasas de excedente; no depende de la valuación del producto sectorial total.

La determinación de los valores de mercado unitarios debe considerar que el *valor del producto neto total* -el valor del producto total ( $X_j$ ) menos el valor de los medios de producción consumidos en toda la economía ( $I_j^T$ )- es igual al *valor nuevo creado* por el trabajo vivo total ( $L$ ).

Para el conjunto del sistema:

$$L = \sum_{j=1}^n \sigma_j (X_j - I_j^T) \quad (5.44)$$

Dividiendo (5.44) entre ( $L$ ) y definiendo ( $f_j$ ) como la relación del producto neto de cada sector con el trabajo vivo total:

$$f_j = \frac{(X_j - I_j^T)}{L} \quad (5.45)$$

$$I = \sum_{j=1}^n \sigma_j f_j = \sigma_1 f_1 + \sigma_2 f_2 + \dots + \sigma_n f_n \quad (5.44a)$$

Desarrollando (5.44a) para cada sector ( $j$ ) el valor de mercado unitario de cada variedad de mercancía ( $\sigma_j$ ) se expresa en función del conjunto de sus valores de mercado unitarios relativos ( $\sigma_{1j} \dots \sigma_{nj}$ ):

$$I = \sigma_j \left( \frac{\sigma_{1j}}{\sigma_j} f_1 + \frac{\sigma_{2j}}{\sigma_j} f_2 + \dots + \frac{\sigma_{nj}}{\sigma_j} f_n \right) = \sigma_j (\sigma_{1j} f_1 + \sigma_{2j} f_2 + \dots + \sigma_{nj} f_n) \quad (5.44b)$$

Despejando (5.44b), para cada sector ( $j$ ):

$$\sigma_j = \frac{I}{\sigma_{1j} f_1 + \sigma_{2j} f_2 + \dots + \sigma_{nj} f_n} = \frac{I}{\sum_{i=1}^n \sigma_{ij} f_i} \quad (5.42c)$$

Matricialmente para el conjunto del sistema, donde ( $u$ ) es el vector suma -todos sus elementos son 1-, de (5.44b):

$$u = f \sigma^{ij} \langle \sigma \rangle \quad (5.44c)$$

De (5.42c):

$$\sigma = u \langle f \sigma^{ij} \rangle^{-1} \quad (5.42d)$$

Desarrollando ( $\sigma^{ij}$ ) -la matriz de valores de mercado relativos-, donde ( $\otimes$ ) denota una multiplicación matricial especial en la que la matriz resultante se obtiene del producto simple de los elementos respectivos de ambas matrices:



$$\begin{aligned} \sigma^{ij} &= \begin{bmatrix} \sigma_{11} & \dots & \sigma_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ \sigma_{n1} & \dots & \sigma_{nn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \delta_{11}\Lambda_{11} & \dots & \delta_{1n}\Lambda_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ \delta_{n1}\Lambda_{n1} & \dots & \delta_{nn}\Lambda_{nn} \end{bmatrix} = \dots \\ &\dots = \begin{bmatrix} \delta_1 \\ \dots \\ \delta_n \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 & & \\ & \dots & \\ \delta_1 & & \delta_n \end{bmatrix} \otimes \begin{bmatrix} \Lambda_1 \\ \dots \\ \Lambda_n \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 & & \\ & \dots & \\ \Lambda_1 & & \Lambda_n \end{bmatrix} \end{aligned} \quad (5.43b)$$

Sustituyendo (5.43b) en (5.42d), para el conjunto del sistema:

$$\sigma = u \langle f [\delta^{ij} \otimes \Lambda^{ij}]^{-1} \rangle \quad (5.42e)$$

$$\sigma = u \langle f \left[ (\delta^T u \langle \delta \rangle^{-1}) \otimes (\Lambda^T u \langle \Lambda \rangle^{-1}) \right]^{-1} \rangle \quad (5.42f)$$

Sustituyendo (3.1a) en (5.42f):

$$\sigma = u \langle f \left[ \left\{ I(I-A)^{-1} \right\}^T u \langle \delta \rangle^{-1} \right] \otimes (\Lambda^T u \langle \Lambda \rangle^{-1}) \right]^{-1} \rangle \quad (5.42g)$$

Los valores de mercado unitarios están determinados por los requerimientos sociales medios de trabajo directo e indirecto por unidad de producto ( $\delta$ ) -esto es, por las condiciones sociales *normales* de producción- y por la intensidad de las necesidades sociales normales ( $\Lambda$ ) -esto es, por las condiciones sociales normales de realización-.

#### 2.1.1.1 Valor de mercado del producto de cada unidad productiva

El valor de mercado del producto total de cada unidad productiva ( $Y_{j^u}^\sigma$ ) expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo e indirecto para generar el producto, así como las condiciones sociales normales de realización. Corresponde a la suma del valor nuevo creado por el trabajo vivo ( $N_{j^u}^\sigma$ ) -que se divide entre el capital variable desembolsado ( $V_{j^u}$ ) y el plusvalor producido ( $P_{j^u}^\sigma$ )-, más el valor de mercado de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\sigma$ ).

De (5.42), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$Y_{j^u}^\sigma = \sigma_j X_{j^u} = N_{j^u}^\sigma + C_{j^u}^\sigma = (V_{j^u} + P_{j^u}^\sigma) + C_{j^u}^\sigma = LN_{j^u} + LE_{j^u}^\sigma + LI_{j^u}^\sigma \quad (5.46)$$

El valor nuevo creado por el trabajo vivo en cada unidad productiva ( $N_{j^u}^\sigma$ ), determinado por las condiciones sociales normales de producción y realización sectoriales, en general

difiere del trabajo vivo efectivamente gastado ( $L_{j^u}$ ). Por lo tanto, el plusvalor producido difiere del plustrabajo extraído ( $LE_{j^u}^\sigma \equiv P_{j^u}^\sigma \neq LE_{j^u}$ ). El valor de mercado de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\sigma$ ), que es el TTSN para producirlos según las condiciones sociales normales de producción y realización ( $LI_{j^u}^\sigma$ ), en general difiere de su valor social medio ( $LI_{j^u}^\delta$ ) y de la cantidad de trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción bajo las condiciones particulares en que fueron producidos ( $LI_{j^u}$ ).

### 2.1.1.2 Valor de mercado del producto de cada sector

El valor de mercado del producto total de cada sector ( $Y_j^\sigma$ ) expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo e indirecto para generar el producto y las condiciones sociales normales de su realización. El valor nuevo creado ( $N_j^\sigma$ ) -diferencia entre el valor de mercado del producto sectorial ( $Y_j^\sigma$ ) y de los medios de producción consumidos ( $C_j^\sigma$ )- generalmente es diferente del trabajo vivo gastado sectorialmente ( $L_j$ ). Por lo tanto, el plusvalor producido ( $P_j^\sigma$ ) -diferencia entre el valor nuevo creado ( $N_j^\sigma$ ) y el valor del capital variable ( $V_j$ )- también por lo general es diferente del plustrabajo extraído ( $LE_j$ ). Ello tiene como consecuencia que las tasas *sectoriales* de plusvalor ( $P_j^\sigma/V_j$ ) generalmente son distintas, a diferencia de la homogeneidad de estas tasas resultante de la determinación del valor social medio ( $P_j/V_j$ ). El valor de mercado de los medios de producción consumidos ( $C_j^\sigma$ ) es diferente, tanto de su valor social medio ( $C_j^\delta$ ), como del trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI_j$ ). Por tanto, el valor de mercado del producto sectorial ( $Y_j^\sigma$ ) también difiere generalmente de su valor social medio ( $Y_j^\delta$ ).<sup>112</sup>

De (5.42), comparando con (3.2a), para cada sector ( $j$ ):

$$\sigma_j X_j = N_j^\sigma + C_j^\sigma = (V_j + P_j^\sigma) + C_j^\sigma = LN_j + LE_j^\sigma + LI_j^\sigma \equiv Y_j^\sigma \neq Y_j^\delta \quad (5.46a)$$

### 2.1.1.3 Valor de mercado del producto de la economía

El valor de mercado del producto total de la economía ( $Y^\sigma$ ) es la suma del valor de mercado del producto de todos los sectores. Expresa los requerimientos sociales normales totales, directos ( $L$ ) e indirectos ( $LI^\sigma$ ), de trabajo del sistema.

De (5.42), comparando con (3.2b), para el conjunto del sistema:

$$Y^\sigma \equiv \sum_{j=1}^n Y_j^\sigma = \sum_{j=1}^n N_j^\sigma + \sum_{j=1}^n C_j^\sigma = \sum_{j=1}^n V_j + \sum_{j=1}^n P_j^\sigma + \sum_{j=1}^n C_j^\sigma = LN + LE + LI^\sigma \neq Y^\delta \quad (5.46b)$$

A nivel social, el plusvalor producido ( $P$ ) es igual al plustrabajo extraído ( $LE$ ) y, por tanto, el valor nuevo creado por el trabajo vivo total ( $N$ ) es igual al trabajo vivo total ( $L$ ). El valor de mercado de los medios de producción consumidos ( $C^\sigma$ ) -el TTSN según las condiciones sociales normales de producción y realización ( $LI^\sigma$ )- es diferente de su valor social medio ( $C^\delta$ ) -el TTSN según las condiciones sociales normales de producción ( $LI^\delta$ )- y del trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI$ ). Por consiguiente, el valor de mercado del producto total del sistema ( $Y^\sigma$ ) -el TTSN según las condiciones sociales normales de producción y realización ( $LT^\sigma$ )- es diferente de su valor social medio ( $Y^\delta$ ) -el TTSN según las condiciones sociales normales de producción ( $LT^\delta$ ) - y del trabajo vivo total objetivado directa e indirectamente en su generación ( $LT$ ).

### 2.1.2 Determinación de los valores de mercado individuales unitarios a partir de las condiciones particulares de producción y de las condiciones sociales normales de realización

Los valores de mercado individuales por unidad de producto muestran la forma de operación de las distintas unidades productivas que conforman cada sector. Permiten examinar la eficiencia productiva relativa de las unidades productivas que conforman cada sector, la participación cualitativa de las distintas unidades productivas en la determinación del valor de mercado unitario y, finalmente, la forma en que la competencia intrasectorial evalúa socialmente la eficiencia técnica relativa de esas unidades productivas.

---

**112** Incluso Rubin, a partir de la consideración de la renta en la agricultura, reconoce que "...la coincidencia de estas dos sumas [el valor de mercado del producto sectorial y la suma de todos los valores individuales de las mismas, es decir el valor social medio del producto sectorial] sólo se mantiene para el conjunto de *todas* las ramas de producción o para la economía social de *su totalidad*." (1928: 229)

La determinación de los *valores de mercado individuales* unitarios ( $\sigma_{j^u}$ ) se basa en las condiciones de producción particulares, tal como se expresan en el valor individual unitario ( $\delta_{j^u}$ ), y en las condiciones sociales normales de realización de la producción sectorial ( $\Lambda_j$ )

De (3.6) y (5.21), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\sigma_{j^u} = \delta_{j^u} \Lambda_j Y^{\sigma/\delta} \quad (5.47)$$

Al igual que el valor individual unitario ( $\delta_{j^u}$ ), un valor de mercado individual unitario ( $\sigma_{j^u}$ ) más bajo expresa condiciones técnicas de producción particulares relativamente más eficientes. Pero, tampoco se expresa necesariamente en una más alta rentabilidad cuando se vende el producto al valor de mercado unitario. Ello depende de la relación entre las tasas de plusvalor relativas ( $\rho_{j^a}^\sigma / \rho_{j^c}^\sigma$ ) y las composiciones en valor del capital relativas, determinadas por el valor de mercado de los medios de producción consumidos ( $(\phi_{j^a}^\sigma + I) / (\phi_{j^c}^\sigma + I)$ ).

De (4.16a):

$$r_{j^a}^\sigma > r_{j^c}^\sigma, \text{ si y sólo si } \frac{\rho_{j^a}^\sigma}{\rho_{j^c}^\sigma} > \frac{\phi_{j^a}^\sigma + I}{\phi_{j^c}^\sigma + I} \quad (5.48)$$

### 2.1.2.1 Valor de mercado individual del producto de cada unidad productiva

El valor individual de mercado del producto total de cada capital ( $YI_{j^u}^\sigma$ ) es distinto, en general, dependiendo de su eficiencia relativa, de su valor de mercado ( $Y_{j^u}^\sigma$ ).

De (5.42) y (5.47), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\sigma_{j^u} X_{j^u} \equiv YI_{j^u}^\sigma \neq Y_{j^u}^\sigma \equiv \sigma_j X_{j^u} \quad (5.49)$$

### 2.1.2.2 Valor de mercado individual del producto de cada sector

El valor de mercado individual del producto total de cada sector ( $YI_j^\sigma$ ) -suma del valor de mercado individual del producto total de los capitales que lo conforman- es igual a su valor de mercado ( $Y_j^\sigma$ ).

De (5.46a) y (5.49), para cada sector ( $j$ ):

$$\sum_{u=a}^c \sigma_{j^u} X_{j^u} \equiv YI_j^\sigma = Y_j^\sigma \equiv \sigma_j X_j \quad (5.49a)$$

### 2.1.3 Regulación del valor de mercado unitario: relación entre el valor de mercado y el valor social medio

Los valores de mercado unitarios igualan la participación de cada sector en el valor del producto total ( $Y^\sigma$ ) con su participación en la demanda solvente total ( $D^\sigma$ ), lo que implica la igualdad del valor de su oferta ( $O_j^\sigma$ ) y demanda ( $D_j^\sigma$ ) normales.

De (5.24), para cada sector ( $j$ ):

$$\frac{\sigma_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \sigma_j X_j^O} \equiv \frac{Y_j^\sigma}{Y^\sigma} = \frac{D_j^\sigma}{D^\sigma} = \frac{D_j^e}{D^e} \quad (5.50)$$

De (5.19), para cada sector ( $j$ ):

$$\sigma_j X_j^O \equiv O_j^\sigma = D_j^\sigma \equiv \sigma_j X_j^D \quad (5.51)$$

La realización plena -en el mediano plazo- del volumen normal de oferta de cada sector se efectúa sobre la base de la adecuación de su valor al valor de la demanda solvente que el conjunto de la sociedad destina a ese sector. Esta adecuación, lograda por la propia determinación de los valores de mercado unitarios implica, a su vez, el ajuste de la necesidad social por cada tipo de mercancía ( $X_j^{D^e}$ ) -y, por tanto, de las tasas planeadas de expansión respectivas ( $e^j$  y  $J^\delta/B^\delta$ )- a la disponibilidad de la misma -a las tasas de excedente sectoriales ( $s_j^\delta$ )- que resulta en la igualación del volumen normal de la demanda de la que es objeto ( $X_j^D$ ) con el volumen normal de su oferta ( $X_j^O$ )-.

El *vaciamiento* de mediano plazo de los mercados es condición del equilibrio -también de mediano plazo- de los flujos intersectoriales y, por tanto, es condición de la reproducción social global. En primer lugar, porque permite la realización de las producciones sectoriales. En segundo, porque permite la reposición -en escala simple o ampliada- de los medios de producción, fuerza de trabajo y bienes de consumo final requeridos para la repetición de la producción, aunque *no* de acuerdo con los planes de acumulación de los capitales que integran los distintos sectores.

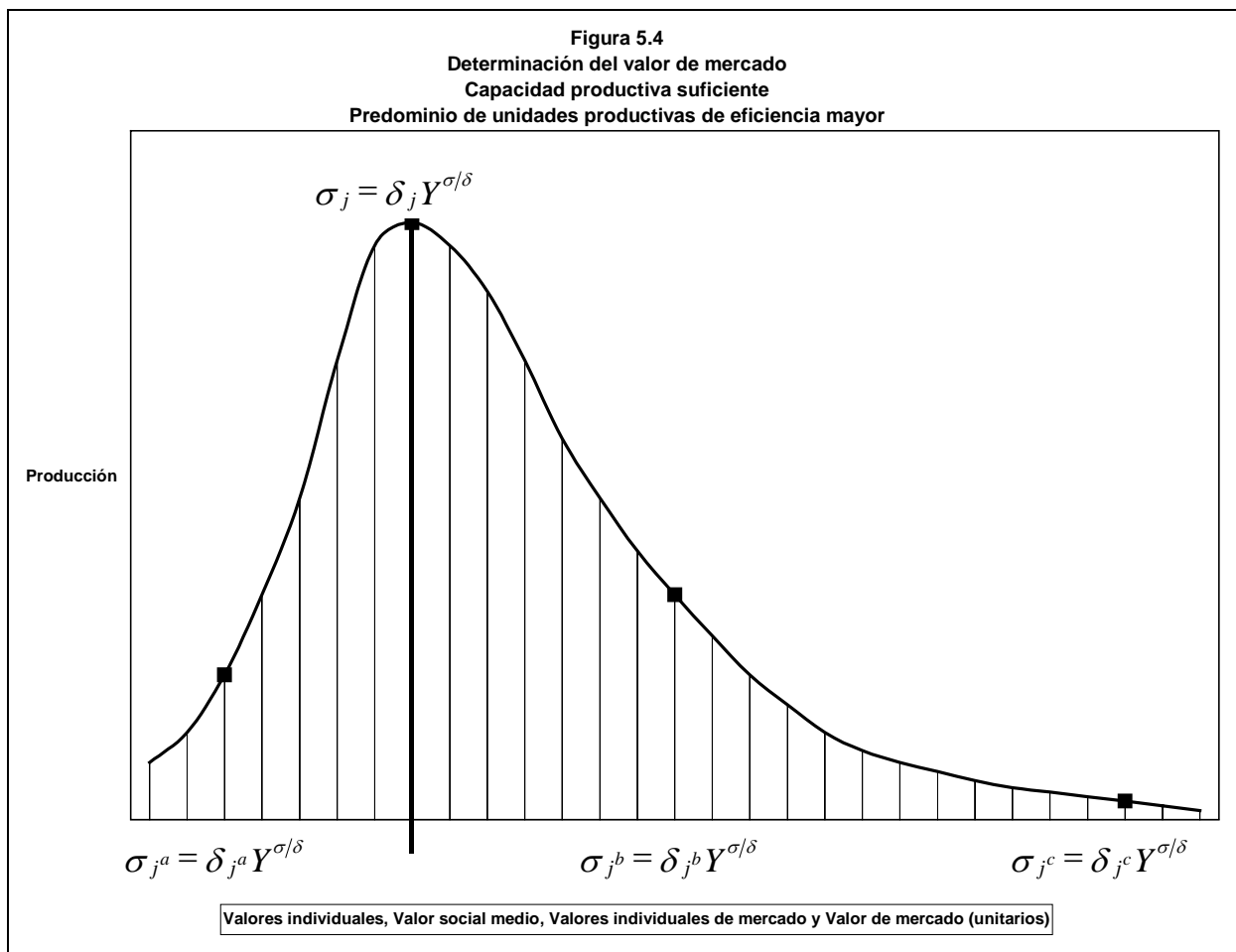
En este proceso de adecuación -que es simultáneamente del valor uniforme unitario y de las cantidades demandadas-, los valores de mercado unitarios funcionan como mecanismo que induce la realización del volumen normal de oferta cuando su volumen normal es

relativamente *excesivo* ( $X_j^O > X_j^{De}$ ), o de *racionamiento* cuando el volumen normal de oferta de un sector es *insuficiente* para hacer frente a la necesidad social normal ( $X_j^O < X_j^{De}$ ).

Cuando la capacidad productiva es excesiva ( $X_j^O > X_j^{De}$ ), el valor de mercado unitario es *menos* que proporcional al valor social medio unitario ( $\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ), lo que *aumenta* el volumen de la mercancía ( $j$ ) que puede ser comprada con el volumen de demanda solvente que el conjunto de la sociedad destina al sector, con lo que el volumen normal de demanda resulta ser *mayor* que el planeado ( $X_j^D > X_j^{De}$ ). Cuando la capacidad productiva es insuficiente ( $X_j^O < X_j^{De}$ ), el valor de mercado unitario es *más* que proporcional al valor social medio unitario ( $\sigma_j > \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ), lo que *reduce* el volumen de la mercancía ( $j$ ) que puede ser comprada con el volumen de demanda solvente que el conjunto de la sociedad destina al sector, con lo que el volumen normal de demanda resulta ser *menor* que el planeado ( $X_j^D < X_j^{De}$ ). Cuando la capacidad productiva corresponde con la necesidad social normal ( $X_j^O = X_j^{De}$ ), el valor de mercado unitario es *proporcional* al valor social medio unitario ( $\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ) y el volumen normal de demanda resulta ser *igual* que el planeado ( $X_j^D = X_j^{De}$ ).

### 2.1.3.1 Correspondencia del valor de mercado con el valor social medio

El volumen normal de demanda de la que es objeto un sector se adecua al volumen normal de oferta ( $X_j^D = X_j^O$ ) a un valor de mercado unitario proporcional al valor social medio unitario ( $\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ) sólo cuando la capacidad productiva sectorial es exactamente *suficiente* para satisfacer la necesidad social normal de la variedad de mercancía producida ( $X_j^O = X_j^{De}$ ). Esta situación, excepcional en el contexto de una economía no regulada racionalmente, tiene varias implicaciones:



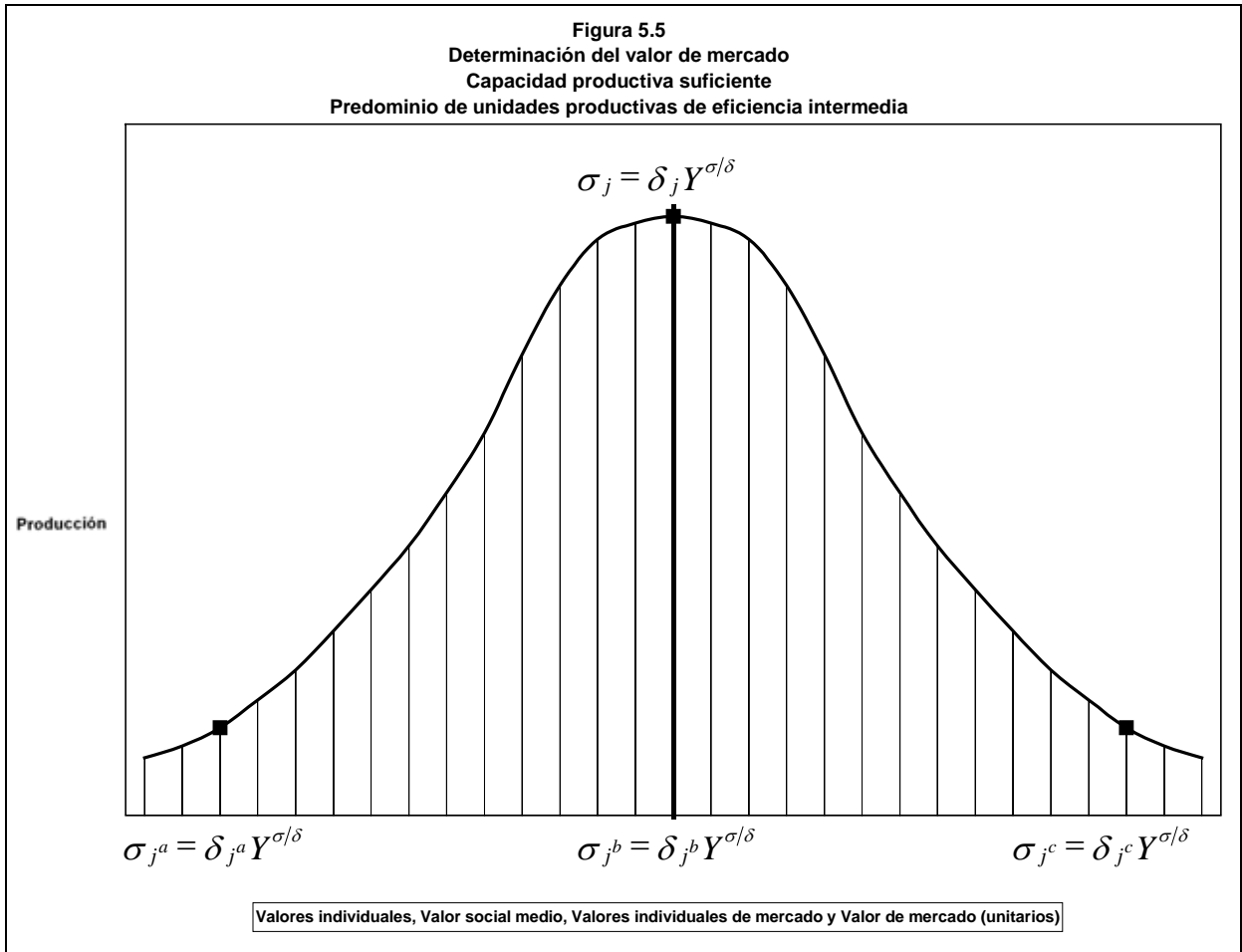
i) En el ámbito de la competencia intrasectorial se presenta una correlación de fuerzas *equilibrada* entre el conjunto de oferentes y el conjunto de demandantes. En estas condiciones, las unidades productivas que regulan el valor social medio unitario por tener un mayor peso en el producto sectorial -sean de eficiencia intermedia o no-, también regulan el valor de mercado. Dependiendo de su participación relativa en la generación de la oferta sectorial total, el valor de mercado puede ser regulado:

a) por las unidades productivas de eficiencia mayor (5.52a y Figura 5.4):

$$\left(\sigma_{j^a} = \delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta}\right) \approx \left(\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}\right) < \left(\sigma_{j^b} = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta}\right) \quad (5.52a)$$

b) por las unidades productivas de eficiencia intermedia (5.52b y Figura 5.5):

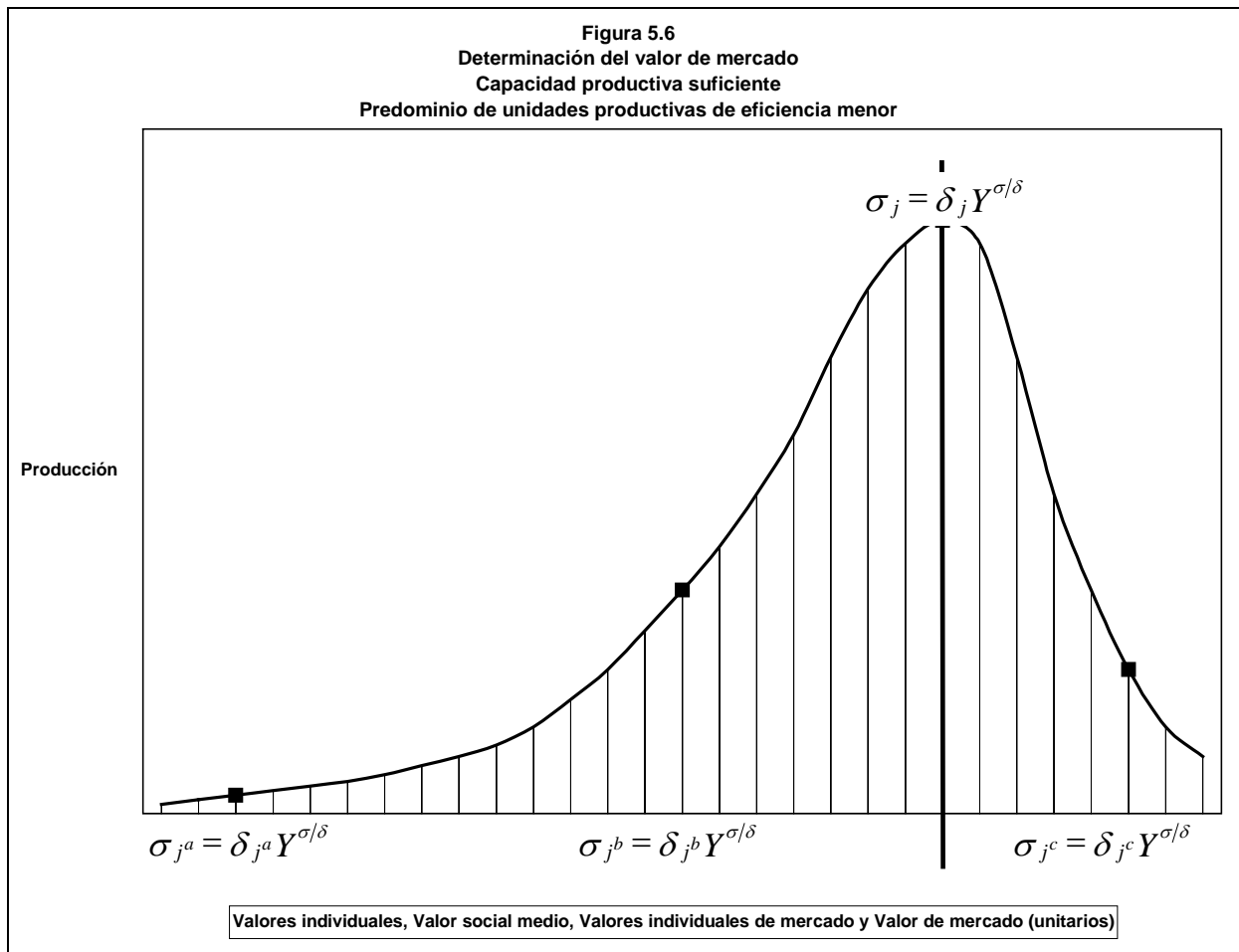
$$\left(\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}\right) = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} \quad (5.52b)$$



c) por las unidades productivas de eficiencia menor (5.52c y Figura 5.6):

$$(\sigma_{j^b} = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta}) < (\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}) \approx (\sigma_{j^c} = \delta_{j^c} Y^{\sigma/\delta}) \tag{5.52c}$$





ii) Como el valor de la demanda planeada inducida sobre el sector por el sistema de valores medios ( $\delta_j X_j^{De}$ ) es igual al valor social medio de la oferta sectorial ( $\delta_j X_j^O$ ), éste es proporcional (por  $Y^{\sigma/\delta}$ ), tanto al valor de la demanda solvente inducida sobre el sector por el sistema de valores de mercado ( $D_j^\sigma$ ), como al valor de mercado del volumen normal de demanda ( $\sigma_j X_j^D$ ):

$$\delta_j X_j^{De} Y^{\sigma/\delta} = \delta_j X_j^O Y^{\sigma/\delta} = D_j^\sigma \equiv \sigma_j X_j^D \quad (5.53)$$

Esta igualdad constata el equilibrio de fuerzas entre oferentes y demandantes: el conjunto de unidades productivas del sector encuentra una demanda solvente suficiente cuando su volumen normal de oferta es valuado al valor social medio; simétricamente, los demandantes aceptan un valor de mercado proporcional al valor social medio porque el mismo les permite satisfacer plenamente sus necesidades normales de la variedad de mercancía ofrecida.

iii) La masa total de trabajo -directo e indirecto- gastada en el sector *bajo las condiciones sociales normales de producción* demuestra plenamente su utilidad social, por lo que corresponde con la masa de trabajo social que la sociedad canaliza normalmente a dicho sector -por conducto de la demanda solvente-.

$$Y_j^\delta Y^{\sigma/\delta} \equiv (L_j + LI_j^\delta) Y^{\sigma/\delta} = L_j^\sigma + LI_j^\sigma \equiv Y_j^\sigma \quad (5.54)$$

iv) La masa total de valores de uso ofrecidos, producidos en las distintas unidades productivas bajo condiciones de eficiencia técnica heterogéneas, comprueba plenamente su utilidad social. En primer lugar, cada unidad de valor de uso se demuestra como producto de un trabajo concreto particular *plenamente útil* en la medida en que, al ser su valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) proporcional a su valor social medio unitario ( $\delta_j$ ), *aparece* como determinado únicamente por la cantidad de *trabajo necesario para producirla según las condiciones sociales normales de producción*. En segundo lugar, al ser su valor de mercado unitario proporcional al *promedio ponderado* de los valores individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ), *aparece* como determinado *equitativamente* por las condiciones particulares de producción de *todos* los capitales individuales del sector, cuya participación en tal determinación sólo se diferencia por su peso relativo en la producción sectorial.

$$\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \delta_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) Y^{\sigma/\delta} \quad (5.55)$$

### 2.1.3.2 Divergencias del valor de mercado con el valor social medio

La correspondencia exacta entre las capacidades sectoriales de producción y las respectivas magnitudes normales de necesidades sociales es, en una economía de mercado, una situación excepcional. Lo común es que en el mediano plazo haya desequilibrios entre la estructura productiva -determinada por la distribución entre los distintos sectores de los recursos productivos sociales- y la estructura de las necesidades sociales -determinada por los requerimientos sociales por las distintas variedades de mercancías-.

El desequilibrio entre las capacidades productivas y las necesidades sociales normales, que perdura en el mediano plazo durante el cual maduran los proyectos de modificación de la planta productiva y en el que prevalecen barreras *técnicas* a la libre movilidad intersectorial

de capitales, no implica que queden productos sin vender o demanda solvente sin ejercer.<sup>113</sup> Como en el mediano plazo la necesidad social normal por cada mercancía necesariamente se ajusta a los volúmenes *normales* de oferta, el desequilibrio entre la estructura productiva y la estructura de necesidades sociales ( $X_j^O \neq X_j^{De}$ ) más bien se expresa en que la igualdad entre los volúmenes normales de oferta y demanda de los distintos sectores ( $X_j^D = X_j^O$ ) se lleva a cabo a un valor de mercado unitario *no-proporcional al valor social medio* unitario ( $\sigma_j \neq \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ). Esta situación implica:

i) Un desequilibrio en la correlación de fuerzas entre los dos polos que se confrontan en el ámbito de la competencia intrasectorial -oferentes y demandantes- que tiene como resultado que no necesariamente las unidades productivas que regulan el valor social medio regulan también el valor de mercado.

ii) Como el valor de la demanda planeada inducida sobre el sector por el sistema de valores medios ( $\delta_j X_j^{De}$ ) es diferente del valor social medio del producto sectorial ( $\delta_j X_j^O$ ), éste *no* es proporcional ni al valor de la demanda solvente inducida sobre el sector por el sistema de valores de mercado ( $D_j^\sigma$ ), ni al valor del volumen normal de demanda ( $\sigma_j X_j^D$ ):

$$\delta_j X_j^{De} Y^{\sigma/\delta} \neq \delta_j X_j^O Y^{\sigma/\delta} \neq D_j^\sigma \equiv \sigma_j X_j^D \quad (5.53a)$$

Dependiendo de cuál de los dos polos de la competencia intrasectorial predomina, esta diferencia favorece, ya sea a los demandantes en detrimento de los oferentes, o bien a los oferentes en detrimento de los demandantes.

iii) La masa total de trabajo gastada en el sector *según las condiciones sociales normales de producción no corresponde* con la masa de trabajo social que el conjunto de la sociedad canaliza normalmente -por conducto de la demanda solvente- a dicho sector.

$$Y_j^\delta Y^{\sigma/\delta} \equiv (L_j + LI_j^\delta) Y^{\sigma/\delta} \neq L_j^\sigma + LI_j^\sigma \equiv Y_j^\sigma \quad (5.54a)$$

iv) La masa de valores de uso ofrecida por cada sector muestra grados de utilidad social diferentes según las condiciones normales de realización de cada uno de ellos. Los distintos tipos de valores de uso demuestran ser producto de trabajos concretos particulares de *utilidad social relativamente diferente* porque, al no ser proporcionales sus respectivos

<sup>113</sup> Ello aunque ciertamente sucede en el capitalismo, no es considerado en este modelo. El trabajo gastado en la producción de mercancías que no es posible vender es desperdiciado *absolutamente* por lo que, por un lado, no crea valor ni, por otro, genera ingreso alguno. La demanda *solvente* por alguna variedad de mercancía que queda insatisfecha, cuando se supone que todos los ingresos se gastan, se canaliza hacia otro tipo de mercancía.

valores de mercado unitarios ( $\sigma_j$ ) y sus valores sociales medios unitarios ( $\delta_j$ ), ya no aparecen únicamente como objetivación de las cantidades de *trabajo necesario para producirlas según las condiciones sociales normales de producción*. Como el valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) tampoco es proporcional al promedio ponderado de los valores individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ), ya no *aparece* como determinado *equitativamente* por las condiciones particulares concretas de producción de *todos* los capitales individuales del sector, algunos de los cuales participan de manera privilegiada en tal determinación.

$$\sigma_j \neq \delta_j Y^{\sigma/\delta} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \delta_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) Y^{\sigma/\delta} \quad (5.55a)$$

En estos casos se manifiesta la relevancia del *valor de uso* en la determinación *cualitativa* y *cuantitativa* del valor: como *trabajo abstracto socialmente necesario*.

#### 2.1.3.2.1 Capacidad productiva excesiva

En algunos sectores el volumen normal de demanda de la que es objeto sólo se puede adecuar al volumen normal de oferta ( $X_j^D = X_j^O$ ) a un valor de mercado unitario menos que proporcional al valor social medio unitario ( $\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ) porque la capacidad productiva sectorial es *excesiva* en relación con la respectiva necesidad social ( $X_j^O > X_j^{De}$ ).

Este valor de mercado unitario, inferior al que existiría de haber igualdad entre la capacidad productiva y las necesidades sociales, posibilita la realización de los volúmenes normales de oferta porque induce un aumento del volumen normal de demanda por encima del planeado ( $X_j^D > X_j^{De}$ ), con lo que elimina el excedente relativo de oferta.<sup>114</sup> Por ello, el desequilibrio en la asignación productiva del trabajo social entre sectores no implica un desequilibrio entre los volúmenes *normales* de oferta y demanda. Como resultado de las fluctuaciones de los precios de mercado, de los niveles efectivos de inventarios y de los grados efectivos de utilización de la capacidad instalada durante el mediano plazo -a lo largo del periodo ( $t$ )-, la oferta asociada a la capacidad productiva excesiva puede encontrar una demanda solvente suficiente.

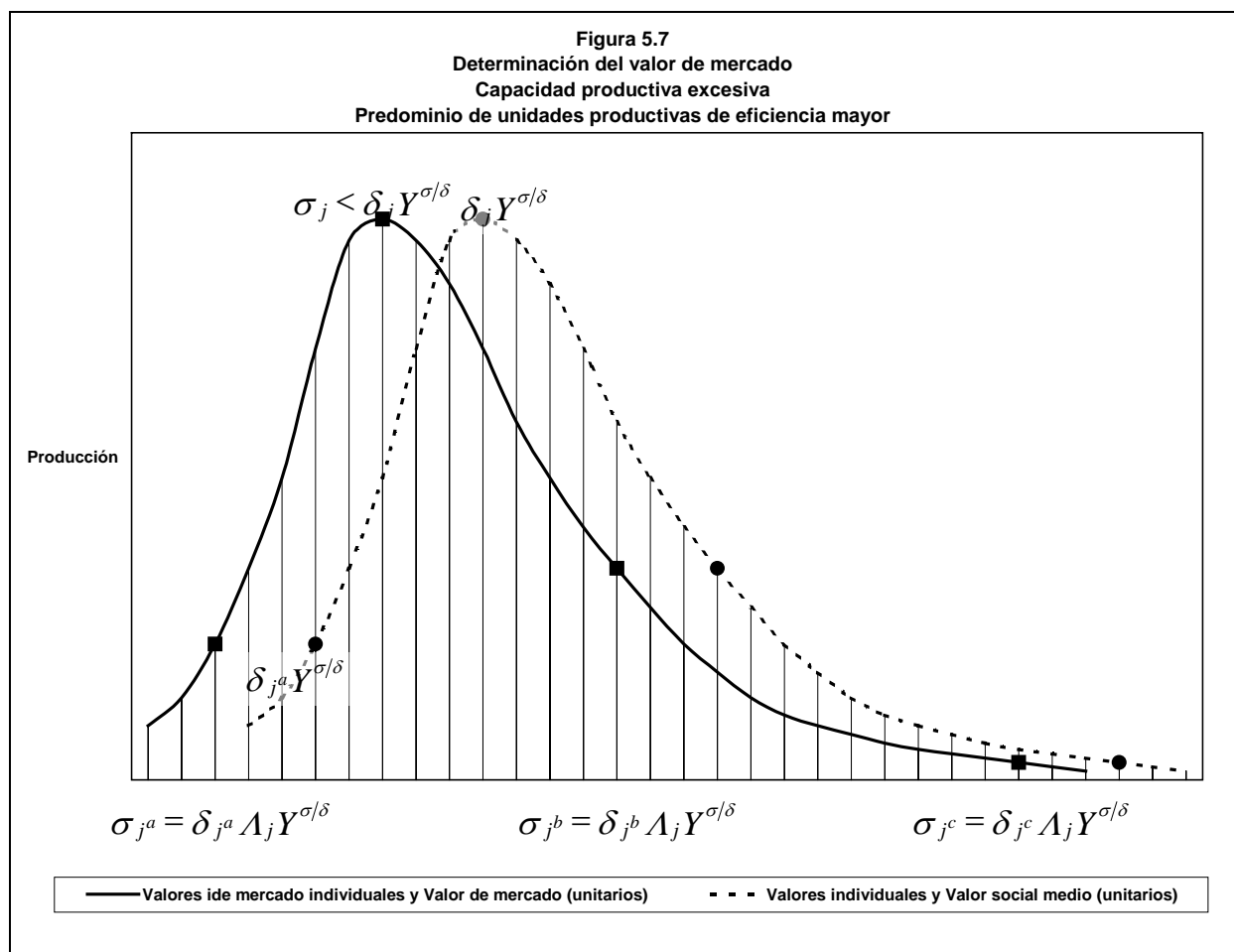
<sup>114</sup> Si el volumen normal de demanda no se incrementa, entonces el excedente de oferta es *absoluto* y resulta invendible. Pero el trabajo gastado en la producción de ese excedente no es, en lo absoluto, trabajo socialmente necesario por lo que no interviene en la determinación del valor. Esto podría suceder en el caso de medios de producción para usos muy particulares. En el caso de bienes para el consumo final, por los altos niveles de demanda potencial insatisfecha, esta situación difícilmente se presenta.

Se llega a este resultado en el caso de una capacidad productiva excesiva, porque ésta implica:

i) En el ámbito competitivo intrasectorial el polo de los oferentes es relativamente débil frente al polo de los demandantes. Por ello, la lucha competitiva entre los oferentes es intensa al intentar todos ellos evitar acumular inventarios por encima de su nivel normal y disminuir la utilización de la capacidad instalada por debajo del grado normal. En este contexto, en que todos los oferentes tienden a actuar independientemente, los más fuertes entre ellos, que son los que operan con mejores condiciones de eficiencia, se imponen sobre los más débiles. Su bajo valor individual unitario les confiere un margen de maniobra más amplio para ofrecer su oferta por debajo del valor social medio -para mantener sus niveles normales de inventarios y de utilización de la capacidad instalada- aunque sea sacrificando una parte de su ganancia extraordinaria potencial-. Las unidades productivas menos eficientes se ven obligadas a seguir a las más eficientes. Por ello son las unidades productivas más eficientes las que tienden a regular el valor de mercado, aun en contra de los intereses de los productores menos eficientes.

Por el contrario, dentro del polo de los demandantes la lucha competitiva es moderada. Por beneficiarse todos los demandantes con el exceso de capacidad productiva y de oferta, tienden a actuar concertadamente, lo que los fortalece relativamente frente al polo de los productores.

En este contexto competitivo, las *fluctuaciones* de los precios de mercado gravitan alrededor de un centro situado por debajo del valor social medio unitario. La fijación de un valor de mercado unitario menos que proporcional al valor social medio ( $\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ) constituye, en este caso, la *norma* social. Con ello resultan beneficiados el conjunto de los demandantes en detrimento del conjunto de los oferentes y, entre estos últimos, particularmente los menos eficientes.



Dependiendo de las participaciones relativas en el producto total de los distintos tipos de capitales, la tendencia a que los más eficientes según las condiciones sociales normales de producción regulen ( $\approx$ ) el valor de mercado:

a) es reforzada ( $\cong$ ) cuando ellos mismos son los predominantes (5.56a y Figura 5.7):

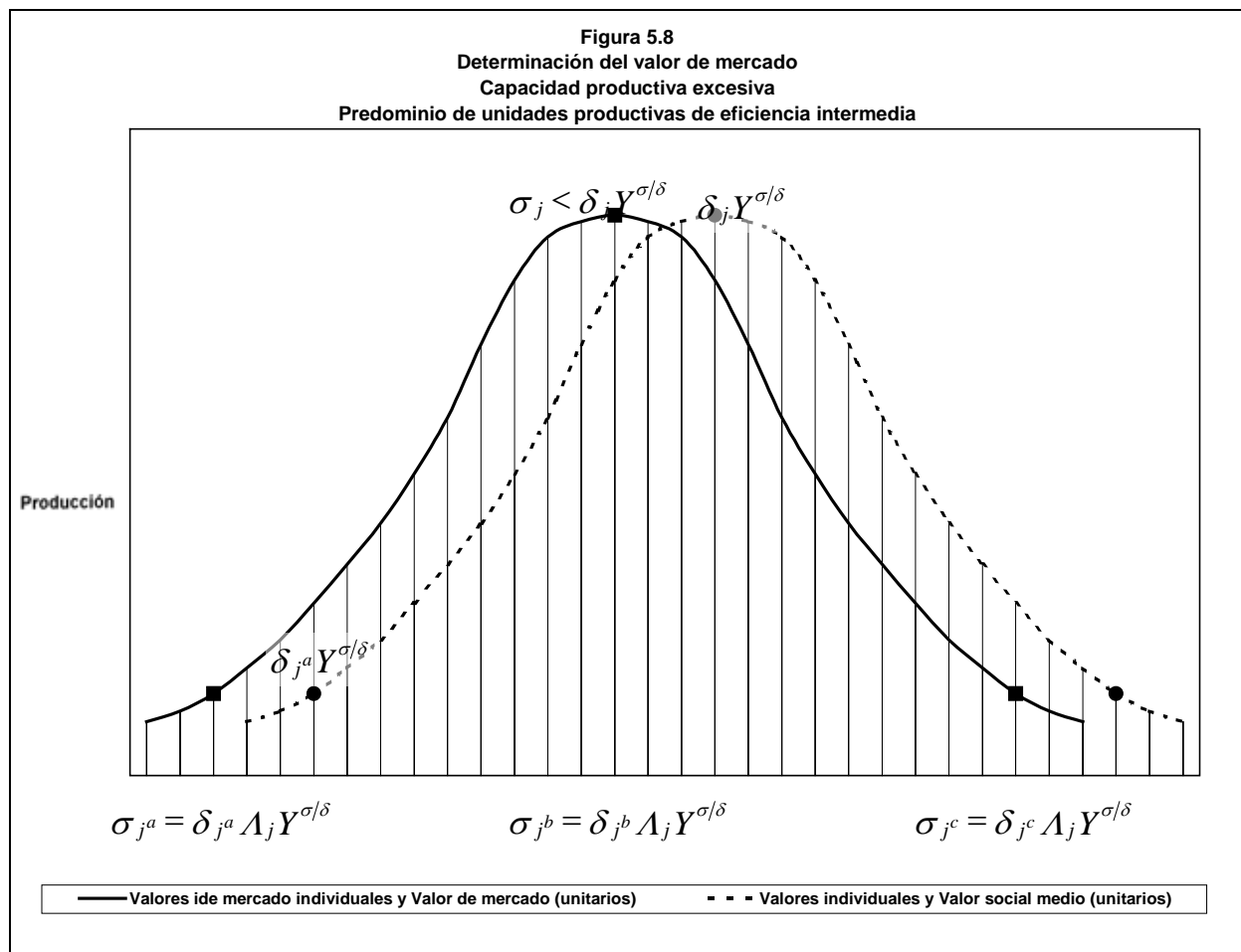
$$\delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta} \cong (\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}) < \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} \quad (5.56a)$$

b) es confirmada ( $\approx$ ) cuando predominan los capitales de eficiencia intermedia (5.56b y Figura 5.8):

$$\delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta} \approx (\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta} = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta}) \quad (5.56b)$$

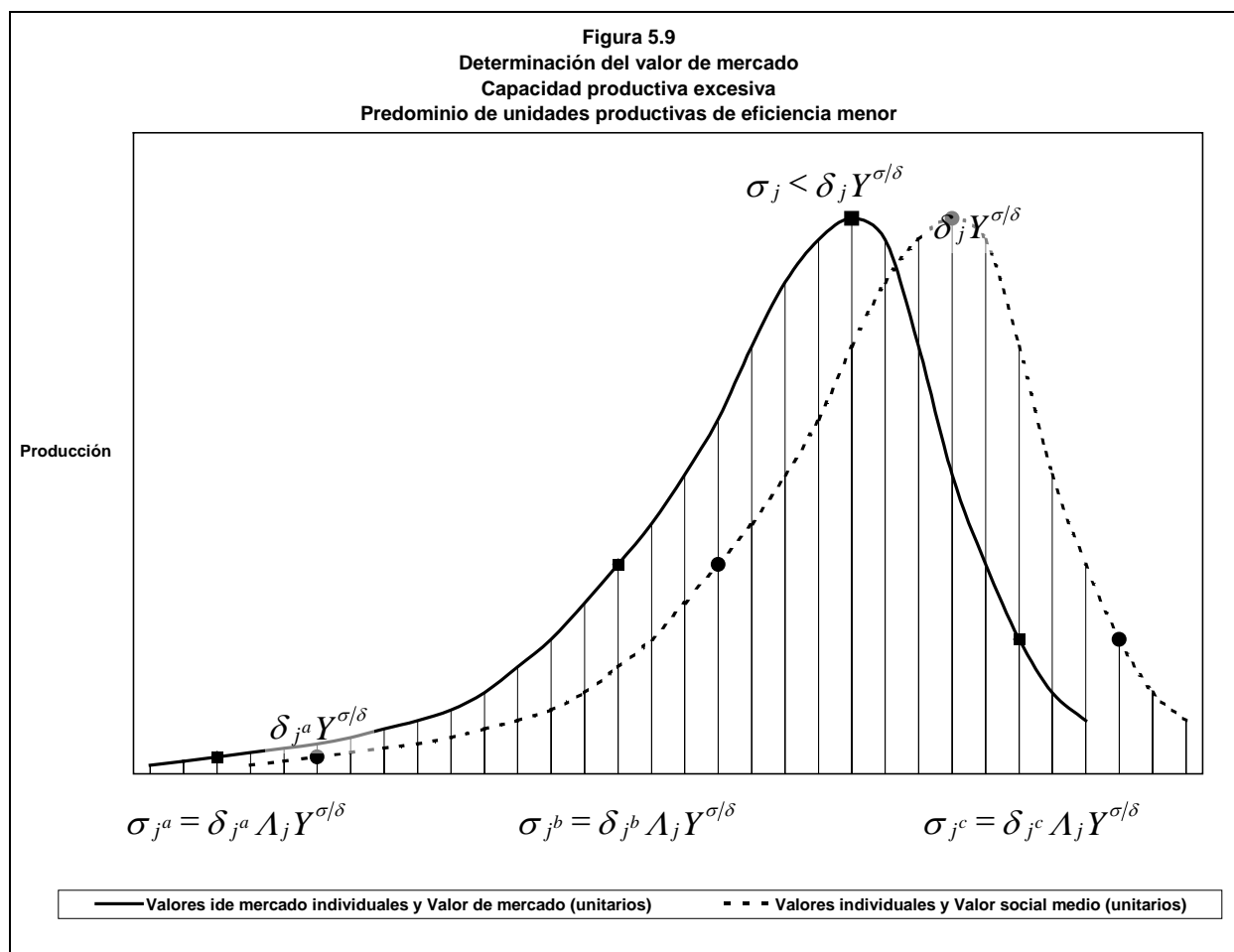
c) es parcialmente contrarrestada cuando predominan los capitales menos eficientes (5.56c y Figura 5.9):

$$\left. \begin{array}{l} \delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta} \\ \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} \end{array} \right\} \approx (\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}) \quad (5.56c)$$



El *límite inferior* del valor de mercado unitario en un sector con capacidad productiva relativamente excesiva está dado por el *precio de costo* de los capitales menos eficientes. Un valor de mercado unitario inferior a este límite sólo puede operar temporalmente como centro de gravitación de los precios de mercado porque no garantiza la reproducción de los capitales menos eficientes y, por tanto, de la totalidad del capital sectorial. Por lo tanto, no expresa las condiciones sociales normales de producción de la variedad de mercancía producida, que no sólo dependen de la técnica, sino del volumen de la oferta sectorial.<sup>115</sup>

<sup>115</sup> Hoverak (1988) y Kristjanson (1997 y 1998) proponen como límite inferior del valor de mercado al valor individual de los capitales más eficientes, argumentando que así se preserva la determinación del valor de mercado a partir de las condiciones de producción sectoriales. Esta opinión no considera que si dicho valor individual es inferior al precio de costo de los capitales menos eficientes, no se garantiza la reproducción del capital sectorial total.



ii) Como el valor de la demanda planeada inducida por el sistema de valores medios ( $\delta_j X_j^{De}$ ) es menor que el valor social medio del producto sectorial ( $\delta_j X_j^O$ ), éste es más que proporcional al valor de la demanda inducida por el sistema de valores de mercado ( $D_j^\sigma$ ) y al valor del volumen normal de demanda ( $\sigma_j X_j^D$ ):

$$\delta_j X_j^{De} Y^{\sigma/\delta} < \delta_j X_j^O Y^{\sigma/\delta} > D_j^\sigma \equiv \sigma_j X_j^D \quad (5.53b)$$

Esta desigualdad constata la debilidad del conjunto de los oferentes frente al conjunto de los demandantes. La oferta normal del sector no encuentra una demanda solvente suficiente cuando se evalúa a su valor social medio; simétricamente, los demandantes pueden adquirir el volumen de la variedad de la mercancía ofrecida que les permite satisfacer plenamente sus necesidades normales -incluso un volumen mayor- a un valor de mercado unitario menos que proporcional al valor social medio unitario.

iii) La masa total de trabajo directo e indirecto gastada sectorialmente según las condiciones sociales normales de producción no demuestra plenamente su utilidad social,



por lo que demuestra que es relativamente *excesiva* en relación con la masa de trabajo que el conjunto de los demandantes asigna normalmente al sector por conducto de su demanda solvente para satisfacer su necesidad de la mercancía producida.

De (5.53b):

$$Y_j^\delta Y_j^{\sigma/\delta} \equiv (L_j + LI_j^\delta) Y_j^{\sigma/\delta} > L_j^\sigma + LI_j^\sigma \equiv Y_j^\sigma \quad (5.54b)$$

Cuando el trabajo gastado sectorialmente bajo condiciones sociales normales de producción no se acredita *plenamente* como socialmente necesario en relación con los requerimientos de consumo del conjunto del sistema, genera valor en proporción *menor* a su propia magnitud. Esta situación afecta negativamente a la totalidad de los capitales del sector porque, independientemente de sus condiciones particulares de producción, el valor de mercado de sus ofertas individuales es menor que su valor social medio.

El despilfarro de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales de producción que se manifiesta en un sector con capacidad productiva excesiva corre a cargo del *plustrabajo* sectorial. Cuando el valor de mercado del producto sectorial es menos que proporcional a su valor social medio, el plusvalor producido sectorialmente ( $P_j^\sigma$ ) es menor que el plustrabajo extraído ( $LE_j$ ).

De (4.19), (5.46a) y (5.54b):

$$(Y_j^\sigma - LI_j^\sigma) - LN_j \equiv N_j^\sigma - LN_j \equiv P_j^\sigma < LE_j \equiv L_j - LN_j \equiv (Y_j^\delta - LI_j^\delta) - LN_j \quad (5.57b)$$

Así, un resultado significativo de la fortaleza relativa en el ámbito de la competencia intrasectorial -y, por tanto, en la formación del valor de mercado unitario- de los demandantes frente a los oferentes es que no todo el plustrabajo explotado por el capital sectorial se acredita como productor de plusvalor y, por consiguiente, de ganancia. Esto tiene como resultado que la tasa de plusvalor sectorial sea menor que la tasa general de plusvalor.

Que la masa de plusvalor *producida* por los capitales de un sector con capacidad productiva excesiva sea *menor* que el plustrabajo extraído sectorialmente, implica que la asignación del trabajo social en la determinación del valor de mercado no se rige exclusivamente por la *Ley del intercambio equivalencial*. El intercambio en cada mercado particular de cantidades *no-equivalentes* de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales de producción implica una asignación *intersectorial* del plustrabajo social, resultante del desequilibrio entre las capacidades productivas sectoriales y las necesidades sociales normales, que es *independiente* de la asignación intersectorial que entraña la

formación de los valores de producción a partir de la tendencia a la uniformidad de las tasas de ganancia. En este caso, la asignación intersectorial del plustrabajo social como factor de la producción sectorial de plusvalor pasa de los capitales que integran un sector con capacidad productiva excesiva a los compradores, que pueden satisfacer su necesidad del tipo de mercancía producida en esos sectores gastando un ingreso menor al que gastarían si la capacidad productiva fuera exactamente suficiente (si el valor de mercado unitario fuera proporcional al valor social medio unitario). Con ello, obtienen en este intercambio una cantidad de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales mayor a la que aportan mediante el ingreso que gastan. Sin embargo, para el conjunto de consumidores del sistema económico esta asignación intersectorial del plustrabajo social no significa que el trabajo social que representan sus ingresos totales sea mayor -que tengan un mayor poder de compra global-. La razón es que la contrapartida al exceso de capacidad productiva de algunos sectores es la capacidad productiva insuficiente de otros, en los que los consumidores se ven obligados a gastar un mayor ingreso que el que tendrían que gastar en condiciones de una capacidad productiva exactamente suficiente. En esos intercambios obtienen una cantidad de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales menor a la que aportan mediante el ingreso que gastan.

iv) La masa total de trabajo gastado sectorialmente bajo condiciones sociales normales de producción no demuestra plenamente su utilidad social porque tampoco lo hace la masa de valores de uso ofrecidos. Cada unidad de valor de uso muestra ser producto de un trabajo concreto particular *no-totalmente útil* porque, al ser su valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) menos que proporcional a su valor social medio ( $\delta_j$ ), ya no aparece como objetivación del trabajo *gastado bajo condiciones sociales normales de producción*. Además, como su valor de mercado unitario es menos que proporcional al promedio ponderado de los valores individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ), tiende a ser regulado por los capitales más eficientes, cuyas condiciones concretas particulares de producción muestran mayor relevancia -independientemente de su peso relativo en el producto sectorial- en la determinación del valor de mercado.

$$\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \delta_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) Y^{\sigma/\delta} \quad (5.55b)$$

### 2.1.3.2.2 Capacidad productiva insuficiente

En algunos sectores el volumen normal de demanda de la que es objeto se adecua al volumen normal de oferta ( $X_j^D = X_j^O$ ) a un valor de mercado más que proporcional al valor social medio ( $\sigma_j > \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ) porque la capacidad productiva sectorial es insuficiente en relación con la respectiva necesidad social ( $X_j^O < X_j^{De}$ ).

Este valor de mercado unitario, mayor al que existiría en condiciones de correspondencia de la capacidad productiva con las necesidades sociales, induce un volumen normal de demanda inferior al planeado ( $X_j^D < X_j^{De}$ ), con lo que tiende a eliminar la insuficiencia relativa de oferta. Tampoco en este caso el desequilibrio en la asignación productiva del trabajo social entre sectores implica un desequilibrio entre los volúmenes *normales* de oferta y demanda. Como resultado de las fluctuaciones de los precios de mercado, de los niveles efectivos de inventarios y de los grados efectivos de utilización de la capacidad instalada durante el mediano plazo -a lo largo del periodo ( $t$ )-, el volumen adquirible de oferta por la demanda solvente que asigna al sector el conjunto de la sociedad es menor, por lo que la insuficiencia relativa de oferta es eliminada.

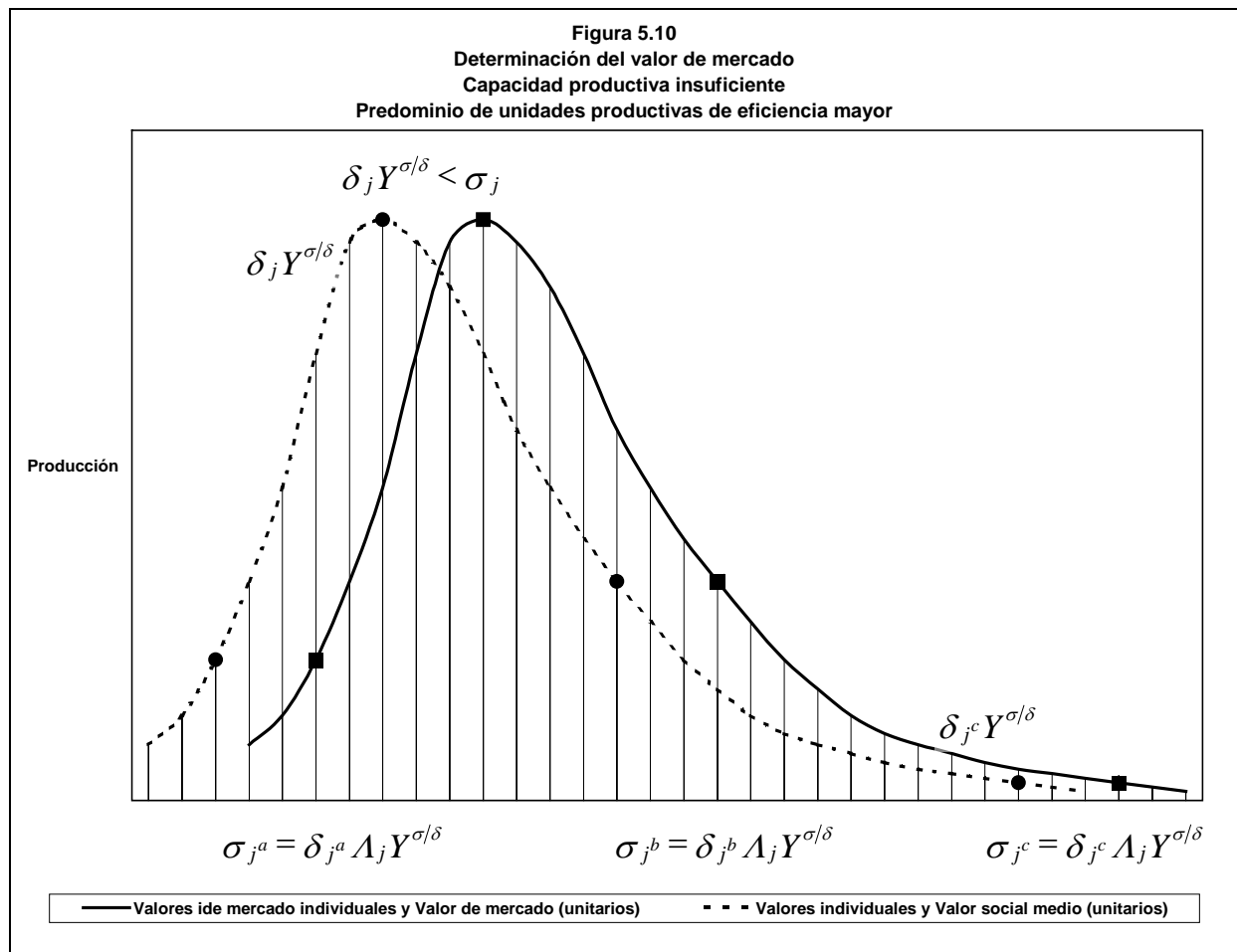
Se llega a este resultado en el caso de una capacidad productiva insuficiente, porque ésta implica:

i) En el ámbito competitivo intrasectorial el polo de los oferentes es relativamente fuerte frente al polo de los demandantes. Por consiguiente, la lucha competitiva entre los oferentes es moderada, tendiendo todos ellos a actuar concertadamente. Los capitales que operan bajo condiciones de *menor* eficiencia relativa tienden a regular el valor de mercado en la medida en que pueden encontrar suficiente demanda solvente para su producción aunque la ofrezcan a un valor de mercado unitario mayor al valor social medio unitario; y ello, con la aceptación interesada de los productores más eficientes.

Al mismo tiempo, dentro del polo débil, que en este caso es el de los demandantes, la lucha competitiva es intensa por lo que todos tienden a actuar independientemente. Frente a la insuficiente capacidad productiva, los demandantes más fuertes -aquellos con mayor poder de compra- encabezan un sistema de racionamiento basado en valores unitarios más altos, en perjuicio de los consumidores con menor poder de compra.

En este contexto competitivo, las *fluctuaciones* de los precios de mercado gravitan alrededor de un centro situado por encima del valor social medio. La formación de un valor

de mercado unitario más que proporcional al valor social medio ( $\sigma_j > \delta_j Y^{\sigma/\delta}$ ) constituye la norma social. Con ello resultan beneficiados el conjunto de los oferentes del sector en detrimento del conjunto de los demandantes y, entre éstos, particularmente los de menor poder adquisitivo.



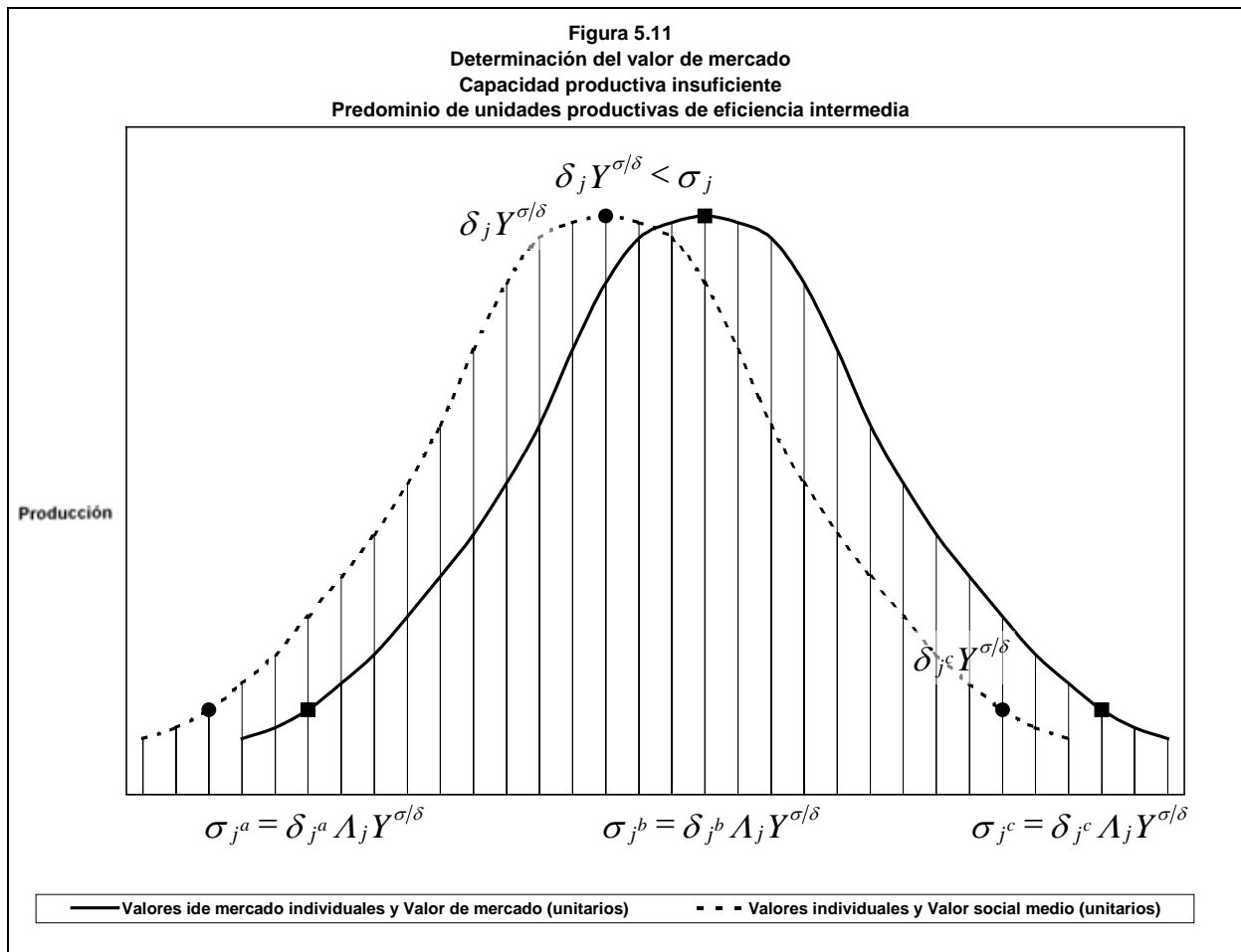
Según el peso relativo en el producto sectorial de los distintos tipos de oferentes, la tendencia a que los menos eficientes regulen ( $\approx$ ) el valor de mercado:

a) puede ser parcialmente contrarrestada cuando predominan los capitales más eficientes (5.58a y Figura 5.10):

$$(\delta_j Y^{\sigma/\delta} < \sigma_j) \approx \begin{cases} \delta_j^b Y^{\sigma/\delta} \\ \delta_j^c Y^{\sigma/\delta} \end{cases} \quad (5.58a)$$

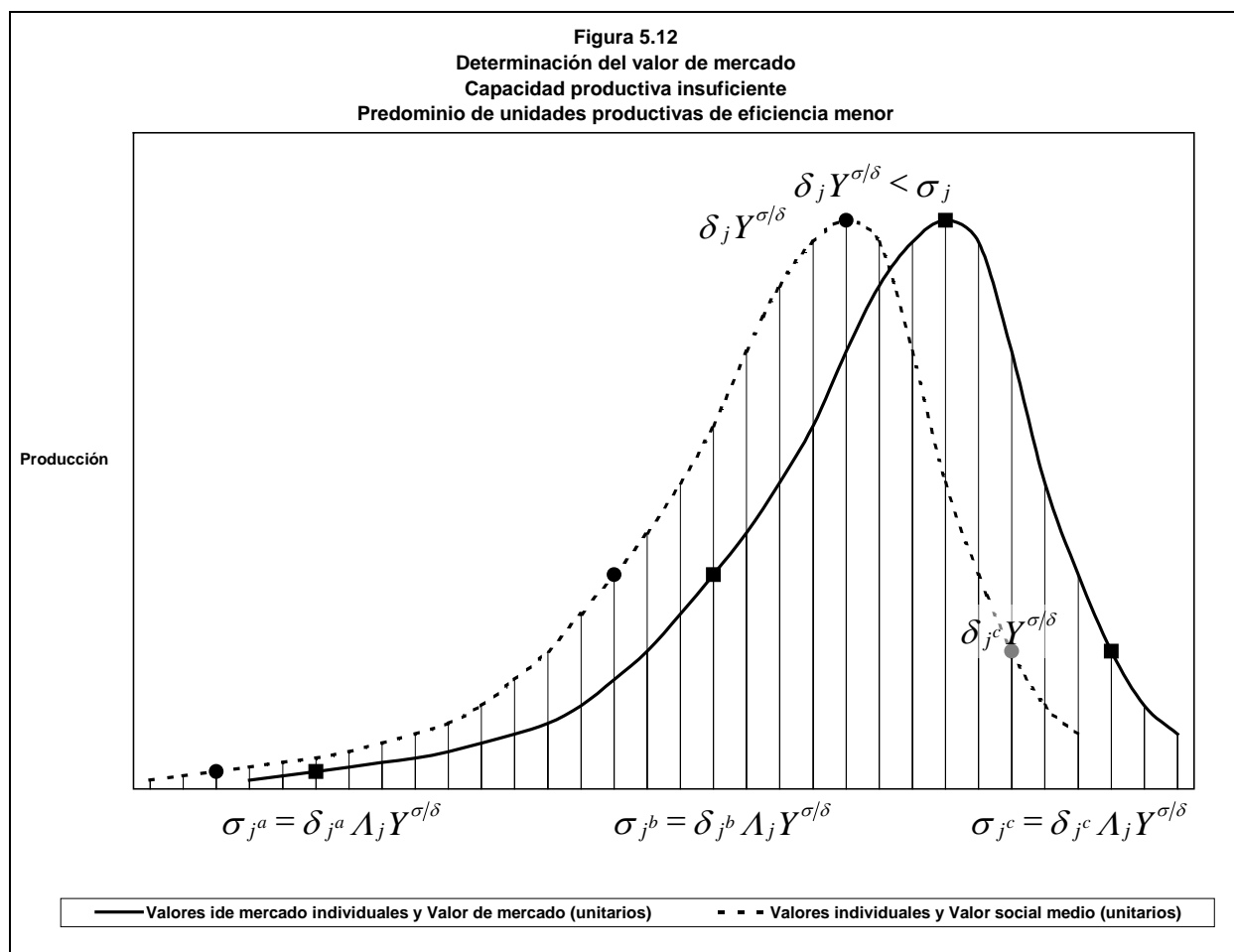
b) confirmada ( $\approx$ ) cuando predomina los capitales de eficiencia intermedia (5.58b y Figura 5.11):

$$(\delta_j^b Y^{\sigma/\delta} = \delta_j Y^{\sigma/\delta} < \sigma_j) \approx \delta_j^c Y^{\sigma/\delta} \quad (5.58b)$$



c) reforzada ( $\cong$ ) cuando ellos mismos son los predominantes (5.58c y Figura 5.12):

$$\delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} < (\delta_j Y^{\sigma/\delta} < \sigma_j) \cong \delta_{j^c} Y^{\sigma/\delta} \tag{5.58c}$$



El *límite superior* del valor de mercado unitario en un sector con capacidad productiva insuficiente no depende de las condiciones de producción del propio sector, sino del volumen total de plustrabajo de los sectores con capacidad productiva excesiva que es asignado a otros sectores en el proceso de determinación de los valores de mercado. La diferencia positiva entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído de todos los sectores con capacidad productiva insuficiente es igual a la diferencia negativa entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído de todos los sectores con capacidad productiva excesiva.

Un resultado importante de esta perspectiva analítica es que la formación de la renta territorial -tanto *diferencial* como *absoluta*- puede ser explicada como un caso particular de la formación del valor de mercado bajo condiciones de capacidad productiva insuficiente, en el que la diferencia entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído es apropiada por los

terratenientes bajo la forma de renta.<sup>116</sup> La renta absoluta, aquella que paga el capital individual menos eficiente -es decir, menos rentable- estaría determinada por la diferencia entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído por el mismo.<sup>117</sup> La importancia de explicar la formación de la renta absoluta en el nivel de abstracción del valor de mercado *-independientemente de la determinación de los valores de producción-* es que no se requiere hacer supuesto alguno sobre la composición del capital de los sectores que pagan renta territorial en relación con la composición del capital social.<sup>118</sup> Ello implica que la formación de la renta puede ser explicada *convincientemente* en el ámbito de la teoría del valor-trabajo -que, por cierto, era un objetivo central de Marx cuando desarrolla la teoría del precio de producción<sup>119</sup>- y, en consecuencia, que la teoría del valor-trabajo es base suficiente para una explicación *exhaustiva* del proceso de determinación de los valores unitarios que operan como centros de gravitación de los precios de mercado.<sup>120</sup>

ii) Como el valor de la demanda planeada inducida por el sistema de valores medios ( $\delta_j X_j^{De}$ ) es mayor que el valor social medio del producto sectorial ( $\delta_j X_j^O$ ), éste es menos que proporcional al valor de la demanda solvente inducida por el sistema de valores de mercado ( $D_j^\sigma$ ) y al valor del volumen normal de demanda ( $\sigma_j X_j^D$ ):

$$\delta_j X_j^{De} Y^{\sigma/\delta} > \delta_j X_j^O Y^{\sigma/\delta} < D_j^\sigma \equiv \sigma_j X_j^D \quad (5.53c)$$

Esta desigualdad constata la fortaleza del conjunto de los oferentes frente al conjunto de los demandantes: la oferta normal del sector es insuficiente para satisfacer la demanda solvente cuando se valúa a su valor social medio. Simétricamente, algunos de los demandantes están dispuestos a pagar un valor de mercado unitario más que proporcional al

<sup>116</sup> Kozo Uno (1964: 97-108), Itoh (1988: 238) y Kristjanson (1997), al proponer como límite superior absoluto del valor de mercado el valor individual de los capitales menos eficientes, explican la formación de renta *diferencial* como un caso particular de la determinación del valor de mercado. Sin embargo, son incapaces de explicar de manera similar la formación de renta *absoluta*.

<sup>117</sup> Una renta superior a esta diferencia sería una renta de monopolio *adicional y diferente* a la renta absoluta y, por tanto, no explicable por la ley del valor-trabajo.

<sup>118</sup> Hace totalmente innecesario el irreal supuesto de la baja composición orgánica relativa de la agricultura, que es utilizado por Marx en algunos pasajes de su obra, así como por numerosos marxistas para explicar la renta absoluta dentro de la teoría del valor. Por ejemplo, Kozo Uno (1964: 102).

<sup>119</sup> "Lo *único que he probado teóricamente* [con la teoría del precio de producción] es la *posibilidad* de la renta absoluta, *sin violar la ley del valor*. Éste es el punto sobre el que gira la controversia teórica desde el tiempo de los fisiócratas hasta hoy. Ricardo niega esa *posibilidad; yo la sostengo*. Sostengo además que su negación se basa en un dogma teóricamente falso, y que se origina en Smith, el que supone la identidad entre precio de costo [precio de producción] y valor de la mercancía." (Carta de Marx a Engels del 9 de agosto de 1862; citado por Dussel, 1990: 426; corchetes añadidos.)

<sup>120</sup> Exhaustividad que no es posible mientras la renta absoluta tenga que ser explicada a partir de las fuerzas del mercado: como diferencia entre el precio de mercado y el valor de mercado (o el precio de producción).

valor social medio unitario para poder satisfacer su necesidad social de la variedad de mercancía ofrecida.

iii) La masa total de trabajo gastada directa e indirectamente en el sector según las condiciones sociales normales de producción se revela como *insuficiente* frente a la masa de trabajo social que el conjunto de demandantes asigna normalmente al sector por conducto de su demanda solvente para satisfacer su necesidad de la mercancía producida.

De (5.53c):

$$Y_j^\delta Y^{\sigma/\delta} \equiv (L_j + LI_j^\delta) Y^{\sigma/\delta} < L_j^\sigma + LI_j^\sigma \equiv Y_j^\sigma \quad (5.54c)$$

En este caso, el trabajo gastado sectorialmente bajo condiciones sociales normales de producción se acredita como trabajo socialmente *potenciado* en relación con los requerimientos de consumo del conjunto del sistema. Por ello, produce valor en proporción *mayor* a su propia magnitud. Esta situación beneficia a la totalidad de los capitales del sector, porque el valor de mercado de sus ofertas particulares es mayor que su valor social medio. Esto no significa, de ninguna manera, la creación de valor fuera de la esfera productiva. Implica únicamente que, debido a la insuficiente capacidad productiva sectorial, la sociedad en su conjunto se ve obligada a asignar una cantidad de trabajo mayor a la que se gasta bajo condiciones sociales normales de producción para adquirir el volumen de producto requerido para satisfacer una necesidad específica.

El carácter socialmente potenciado del trabajo gastado bajo condiciones sociales normales de producción en un sector con capacidad productiva insuficiente se manifiesta en que el plustrabajo extraído en la producción ( $LE_j$ ) también tiene una expresión potenciada a través de una producción de plusvalor ( $P_j^\sigma$ ), y, por tanto, de ganancia (cuando no hay renta territorial), mayor a su propia magnitud. Esto tiene como resultado que la tasa de plusvalor sectorial sea mayor que la tasa general de plusvalor.

De (4.19), (5.46a) y (5.54c):

$$(Y_j^\sigma - LI_j^\sigma) - LN_j \equiv N_j^\sigma - LN_j \equiv P_j^\sigma > LE_j \equiv L_j - LN_j \equiv (Y_j^\delta - LI_j^\delta) - LN_j \quad (5.57c)$$

Que la masa de plusvalor producida sea *mayor* que el plustrabajo explotado sectorialmente expresa nuevamente que la determinación del valor de mercado no se rige exclusivamente por la *Ley del intercambio equivalencial*. En este caso, el intercambio de cantidades no-equivalentes de trabajo social medio implica que la asignación intersectorial del plustrabajo social resultante del desequilibrio entre las capacidades productivas



sectoriales y las necesidades sociales normales pasa de los compradores a hacia los capitales que del sector con capacidad productiva insuficiente. Los compradores tienen que asignar una mayor porción del trabajo social que representa su ingreso global para satisfacer esta necesidad específica que el que tendrían que asignar si la capacidad productiva fuera exactamente suficiente. Por ello, obtienen una cantidad de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales de producción menor a la que aportan mediante el ingreso que gastan. Pero, tampoco en este caso, la asignación intersectorial del plustrabajo social implica que el conjunto de consumidores tenga un menor poder de compra total, porque la existencia de sectores con capacidad productiva insuficiente implica, necesariamente, la existencia de *al menos un sector* con capacidad productiva excesiva. A este sector el conjunto de consumidores puede asignar una menor porción del trabajo social que representa su ingreso total que la que tendría que asignar si su capacidad productiva fuera suficiente. De esta manera, el plustrabajo adicional que implica una masa de plusvalor producido mayor al plustrabajo extraído sectorialmente proviene, de manera no-inmediata, sino mediada por el conjunto de consumidores, de los sectores con capacidad productiva excesiva.

iv) La masa total de trabajo gastado sectorialmente bajo condiciones sociales normales de producción demuestra una utilidad social potenciada, en cuanto a la creación de valor y producción de plusvalor, porque la masa de valores de uso ofrecidos también muestra una utilidad social potenciada. Cada unidad de valor de uso muestra ser producto de un trabajo concreto particular *potenciadamente útil* en la medida en que su valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) es más que proporcional a su valor social medio ( $\delta_j$ ). Además, como su valor de mercado unitario es más que proporcional que el promedio ponderado de los valores individuales unitarios ( $\delta_{j^u}$ ), tiende a ser regulado por las capitales menos eficientes, cuyas condiciones concretas particulares de producción muestran mayor relevancia -independientemente de su participación en el producto sectorial- en la determinación del valor de mercado.

$$\sigma_j > \delta_j Y^{\sigma/\delta} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \delta_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) Y^{\sigma/\delta} \quad (5.55c)$$

#### 2.1.4 Síntesis: evaluación social del trabajo sectorial en el marco de la competencia intersectorial

En el cuadro (5.13) se presentan las posibles articulaciones entre las condiciones sociales normales de producción y realización de cada variedad de mercancías y, por tanto, las distintas relaciones posibles entre el valor de mercado unitario y el valor social medio unitario. A la evaluación social del trabajo sectorial que se desarrolla en el ámbito de la competencia intrasectorial -que determina que las unidades productivas con mayor peso en la producción sectorial regulen el valor social medio- se suma la evaluación social del trabajo sectorial que se lleva a cabo en el ámbito intersectorial -que determina una asignación intersectorial del plustrabajo total del sistema según las condiciones sociales normales de realización-.

#### **2.2 Tercera determinación del valor: el TTSN según las condiciones sociales normales de producción y realización**

El valor de mercado unitario representa el *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) objetivado en una unidad de cada tipo de mercancía según las *condiciones sociales normales de producción y realización*. El valor de mercado unitario, al considerar las condiciones sociales normales de realización, incorpora en la determinación del valor las condiciones de articulación entre las capacidades productivas sectoriales y las necesidades sociales normales y, con ello, los requerimientos materiales de la reproducción social global.

FIGURA 5.13  
REGULACIÓN DEL VALOR DE MERCADO

RELACIÓN ENTRE LAS CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN

		CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN			
		Capacidad productiva excesiva en relación a la necesidad social normal $X_j^O > X_j^{De}$ (Barreras a la salida)	Capacidad productiva suficiente en relación a la necesidad social normal $X_j^O = X_j^{De}$	Capacidad productiva insuficiente en relación a la necesidad social normal $X_j^O < X_j^{De}$ (Barreras a la entrada)	
		$\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}$	$\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}$	$\sigma_j > \delta_j Y^{\sigma/\delta}$	
CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN	Predominio en el producto sectorial de unidades productivas de eficiencia mayor $\delta_{j^a}$	$\delta_{j^a} < \delta_j < \delta_{j^b}$	$\delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta} \cong (\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta}) < \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta}$	$(\sigma_{j^a} = \delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta}) \approx (\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}) < (\sigma_{j^b} = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta})$	$(\delta_j Y^{\sigma/\delta} < \sigma_j) \approx \begin{cases} \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} \\ \delta_{j^c} Y^{\sigma/\delta} \end{cases}$
	Predominio en el producto sectorial de unidades productivas de eficiencia intermedia $\delta_{j^b}$	$\delta_j = \delta_{j^b}$	$\delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta} \approx (\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta} = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta})$	$(\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}) = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta}$	$(\delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} = \delta_j Y^{\sigma/\delta} < \sigma_j) \approx \delta_{j^c} Y^{\sigma/\delta}$
	Predominio en el producto sectorial de unidades productivas de eficiencia menor $\delta_{j^c}$	$\delta_{j^b} < \delta_j < \delta_{j^c}$	$\left. \begin{matrix} \delta_{j^a} Y^{\sigma/\delta} \\ \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} \end{matrix} \right\} \approx (\sigma_j < \delta_j Y^{\sigma/\delta})$	$(\sigma_{j^b} = \delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta}) < (\sigma_j = \delta_j Y^{\sigma/\delta}) \approx (\sigma_{j^c} = \delta_{j^c} Y^{\sigma/\delta})$	$\delta_{j^b} Y^{\sigma/\delta} < (\delta_j Y^{\sigma/\delta} < \sigma_j) \cong \delta_{j^c} Y^{\sigma/\delta}$

Si en la determinación del valor sólo se consideran las condiciones de producción, la disociación cuantitativa del valor de mercado con respecto al valor social medio puede aparecer como contradictoria. ¿Cómo es que al *valor*, que se crea exclusivamente en la producción por ser su única fuente el trabajo vivo, se le añade la adjetivación "de mercado", cuando en la circulación no se crea valor alguno? ¿Cómo es que el tiempo de trabajo socialmente necesario puede tener otros determinantes que la productividad del trabajo?<sup>121</sup> Esta aparente contradicción se desvanece al considerar las determinaciones específicas de los productos del trabajo cuando son producidos como mercancías. Al ser la mercancía un valor de uso que no es producido para el consumo y disfrute de su productor directo sino de otros, su devenir de producto a satisfactor de necesidades en la esfera del consumo no es directo, sino que requiere de la mediación de la distribución y de la circulación. La mercancía debe venderse antes de pasar a manos del consumidor y, sólo entonces, demuestra que existe necesidad de ella, haciéndose posible la *realización* de su valor de uso y, con ello, la *realización* de su valor y del plusvalor del que es portadora. Para que el consumidor adquiriera la mercancía no basta con que tenga necesidad de ella, sino que debe poder ejercer un poder de compra -demanda solvente- a partir de su participación en la distribución del ingreso social que se genera en la esfera productiva. Así, el valor de uso específico de una mercancía, aunque está puesto materialmente por el proceso productivo particular del que emana, sólo con la mediación de la distribución y la circulación es capaz de demostrar su utilidad real, esto es, que efectivamente es valor de uso para aquellos que lo van a consumir.

### 2.2.1 El valor de mercado como trabajo social abstracto

El valor de mercado de cada variedad de mercancía expresa, por un lado, las condiciones sociales normales de producción sectoriales y, por otro, la forma específica de articulación entre la capacidad productiva sectorial y las necesidades sociales normales. Su determinación implica, por un lado, la *igualación social*, que se efectúa en el ámbito *intrasectorial* de la competencia, de los trabajos concretos particulares de las unidades productivas de cada sector a trabajo simple medio -gastado bajo condiciones sociales normales de producción- que resulta en la formación del valor uniforme de cada tipo de mercancía como *promedio ponderado* de los valores de mercado *individuales* de cada sector.

---

<sup>121</sup> Rubin (1928: 236) critica a quienes aceptan tal posibilidad diciendo que "[r]ompen con la estrecha relación entre el concepto de trabajo socialmente necesario y el concepto de poder productivo del trabajo, con lo cual admiten que el primero cambie sin cambios correspondientes en el segundo."

Por otro lado, implica la igualación social, que se efectúa en el ámbito *intersectorial* de la competencia, de los trabajos simples medios sectoriales a trabajo social indiferenciado en cuanto a su origen sectorial -distribuido como poder de compra entre el conjunto de demandantes del sistema- que resulta en la formación del valor uniforme de cada tipo de mercancía como *desviación* del valor social medio, esto es, como valor de mercado.

La determinación del valor de mercado implica, por tanto, la subsunción de los trabajos concretos particulares -heterogéneos- al trabajo social general -homogéneo- en dos sentidos:

- i) como parte del trabajo efectuado en cada sector para producir una mercancía particular;
- ii) como parte del trabajo efectuado en todos los sectores, distribuido socialmente como poder de compra y asignado intersectorialmente por conducto de la demanda solvente.

### 2.2.2 El valor de mercado y las condiciones de la reproducción social

La determinación del valor de mercado unitario para cada tipo de mercancía expresa a través de la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales* una tercera condición de equilibrio de la reproducción -la necesidad de que las producciones sectoriales se realicen como condición de la adquisición de los elementos materiales de la reproducción-. Expresa, además, la primera condición de equilibrio de la reproducción -la necesidad de un *intercambio de cantidades iguales de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales de producción*-, aunque de manera subordinada en la medida en que la *Ley del intercambio equivalencial* aparece subsumida en la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales.

El cumplimiento simultáneo de las leyes *del equilibrio de los flujos intersectoriales* y *del intercambio equivalencial* -de venderse cada mercancía a su valor de mercado unitario- permite la realización de las producciones sectoriales y la consecución de las condiciones materiales de la reproducción, al tiempo que se induce en cada sector la adopción de las técnicas más eficientes en términos técnico-laborales en la medida en que todas las unidades productivas son afectadas proporcionalmente en la desviación del valor de mercado con respecto al valor social medio. De esta manera, la necesidad de una elección eficiente de técnicas -que se expresa en la Ley del intercambio equivalencial- se conserva en la determinación del valor de mercado unitario aunque no se intercambien cantidades iguales de trabajo gastado bajo condiciones sociales normales de producción.

### **3 CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN Y DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO**

Al considerar a las mercancías simultáneamente como productos del trabajo social, como productos del capital y como satisfactoras de necesidades sociales específicas, el valor se determina como *valor de producción de mercado*. En este nivel la circulación general de mercancías se rige simultáneamente por la *Ley del intercambio equivalencial*, por la *Ley del capital* -que subsume a la primera- y por la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales*, que subsume a las dos anteriores. Por tanto, el *valor de producción de mercado unitario* es la forma de manifestación del tiempo trabajo socialmente necesario (TTSN) en la perspectiva de las condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social.

La *formación* del valor de producción de mercado unitario es resultado del despliegue de la competencia *intrasectorial* en el marco, tanto de la competencia *general capitalista*, como de la competencia *intersectorial*. Al incorporarse las condiciones sociales normales de realización, la competencia intrasectorial interviene en la determinación cuantitativa del valor uniforme unitario que, sobre la base de las condiciones de valorización del capital social, aparece como desviación del valor de producción unitario.

La determinación del valor de producción de mercado como desviación del valor de producción tiene un contenido *cualitativo* idéntico al de la determinación del valor de mercado como desviación del valor social medio. Considera, por tanto, la necesidad de que las ofertas sectoriales se articulen con las necesidades sociales de consumo productivo y final. Ello, junto con la necesidad de una valorización homogénea de los capitales y junto con la necesidad de una elección eficiente de técnicas. Asimismo, considera que el devenir del trabajo *gastado* en la producción a trabajo abstracto socialmente necesario está condicionado por la magnitud de las necesidades sociales en la medida en que sólo en el consumo se acredita la utilidad social de las mercancías producidas que, antes de la circulación, es sólo un presupuesto. Y, como en una economía mercantil en general no hay correspondencia exacta entre las capacidades productivas y las necesidades sociales, la igualdad en el mediano plazo de los volúmenes normales de oferta y demanda de cada sector se lleva a cabo, no mediante el valor de producción unitario, sino mediante el valor de

producción de mercado unitario que, por tanto, opera como el centro de gravitación de los precios de mercado cuando se considera el carácter capitalista de la producción.

El proceso de formación del valor en los ámbitos simultáneos de la competencia intersectorial, capitalista general e intrasectorial asigna *simultáneamente* el plustrabajo social entre los capitales sectoriales según la forma específica de articulación entre los volúmenes normales de oferta y demanda de cada mercancía y en función de su magnitud, y el plustrabajo al interior de cada sector en función de la eficiencia productiva relativa de los capitales que lo conforman.

### **3.1 Determinación del valor de producción mercado en el marco de la competencia intrasectorial, general capitalista e intersectorial**

La determinación del valor uniforme para cada tipo de mercancía como *valor de producción de mercado unitario* se basa en las condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social. La determinación de los *valores de producción de mercado individuales unitarios* en cada sector se basa en las condiciones particulares de producción de los capitales individuales, en el valor de producción de mercado de los medios de producción consumidos, en las condiciones sociales normales de realización y en las condiciones de valorización del capital social.

#### **3.1.1 Determinación del valor de producción de mercado unitario a partir de las condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social**

Los valores de producción de mercado unitarios se determinan, como desviación de los valores de producción unitarios a partir de la *intensidad* de la necesidad social normal por cada variedad de mercancía ( $\Lambda_j$ ).

De (5.33), para cada sector ( $j$ ):

$$\mu_j = \pi_j \Lambda_j \frac{Y^\mu}{Y^\pi} = \pi_j \frac{X_j^{De}}{X_j^O} Y^{\mu/\pi} \quad (5.59)$$

De (5.33a) se estima el valor de producción de mercado unitario para cualquier par de mercancías ( $i, j$ ):

$$\frac{\mu_i}{\mu_j} = \mu_{ij} = \pi_{ij} \frac{\Lambda_i}{\Lambda_j} = \pi_{ij} \frac{\frac{X_i^{De}}{X_i^O}}{\frac{X_j^{De}}{X_j^O}} \quad (5.60)$$

En el caso de un sistema de dos sectores, sustituyendo (5.10) y (5.16), para el sector (1), y (5.13) y (5.17), para el sector 2, en (5.59):

$$\mu_1 = \pi_1 \Lambda_1 Y^{\mu/\pi} = \pi_1 \frac{(I + e^A)I}{(I + s_1)I} Y^{\mu/\pi} = \pi_1 \frac{(I + e^A)}{(I + s_1)} Y^{\mu/\pi} \quad (5.59a)$$

$$\mu_2 = \pi_2 \Lambda_2 Y^{\mu/\pi} = \pi_2 \frac{(I + e^B)B^\pi + J^\pi}{(I + s_2^\pi)B^\pi} Y^{\mu/\pi} = \pi_2 \frac{(I + e^B) + J^\pi/B^\pi}{(I + s_2^\pi)} Y^{\mu/\pi} \quad (5.59b)$$

Los valores de producción de mercado unitarios ( $\mu_j$ ) están determinados por las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social ( $\pi_j$ ), así como de las condiciones sociales normales de realización ( $\Lambda_j$ ). Su desviación con respecto a los valores de producción unitarios depende de la relación entre las tasas de expansión planeadas de consumo de cada mercancía ( $e^A$ ;  $e^B$  y  $J^\pi/B^\pi$ ) y las respectivas tasas de excedente ( $s_1$ ;  $s_2^\pi$ ), y de la relación entre el producto total valuado a valor de producción de mercado y el mismo valuado a su valor de producción ( $Y^{\mu/\pi}$ ).

Sustituyendo (5.59a) y (5.59b) en (5.60), se estima el valor de producción de mercado relativo de ambas mercancías:

$$\mu_{12} = \pi_{12} \frac{\Lambda_1}{\Lambda_2} = \pi_{12} \frac{\frac{X_1^{De}}{X_1^O}}{\frac{X_2^{De}}{X_2^O}} = \pi_{12} \frac{\frac{(I + e^A)}{(I + s_1)}}{\frac{(I + e^B) + J^\pi/B^\pi}{(I + s_2^\pi)}} \quad (5.60a)$$

Considerando la igualdad entre el valor del producto neto total ( $X_j - I_j^T$ ) y el valor nuevo agregado total ( $L$ ), para el conjunto del sistema:

$$L = \sum_{j=1}^n \mu_j (X_j - I_j^T) \quad (5.61)$$

Dividiendo (5.61) entre ( $L$ ) y considerando (5.45) - la relación del producto neto de cada sector con el trabajo vivo total ( $f_j$ )-:

$$I = \sum_{j=1}^n \mu_j f_j = \mu_1 f_1 + \mu_2 f_2 + \dots + \mu_n f_n \quad (5.61a)$$

Desarrollando (5.61a), para cada sector ( $j$ ):



$$I = \mu_j \left( \frac{\mu_1}{\mu_j} f_1 + \frac{\mu_2}{\mu_j} f_2 + \dots + \frac{\mu_n}{\mu_j} f_n \right) = \mu_j (\mu_{1j} f_1 + \mu_{2j} f_2 + \dots + \mu_{nj} f_n) \quad (5.61b)$$

Despejando (5.61b), para cada sector ( $j$ ):

$$\mu_j = \frac{I}{\mu_{1j} f_1 + \mu_{2j} f_2 + \dots + \mu_{nj} f_n} = \frac{I}{\sum_{i=1}^n \mu_{ij} f_i} \quad (5.59c)$$

Matricialmente, para el conjunto del sistema, donde ( $u$ ) es el vector suma, de (5.61b):

$$u = f \mu^{ij} \langle \mu \rangle \quad (5.61c)$$

De (5.59c), despejando (5.61c):

$$\mu = u \langle f \mu^{ij} \rangle^{-1} \quad (5.59d)$$

Desarrollando ( $\mu^{ij}$ ) -matriz de valores de producción de mercado relativos-, donde ( $\otimes$ ) denota una multiplicación matricial especial en la que la matriz resultante se obtiene del producto simple de los elementos respectivos de ambas matrices:

$$\begin{aligned} \mu^{ij} &= \begin{bmatrix} \mu_{11} & \dots & \mu_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ \mu_{n1} & \dots & \mu_{nn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \pi_{11} \Lambda_{11} & \dots & \pi_{1n} \Lambda_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ \pi_{n1} \Lambda_{n1} & \dots & \pi_{nn} \Lambda_{nn} \end{bmatrix} = \dots \\ &\dots = \begin{bmatrix} \pi_1 \\ \dots \\ \pi_n \end{bmatrix} \begin{bmatrix} I & \dots & I \\ \pi_1 & \dots & \pi_n \end{bmatrix} \otimes \begin{bmatrix} \Lambda_1 \\ \dots \\ \Lambda_n \end{bmatrix} \begin{bmatrix} I & \dots & I \\ \Lambda_1 & \dots & \Lambda_n \end{bmatrix} \end{aligned} \quad (5.60b)$$

Sustituyendo (5.60b) en (5.59d), para el conjunto del sistema:

$$\mu = u \langle f [\pi^{ij} \otimes \Lambda^{ij}] \rangle^{-1} \quad (5.59e)$$

$$\mu = u \langle f \left[ \left( \pi^T u \langle \pi \rangle^{-1} \right) \otimes \left( \Lambda^T u \langle \Lambda \rangle^{-1} \right) \right] \rangle^{-1} \quad (5.59f)$$

Sustituyendo (4.26a) en (5.59f):

$$\mu = u \left\langle f \left[ \left( \left( (I + r^\pi) w l [I - (I + r^\pi) A]^{-1} \right)^T u \langle \pi \rangle^{-1} \right) \otimes \left( \Lambda^T u \langle \Lambda \rangle^{-1} \right) \right] \right\rangle^{-1} \quad (5.59g)$$

Los valores de producción de mercado unitarios están determinados por los requerimientos unitarios de trabajo vivo ( $l$ ), el salario nominal normal por unidad de trabajo ( $w$ ), la tasa de ganancia homogénea ( $r^\pi$ ) y la intensidad de las necesidades sociales normales ( $\Lambda$ ).

### 3.1.1.1 Valor de producción de mercado del producto de cada unidad productiva

El valor de producción de mercado del producto total de cada unidad productiva ( $Y_{j^u}^\mu$ ) expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo e indirecto para generar el producto, las condiciones de valorización del capital social, así como las condiciones sociales normales de realización. Es igual a la suma del valor nuevo creado por el trabajo vivo ( $N_{j^u}^\mu$ ) -que se divide entre el capital variable desembolsado ( $V_{j^u}$ ) y el plusvalor producido ( $P_{j^u}^\mu$ )-, más el valor de producción de mercado de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\mu$ ).

De (5.59), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$Y_{j^u}^\mu = \mu_j X_{j^u} = N_{j^u}^\mu + C_{j^u}^\mu = (V_{j^u} + P_{j^u}^\mu) + C_{j^u}^\mu = LN_{j^u} + LE_{j^u}^\mu + LI_{j^u}^\mu \quad (5.62)$$

El valor nuevo creado por el trabajo vivo en cada unidad productiva ( $N_{j^u}^\mu$ ), determinado por las condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social difiere del trabajo vivo efectivamente gastado ( $L_{j^u}$ ), por lo que el plusvalor producido difiere del plustrabajo extraído ( $LE_{j^u}^\mu \equiv P_{j^u}^\mu \neq LE_{j^u}$ ). El valor de producción de mercado de los medios de producción consumidos ( $C_{j^u}^\mu$ ) en general difiere de su valor de producción ( $C_{j^u}^\pi$ ), de su valor social medio ( $C_{j^u}^\delta$ ) y de la cantidad de trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción bajo las condiciones particulares en que fueron producidos ( $LI_{j^u}$ ).

### 3.1.1.2 Valor de producción de mercado del producto de cada sector

El valor de producción de mercado del producto total de cada sector ( $Y_j^\mu$ ) expresa los requerimientos sociales normales de trabajo directo e indirecto para generar el producto, las condiciones sociales normales de su realización y las condiciones de valorización del capital social. El valor nuevo creado ( $N_j^\mu$ ) -diferencia entre el valor de producción de mercado del producto y de los medios de producción consumidos- generalmente es diferente del trabajo vivo gastado sectorialmente ( $L_j$ ), ya que el plusvalor producido ( $P_j^\mu$ ) por lo general es diferente, tanto del plustrabajo extraído ( $LE_j$ ), como de la ganancia media ( $GM_j^\mu$ ). Ello tiene

como consecuencia que no sólo son distintas las *tasas sectoriales de plusvalor* ( $\rho_j^\mu \neq \rho^\mu$ ) -en contraste con su homogeneidad en la determinación del valor social medio ( $\rho_j^\delta = \rho^\delta$ )- sino que también son distintas las *tasas sectoriales de ganancia* ( $r_j^\mu \neq r^\mu$ ) -en contraste con su homogeneidad en la determinación del valor de producción ( $r_j^\pi = r^\pi$ )-. El valor de producción de mercado de los medios de producción consumidos ( $C_j^\mu$ ) es diferente de su valor de producción ( $C_j^\pi$ ), de su valor medio ( $C_j^\delta$ ) y del trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI_j$ ). Por tanto, el valor de producción de mercado del producto sectorial ( $Y_j^\mu$ ) difiere de su valor de producción ( $Y_j^\pi$ ) y de su valor social medio ( $Y_j^\delta$ ).

De (5.59), comparando con (3.3a) y (4.29a), para cada sector ( $j$ ):

$$Y_j^\mu = \mu_j X_j = N_j^\mu + C_j^\mu = (V_j + P_j^\mu) + C_j^\mu = LN_j + LE_j^\mu + LI_j^\mu \neq Y_j^\pi \neq Y_j^\delta \quad (5.62a)$$

### 3.1.1.3 Valor de producción de mercado del producto de la economía

El valor de producción de mercado del producto total de la economía ( $Y^\mu$ ) expresa los requerimientos sociales normales totales, directos ( $L$ ) e indirectos ( $LI^\mu$ ), de trabajo del sistema.

De (5.59), para el conjunto del sistema:

$$Y^\mu = \sum_{j=1}^n Y_j^\mu = \sum_{j=1}^n N_j^\mu + \sum_{j=1}^n C_j^\mu = \sum_{j=1}^n V_j + \sum_{j=1}^n P_j^\mu + \sum_{j=1}^n C_j^\mu = LN + LE + LI^\mu \quad (5.62b)$$

A nivel social, el plusvalor producido ( $P$ ) es igual al plustrabajo extraído ( $LE$ ) y el valor nuevo creado total ( $N$ ) es igual al trabajo vivo total ( $L$ ). En cambio, el valor de producción de mercado de los medios de producción consumidos ( $C^\mu$ ) -el TTSN para producirlos según las condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social ( $LI^\mu$ )- es diferente de su valor de producción ( $LI^\pi$ ), de su valor social medio ( $LI^\delta$ ) y del trabajo vivo objetivado directa e indirectamente en su producción ( $LI$ ). Por consiguiente, el valor de producción de mercado del producto total del sistema ( $Y^\mu$ ) -el TTSN para producirlo ( $LI^\sigma$ ) según las condiciones sociales normales de producción y realización y de

valorización del capital social- es diferente de su valor de producción ( $LT^\pi$ ), de su valor social medio ( $LT^\delta$ ) y del trabajo vivo total objetivado directa e indirectamente en su generación ( $LT$ ). Asimismo, la tasa general de ganancia ( $r^\mu$ ) es distinta de la tasa de ganancia homogénea ( $r^\pi$ ), aquella que permite la valorización homogénea de los capitales sectoriales.

### 3.1.2 Determinación de los valores de producción de mercado individuales unitarios a partir de las condiciones particulares de producción

Los valores de producción de mercado individuales unitarios muestran la forma de operación de las distintas unidades productivas que conforman cada sector. Su determinación ( $\mu_{j^u}$ ) se basa en las condiciones de producción particulares y en las condiciones de valorización del capital social, que se expresan en el valor de producción individual unitario ( $\pi_{j^u}$ ), y en las condiciones normales de realización de la producción sectorial ( $\Lambda_j$ )

De (4.22) y (5.59), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\mu_{j^u} = \pi_{j^u} \Lambda_j Y^{\mu/\pi} \quad (5.63)$$

Un valor de producción de mercado individual unitario ( $\mu_{j^u}$ ) más bajo *tiende* a expresar condiciones de producción particulares relativamente más eficientes que pueden expresarse en una más alta rentabilidad cuando se vende el producto al valor de producción de mercado unitario dependiendo de la relación entre las tasas de plusvalor relativas ( $\rho_{j^a}^\mu / \rho_{j^c}^\mu$ ) y las composiciones en valor del capital relativas, determinadas por el valor de producción de mercado de los medios de producción consumidos ( $(\phi_{j^a}^\mu + I) / (\phi_{j^c}^\mu + I)$ ).

De (4.16a):

$$r_{j^a}^\mu > r_{j^c}^\mu, \text{ si y sólo si } \frac{\rho_{j^a}^\mu}{\rho_{j^c}^\mu} > \frac{\phi_{j^a}^\mu + I}{\phi_{j^c}^\mu + I} \quad (5.64)$$

### 3.1.2.1 Valor de producción de mercado individual del producto de cada capital

El valor de producción de mercado individual del producto de cada capital ( $YI_{j^u}^\mu$ ), en general es distinto de su valor de producción de mercado ( $Y_{j^u}^\mu$ ).

De (5.59) y (5.63), para cada unidad productiva ( $u$ ) de cada sector ( $j$ ):

$$\mu_{j^u} X_{j^u} \equiv YI_{j^u}^\mu \neq Y_{j^u}^\mu \equiv \mu_j X_{j^u} \quad (5.65)$$

### 3.1.2.2 Valor de producción de mercado individual del producto de cada sector

El valor de producción de mercado individual del producto de cada sector ( $YI_j^\mu$ ) es igual a su valor de producción de mercado ( $Y_j^\mu$ ).

De (5.62a) y (5.65), para cada sector ( $j$ ):

$$\sum_{u=a}^c \mu_{j^u} X_{j^u} \equiv YI_j^\mu = Y_j^\mu \equiv \mu_j X_j \quad (5.65a)$$

### 3.1.3 Regulación del valor de producción de mercado unitario: relación entre el valor de producción de mercado y el valor de producción

Los valores de producción de mercado unitarios ( $\mu_j$ ) igualan la participación de cada sector en el valor del producto total ( $Y^\mu$ ) con su participación en la demanda solvente total ( $D^\mu$ ), lo que implica la igualdad del valor de su oferta ( $O_j^\mu$ ) y demanda ( $D_j^\mu$ ) normales.

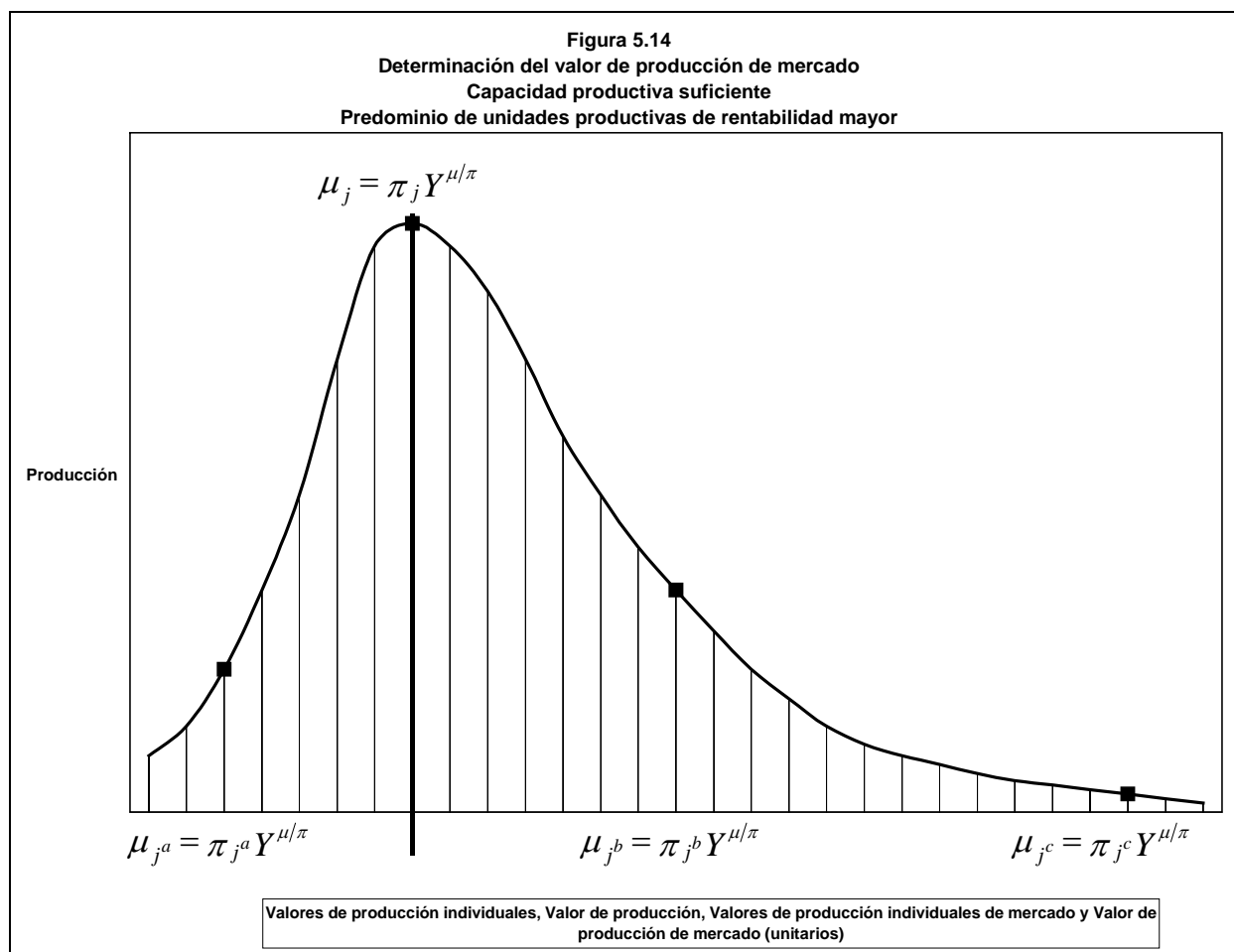
De (5.24), para cada sector ( $j$ ):

$$\frac{\mu_j X_j^O}{\sum_{j=1}^n \mu_j X_j^O} \equiv \frac{Y_j^\mu}{Y^\mu} = \frac{D_j^\mu}{D^\mu} = \frac{D_j^e}{D^e} \quad (5.66)$$

De (5.19), para cada sector ( $j$ ):

$$\mu_j X_j^O \equiv O_j^\mu = D_j^\mu \equiv \mu_j X_j^D \quad (5.67)$$

La adecuación del valor de la oferta normal de cada sector al valor de la demanda solvente de la que es objeto, implica la adecuación de la necesidad social por cada tipo de mercancía ( $X_j^{De}$ ) a la posibilidad social de satisfacerla ( $X_j^O$ ), condición del equilibrio de mediano plazo de los flujos intersectoriales y, por tanto, de la reproducción social global.



### 3.1.3.1 Correspondencia del valor de producción de mercado con el valor de producción

El volumen normal de demanda de la que es objeto un sector se adecua al volumen normal de oferta ( $X_j^D = X_j^O$ ) a un valor de producción de mercado unitario proporcional al valor de producción unitario ( $\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}$ ) sólo cuando la capacidad productiva sectorial es exactamente *suficiente* para satisfacer la necesidad social normal de la variedad de mercancía producida ( $X_j^O = X_j^{De}$ ). Esto implica:

i) En el ámbito de la competencia intrasectorial la correlación de fuerzas entre el conjunto de oferentes y el conjunto de demandantes es equilibrada. Los capitales individuales que regulan el valor de producción unitario también regulan el valor de producción de mercado unitario:

a) las unidades productivas de eficiencia mayor (5.68a y Figura 5.14):

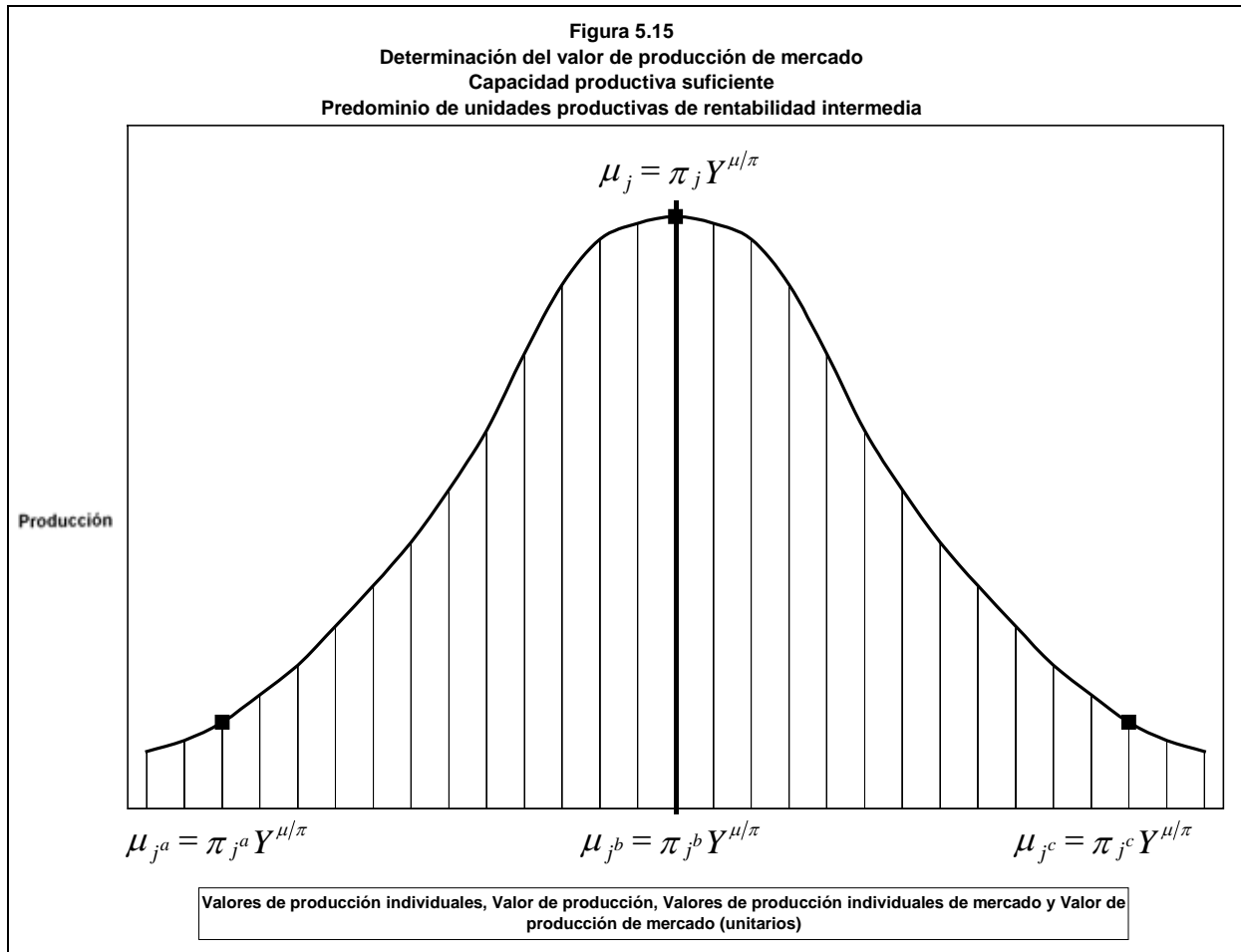
$$\left(\mu_{j^a} = \pi_{j^a} Y^{\mu/\pi}\right) \approx \left(\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}\right) < \left(\mu_{j^b} = \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi}\right) \quad (5.68a)$$

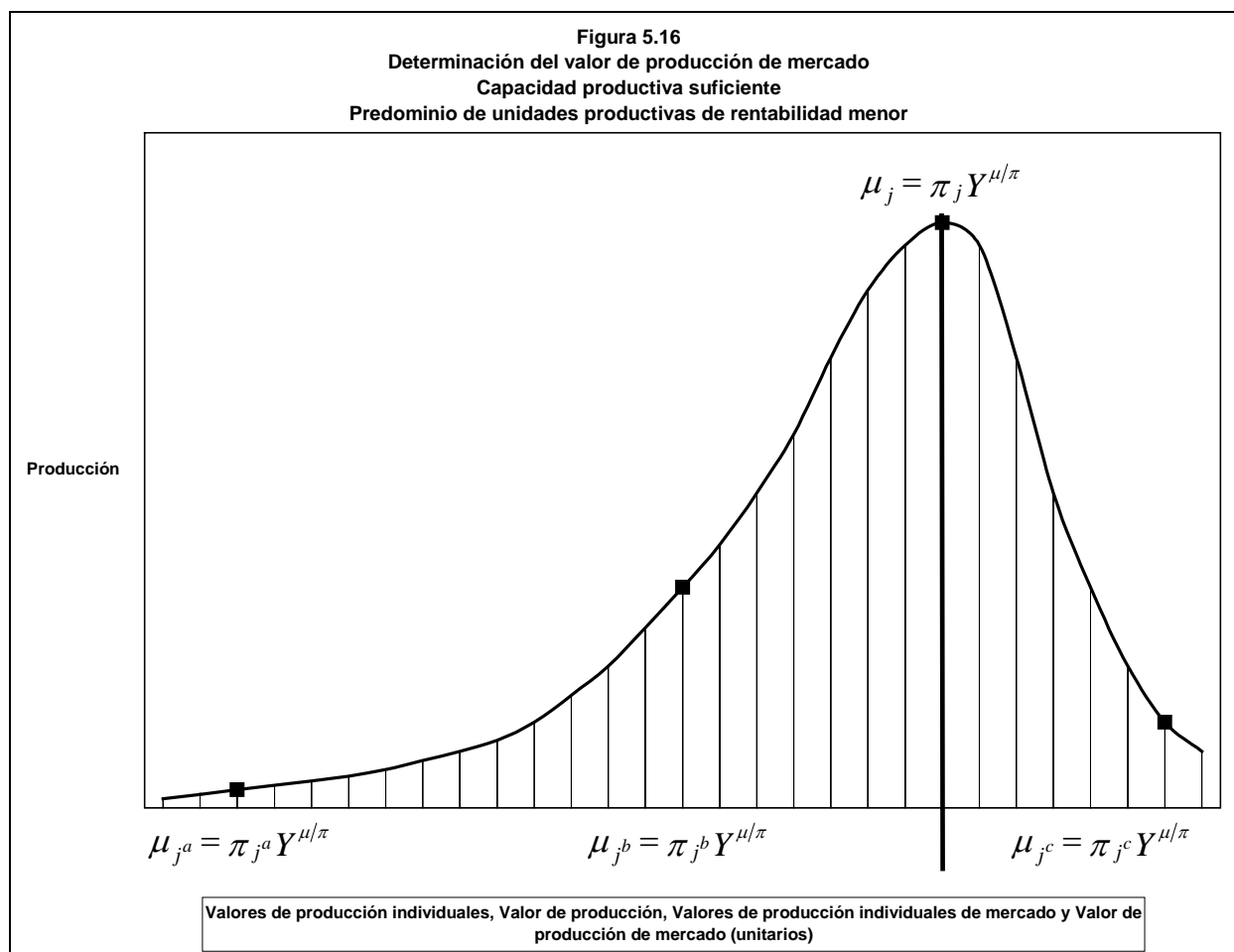
b) las unidades productivas de eficiencia intermedia (5.68b y Figura 5.15):

$$(\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}) = \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi} \quad (5.68b)$$

c) las unidades productivas de eficiencia menor (5.68c y Figura 5.16):

$$(\mu_{j^b} = \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi}) < (\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}) \approx (\mu_{j^c} = \pi_{j^c} Y^{\mu/\pi}) \quad (5.68c)$$





ii) El valor de la demanda planeada inducida sobre el sector por el sistema de valores de producción ( $\pi_j X_j^{De}$ ) es igual al valor de producción del producto sectorial ( $\pi_j X_j^O$ ) y éste es proporcional (por  $Y^{\mu/\pi}$ ) al valor de la demanda solvente inducida por el sistema de valores de producción de mercado ( $D_j^\mu$ ) y al valor de producción de mercado del volumen normal de demanda ( $\mu_j X_j^D$ ):

$$\pi_j X_j^{De} Y^{\mu/\pi} = \pi_j X_j^O Y^{\mu/\pi} = D_j^\mu \equiv \mu_j X_j^D \quad (5.69)$$

El conjunto de unidades productivas del sector encuentra demanda solvente suficiente cuando su volumen normal de oferta es valuado al valor de producción; simétricamente, los demandantes aceptan un valor de producción de mercado proporcional al valor de producción porque el mismo les permite satisfacer plenamente sus necesidades normales de la variedad de mercancía ofrecida.



iii) La masa total de trabajo asignada al sector *según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social* demuestra plenamente su utilidad social al corresponder con la masa de trabajo que la sociedad asigna al mismo por conducto de la demanda solvente.

$$Y_j^\pi Y^{\mu/\pi} \equiv (L_j + LI_j^\pi) Y^{\mu/\pi} = L_j^\mu + LI_j^\mu \equiv Y_j^\mu \quad (5.70)$$

iv) La masa total de valores de uso ofrecidos comprueba plenamente su utilidad social. Cada unidad de valor de uso, al ser su valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ ) proporcional a su valor de producción unitario ( $\pi_j$ ), se demuestra como producto de un trabajo concreto particular *totalmente útil*. Al ser el valor de producción de mercado unitario proporcional al *promedio ponderado* de los valores de producción individuales unitarios ( $\pi_j^u$ ), *aparece* como determinado equitativamente por las condiciones particulares de producción de *todos* los capitales individuales del sector -y por las condiciones de valorización del capital social-, cuya participación en tal determinación sólo se diferencia por su peso relativo en la producción sectorial.

$$\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \pi_j^u \frac{X_j^u}{X_j} \right) Y^{\mu/\pi} \quad (5.71)$$

### 3.1.3.2 Divergencias del valor de producción de mercado con el valor de producción

El desequilibrio entre las capacidades productivas y las necesidades sociales normales ( $X_j^O \neq X_j^{De}$ ) se expresa en que la igualdad entre los volúmenes normales de oferta y demanda de los distintos sectores ( $X_j^D = X_j^O$ ) se lleva a cabo a un valor de producción de mercado unitario *no-proporcional al valor de producción unitario* ( $\mu_j \neq \pi_j Y^{\mu/\pi}$ ).

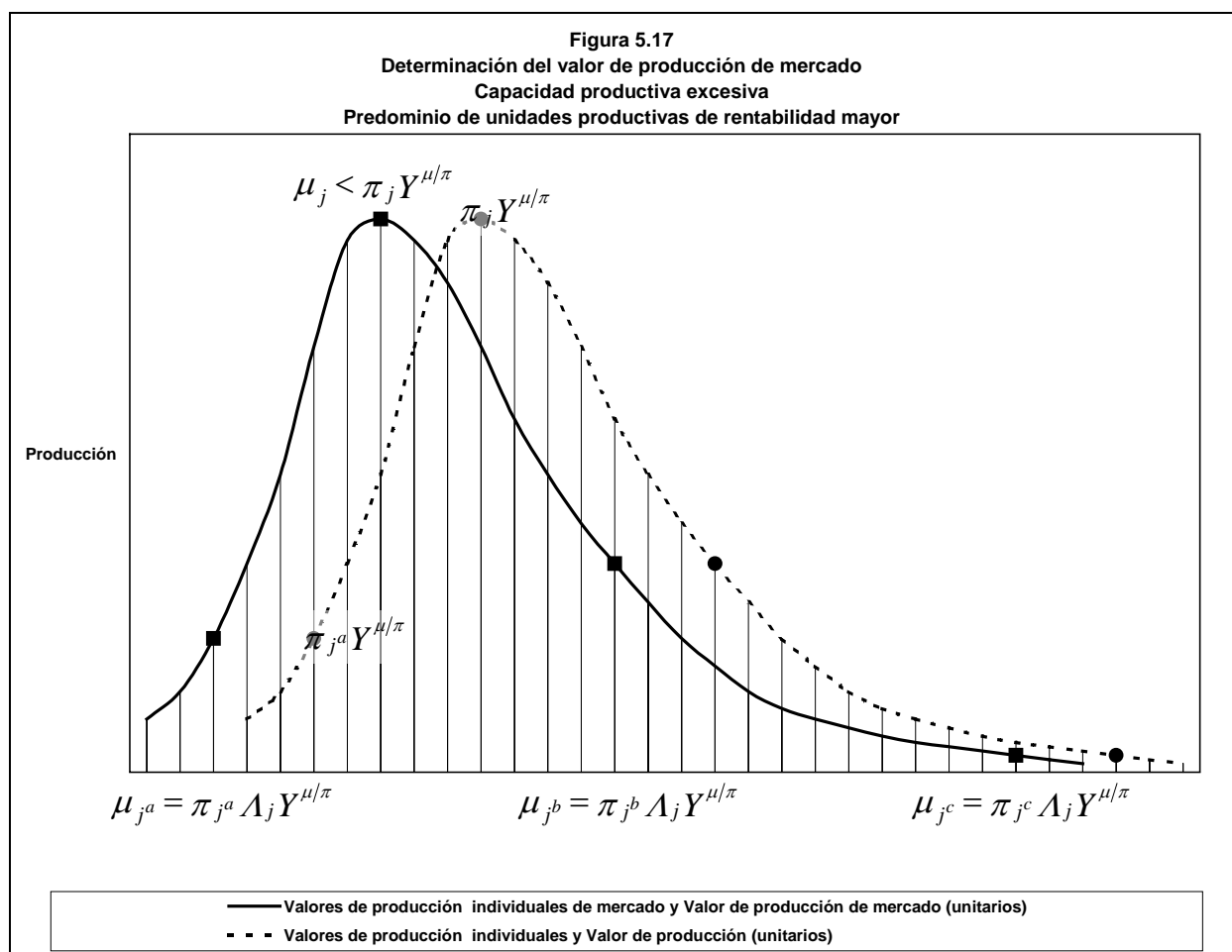
#### 3.1.3.2.1 Capacidad productiva excesiva

En algunos sectores el volumen normal de demanda sólo se puede adecuar al volumen normal de oferta ( $X_j^D = X_j^O$ ) a un valor de producción de mercado unitario menos que proporcional al valor de producción unitario ( $\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi}$ ) porque la capacidad productiva sectorial es *excesiva* en relación con la respectiva necesidad social ( $X_j^O > X_j^{De}$ ).

Este valor de producción de mercado unitario posibilita la realización de los volúmenes normales de oferta porque induce un aumento del volumen normal de demanda por encima

del planeado ( $X_j^D > X_j^{De}$ ), eliminando el excedente relativo de oferta. Una capacidad productiva excesiva implica:

i) Que el polo de los oferentes es relativamente débil frente al polo de los demandantes en el ámbito competitivo intrasectorial. En el polo débil -el de los oferentes- los más fuertes, que operan con mejores condiciones de eficiencia, imponen condiciones sobre los más débiles. Su bajo valor de producción individual unitario les permite ofrecer su producto por debajo del valor de producción sin que necesariamente dejen de obtener la ganancia media. Las unidades productivas menos eficientes se ven obligadas a seguir a las más eficientes. Por ello son las unidades productivas más eficientes las que *tienden* a regular el valor de producción de mercado. Dentro del polo fuerte -el de los demandantes- la lucha competitiva es moderada, por lo que sus integrantes tienden a actuar en bloque.



En este contexto competitivo, las *fluctuaciones* de los precios de mercado gravitan alrededor de un valor de producción de mercado unitario menos que proporcional al valor de

producción ( $\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi}$ ) con lo que resultan beneficiados todos los demandantes en detrimento de todos los oferentes, particularmente los menos eficientes.

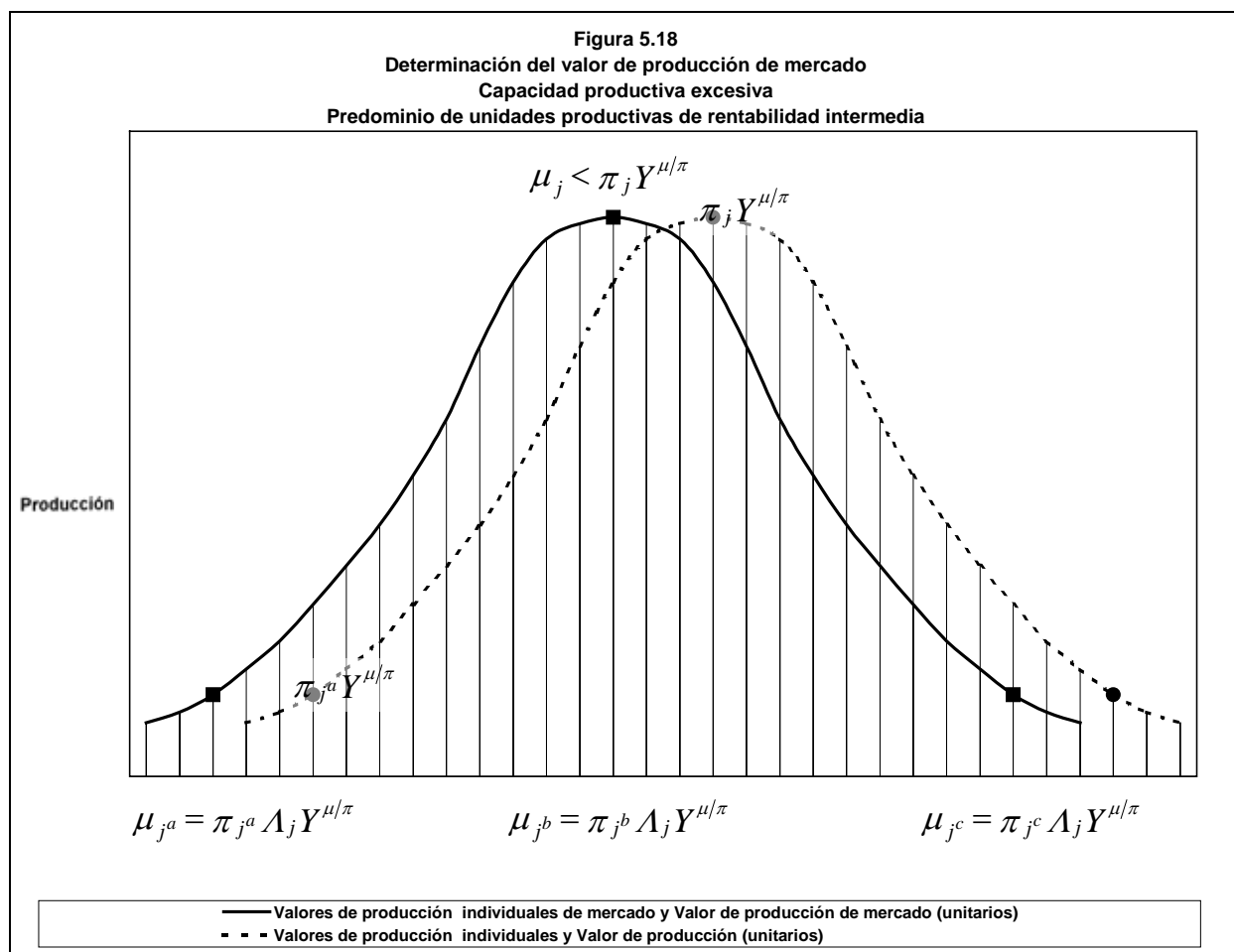
Dependiendo de las participaciones relativas en el producto total de los distintos tipos de capitales, la tendencia a que los más eficientes regulen ( $\approx$ ) el valor de producción de mercado:

a) es reforzada ( $\cong$ ) cuando ellos mismos son los predominantes (5.72a y Figura 5.17):

$$\pi_{j^a} Y^{\mu/\pi} \cong (\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi}) < \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi} \tag{5.72a}$$

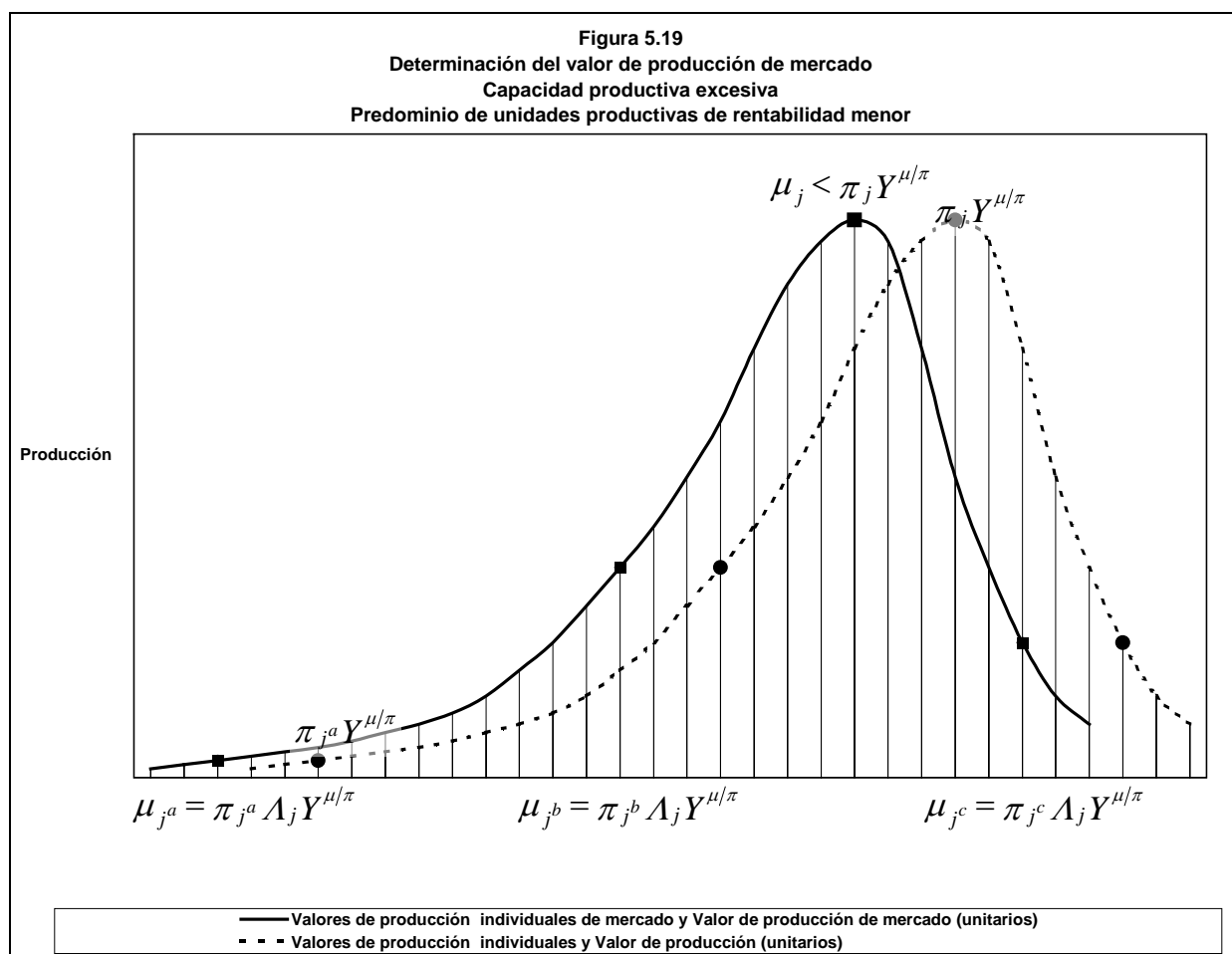
b) es confirmada ( $\approx$ ) cuando predominan los capitales de eficiencia intermedia (5.72b y Figura 5.18):

$$\pi_{j^a} Y^{\mu/\pi} \approx (\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi} = \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi}) \tag{5.72b}$$



c) es parcialmente contrarrestada cuando predominan los capitales menos eficientes (5.72c y Figura 5.19):

$$\left. \begin{array}{l} \pi_{j^a} Y^{\mu/\pi} \\ \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi} \end{array} \right\} \approx (\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi}) \quad (5.72c)$$



El *límite inferior* del valor de producción de mercado unitario en un sector con capacidad productiva excesiva es el precio de costo de los capitales menos eficientes. Si rebasa este límite no garantiza la reproducción de los capitales menos eficientes y, por tanto, de la totalidad del capital sectorial.

ii) El valor de la demanda planeada inducida por el sistema de valores de producción ( $\pi_j X_j^{De}$ ) es menor que el valor de producción del producto sectorial ( $\pi_j X_j^O$ ), por lo que, éste es más que proporcional al valor de la demanda inducida por el sistema de valores de producción de mercado ( $D_j^\mu$ ) y al valor del volumen normal de demanda ( $\mu_j X_j^D$ ):

$$\pi_j X_j^{De} Y^{\mu/\pi} < \pi_j X_j^O Y^{\mu/\pi} > D_j^\mu \equiv \mu_j X_j^D \quad (5.69a)$$

Esta desigualdad constata que la oferta normal del sector no encuentra una demanda solvente suficiente cuando se valúa a su valor de producción; o bien, que los demandantes pueden adquirir el volumen que requieren de la mercancía ofrecida -incluso un volumen mayor- a un valor de producción de mercado unitario menos que proporcional al valor de producción unitario.

iii) La masa total de trabajo asignada al sector según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social *no* demuestra plenamente su utilidad social al ser relativamente *excesiva* en relación con la masa de trabajo que la sociedad canaliza al mismo por conducto de la demanda solvente.

$$Y_j^\pi Y^{\mu/\pi} \equiv (L_j + LI_j^\pi) Y^{\mu/\pi} > L_j^\mu + LI_j^\mu \equiv Y_j^\mu \quad (5.70a)$$

Cuando el trabajo sectorial no se acredita *plenamente* como socialmente necesario en relación con los requerimientos de consumo del conjunto del sistema, son afectados negativamente la totalidad de los capitales del sector, que obtienen tasas individuales de ganancia inferiores a la tasa general de ganancia.

El despilfarro de trabajo gastado en un sector con capacidad productiva excesiva corre a cargo del plustrabajo sectorial. Cuando el valor de producción de mercado del producto sectorial es menos que proporcional a su valor de producción el plusvalor producido sectorialmente ( $P_j^\mu$ ) es menor que la ganancia media ( $GM_j^\mu$ ). Ello implica una asignación intersectorial del plustrabajo social, resultante del desequilibrio entre las capacidades productivas sectoriales y las necesidades sociales normales, que es *independiente* de la asignación intersectorial que entraña la formación de los valores de producción a partir de la tendencia a la homogeneización de las tasas sectoriales de ganancia.

$$(Y_j^\mu - LI_j^\mu) - LN_j \equiv N_j^\mu - LN_j \equiv P_j^\mu < GM_j^\mu \quad (5.73)$$

Así, un resultado significativo de la fortaleza relativa en el ámbito de la competencia intrasectorial -y, por tanto, en la formación del valor de producción de mercado unitario- de los demandantes frente a los oferentes es que la tasa de ganancia sectorial ( $r_j^\mu$ ) sea menor que la tasa general de ganancia ( $r^\mu$ ).

iv) La masa total de valores de uso ofrecidos no demuestra plenamente su utilidad social. Cada unidad de valor de uso muestra ser producto de un trabajo concreto particular *no-totalmente útil* al ser su valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ ) menos que

proporcional a su valor de producción ( $\pi_j$ ). Además, como su valor de producción de mercado unitario es menos que proporcional que el promedio ponderado de los valores individuales unitarios ( $\pi_{j^u}$ ), tiende a ser regulado por los capitales más eficientes, por lo que sus condiciones concretas particulares de producción muestran mayor relevancia en la determinación del valor de producción de mercado.

$$\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \pi_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) Y^{\mu/\pi} \quad (5.71a)$$

### 3.1.3.2.2 Capacidad productiva insuficiente

En algunos sectores el volumen normal de demanda de la que es objeto se adecua al volumen normal de oferta ( $X_j^D = X_j^O$ ) a un valor de producción de mercado más que proporcional al valor de producción ( $\mu_j > \pi_j Y^{\sigma/\delta}$ ) porque la capacidad productiva sectorial es insuficiente en relación con la respectiva necesidad social ( $X_j^O < X_j^{De}$ ).

Este valor de producción de mercado unitario induce un volumen normal de demanda inferior al planeado ( $X_j^D < X_j^{De}$ ), con lo que tiende a eliminar la insuficiencia relativa de oferta. Una capacidad productiva insuficiente implica:

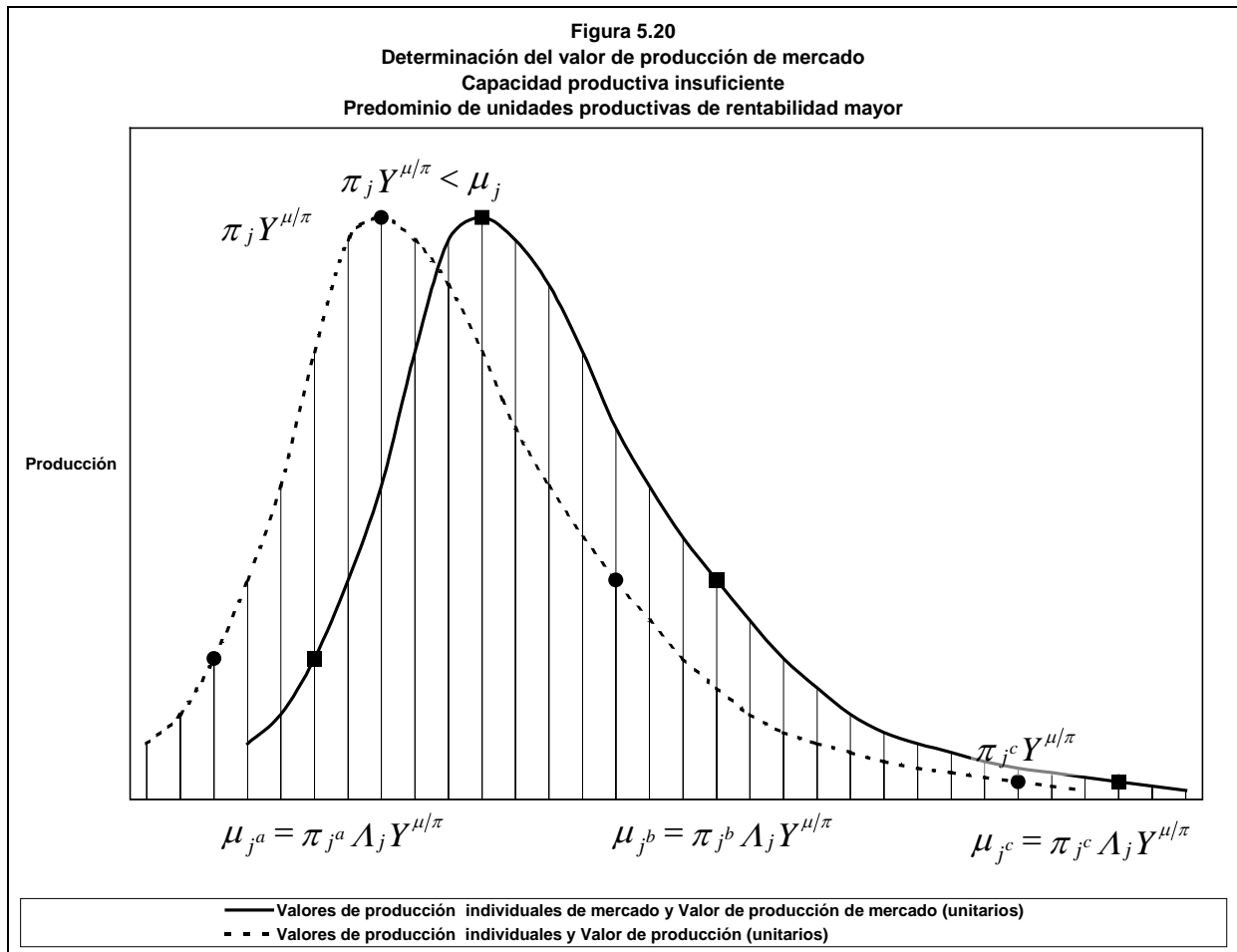
i) Que el polo de los oferentes es relativamente fuerte frente al polo de los demandantes. Como la lucha competitiva entre los oferentes es moderada, los capitales que operan bajo condiciones de *menor* eficiencia tienden a regular el valor de producción de mercado, ya que pueden encontrar suficiente demanda solvente aunque ofrezcan su producto a un valor de producción de mercado unitario mayor al valor de producción unitario; y ello, con la aceptación interesada de los productores más eficientes. Dentro del polo débil de la competencia intrasectorial -el de los demandantes-, la lucha competitiva es intensa. Los demandantes más fuertes están dispuestos a pagar un valor unitario más alto en perjuicio de los demandantes más débiles.

En este contexto competitivo, las *fluctuaciones* de los precios de mercado gravitan alrededor de un valor de producción de mercado unitario más que proporcional al valor de producción ( $\mu_j > \pi_j Y^{\mu/\pi}$ ), con lo que resultan beneficiados el conjunto de los oferentes del sector en detrimento del conjunto de los demandantes.

Según el peso relativo en el producto sectorial de los distintos tipos de capitales, la tendencia a que los menos eficientes regulen ( $\approx$ ) el valor de producción de mercado:

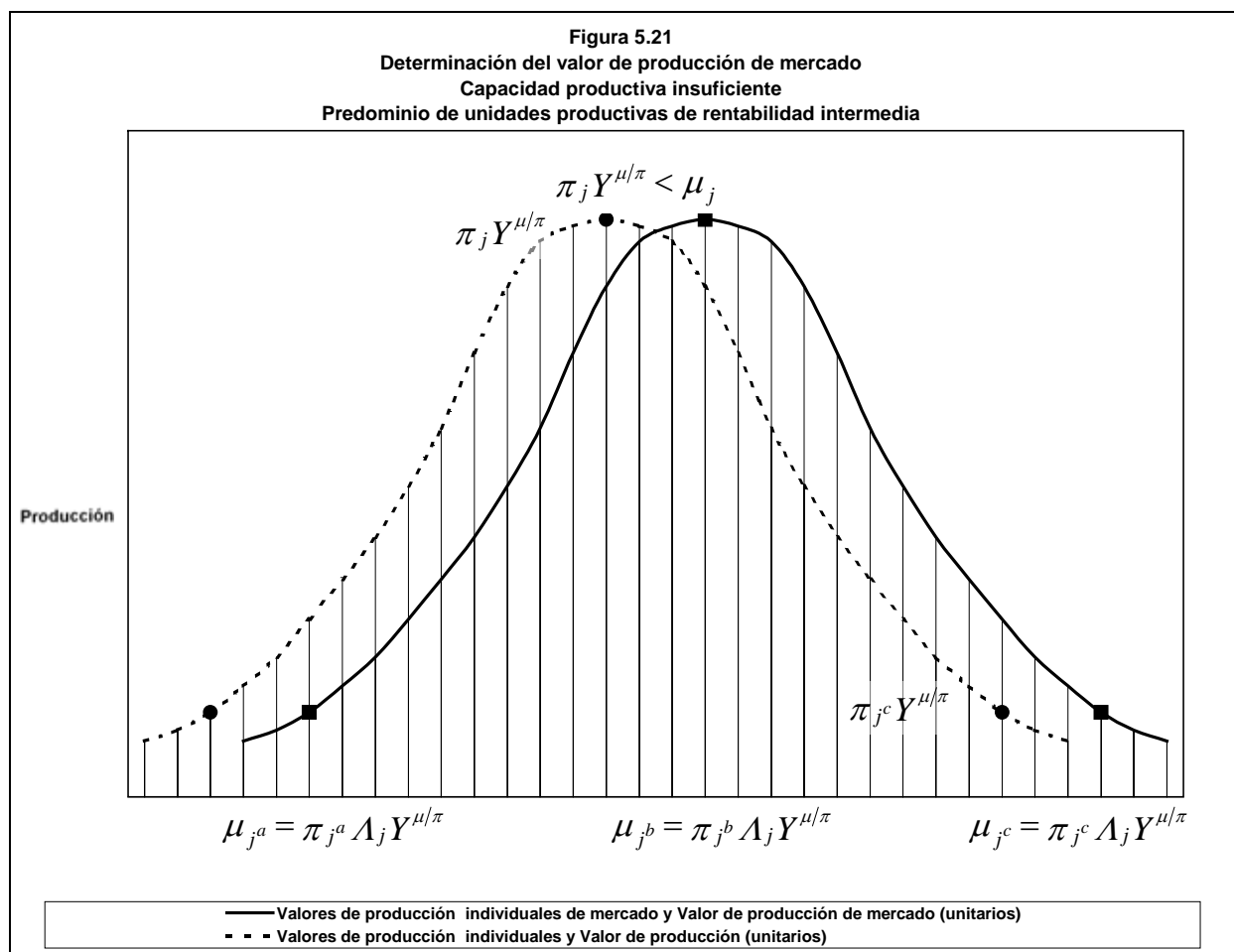
a) puede ser parcialmente contrarrestada cuando predominan los capitales más eficientes (5.74a y Figura 5.20):

$$\left(\pi_j Y^{\mu/\pi} < \mu_j\right) \approx \begin{cases} \pi_{j^b} Y^{\mu/\pi} \\ \pi_{j^c} Y^{\mu/\pi} \end{cases} \quad (5.74a)$$



b) confirmada ( $\approx$ ) cuando predomina los capitales de eficiencia intermedia (5.74b y Figura 5.21):

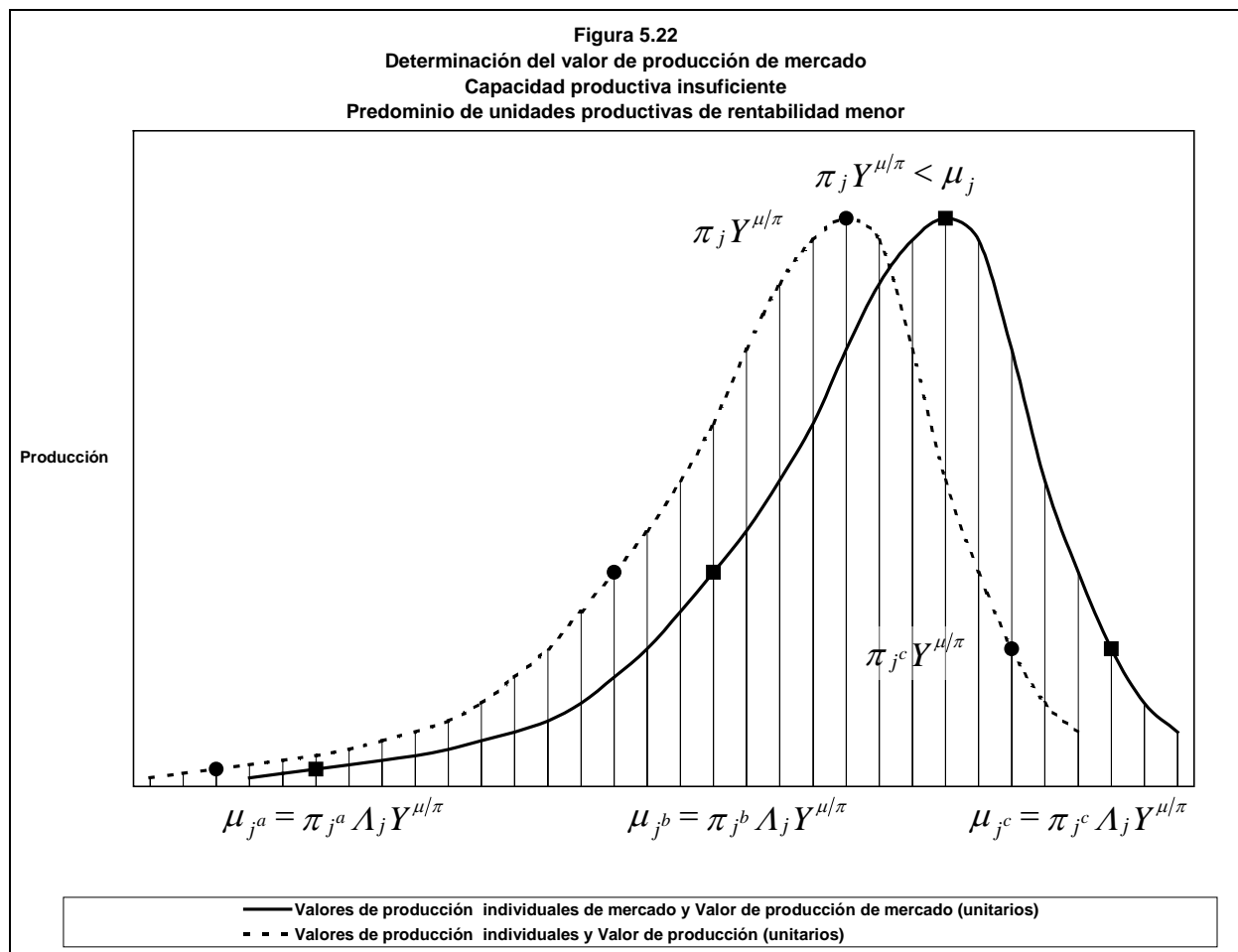
$$\left(\pi_{j^b} Y^{\mu/\pi} = \pi_j Y^{\mu/\pi} < \mu_j\right) \approx \pi_{j^c} Y^{\mu/\pi} \quad (5.74b)$$



c) reforzada ( $\cong$ ) cuando ellos mismos son los predominantes (5.74c y Figura 5.22):

$$\pi_{j^b} Y^{\mu/\pi} < (\pi_j Y^{\mu/\pi} < \mu_j) \cong \pi_{j^c} Y^{\mu/\pi} \quad (5.74c)$$





El *límite superior* del valor de producción de mercado unitario en un sector con capacidad productiva insuficiente no depende de las condiciones de producción del propio sector, sino del volumen total de plustrabajo de los sectores con capacidad productiva excesiva que es asignado a otros sectores en el proceso de determinación de los valores de producción de mercado.

En este nivel de determinación del valor, la formación de la renta territorial -tanto *diferencial* como *absoluta*- puede ser explicada como un caso particular de la formación del valor de producción de mercado bajo condiciones de capacidad productiva insuficiente, en el que la diferencia entre el plusvalor producido y la ganancia media sectorial es apropiada por los terratenientes bajo la forma de renta. La renta absoluta, aquella que paga el capital individual menos eficiente -es decir, menos rentable- está determinada por la diferencia entre el plusvalor que produce y la ganancia media que le corresponde. Al igual que en el caso de la determinación del valor de mercado unitario de los sectores con capacidad productiva

insuficiente, no se requiere hacer supuesto alguno sobre la composición del capital de los sectores que pagan renta territorial en relación con la composición del capital social.

ii) El valor de la demanda planeada inducida por el sistema de valores medios ( $\pi_j X_j^{De}$ ) es mayor que el valor de producción del producto sectorial ( $\pi_j X_j^O$ ), por lo que éste es menos que proporcional al valor de la demanda solvente inducida por el sistema de valores de producción de mercado ( $D_j^\mu$ ) y al valor del volumen normal de demanda ( $\mu_j X_j^D$ ):

$$\pi_j X_j^{De} Y^{\mu/\pi} > \pi_j X_j^O Y^{\mu/\pi} < D_j^\sigma \equiv \mu_j X_j^D \quad (5.69b)$$

Esta desigualdad constata que la oferta normal del sector es insuficiente para satisfacer la demanda solvente cuando se valúa a su valor de producción. Simétricamente, algunos de los demandantes están dispuestos a pagar un valor de producción de mercado unitario más que proporcional al valor de producción unitario para poder satisfacer su necesidad social de la variedad de mercancía ofrecida.

iii) La masa total de trabajo asignada al sector según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social se revela *insuficiente* frente a la masa de trabajo social que el conjunto de demandantes asigna al sector por conducto de la demanda solvente.

$$Y_j^\pi Y^{\mu/\pi} \equiv (L_j + LI_j^\pi) Y^{\mu/\pi} < L_j^\mu + LI_j^\mu \equiv Y_j^\mu \quad (5.70b)$$

Cuando el trabajo sectorial se acredita como trabajo socialmente *potenciado* en relación con los requerimientos de consumo del sistema de la variedad de mercancía producida, son beneficiados la totalidad de los capitales del sector porque obtienen tasas de ganancia individuales superiores a las que obtendrían de vender su oferta al valor de producción.

El carácter socialmente potenciado del trabajo gastado en un sector con capacidad productiva insuficiente se manifiesta en que el plusvalor producido ( $P_j^\mu$ ) es mayor que la ganancia media sectorial ( $GM_j^\mu$ ). La fortaleza relativa de los oferentes frente a los demandantes en el ámbito intrasectorial implica que la tasa de ganancia sectorial ( $r_j^\mu$ ) sea mayor que la tasa general de ganancia ( $r^\mu$ ).

$$(Y_j^\mu - LI_j^\mu) - LN_j \equiv N_j^\mu - LN_j \equiv P_j^\mu > GM_j^\mu \quad (5.73a)$$

iv) La masa total de valores de uso ofrecidos muestra una utilidad social potenciada. Cada unidad de valor de uso muestra ser producto de un trabajo concreto particular

*potenciadamente útil* en la medida en que su valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ ) es más que proporcional a su valor de producción ( $\pi_j$ ). Además, como su valor de producción de mercado unitario es más que proporcional que el promedio ponderado de los valores de producción individuales unitarios ( $\pi_{j^u}$ ), tiende a ser regulado por las capitales menos eficientes, por lo que sus condiciones concretas particulares de producción muestran mayor relevancia en la determinación del valor de producción de mercado.

$$\mu_j > \pi_j Y^{\mu/\pi} \equiv \sum_{u=a}^c \left( \pi_{j^u} \frac{X_{j^u}}{X_j} \right) Y^{\mu/\pi} \quad (5.71b)$$

### 3.1.4 Síntesis: evaluación social del trabajo sectorial en los ámbitos general capitalista e intersectorial de la competencia

En el cuadro (5.23) se presentan las posibles articulaciones entre las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social, por un lado, y las condiciones sociales normales de realización, por otro. Por tanto, presenta las relaciones posibles relaciones entre el valor de producción de mercado unitario y el valor de producción para cada tipo de mercancía. A la evaluación social del trabajo sectorial que se desarrolla en el ámbito de la competencia intrasectorial -que determina que las unidades productivas con mayor peso en la producción sectorial regulen el valor social medio- se suma la evaluación social del trabajo sectorial que se lleva a cabo en el ámbito general capitalista -que determina una asignación del plustrabajo total del sistema según la magnitud de los capitales- y en el ámbito intersectorial -que determina una asignación intersectorial del plustrabajo total del sistema según las condiciones sociales normales de realización-.

<p style="text-align: center;"><b>FIGURA 5.23</b>  <b>FORMACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN DE MERCADO</b>  <b>RELACIÓN ENTRE LAS CONDICIONES NORMALES DE PRODUCCIÓN SECTORIALES Y DE VALORIZACIÓN SOCIALES CON LAS CONDICIONES</b>  <b>NORMALES DE REALIZACIÓN SECTORIALES</b></p>				
		CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN		
		Capacidad productiva excesiva en relación a la necesidad social normal $X_j^O > X_j^{De}$ (Barreras a la salida)	Capacidad productiva suficiente en relación a la necesidad social normal $X_j^O = X_j^{De}$	Capacidad productiva insuficiente en relación a la necesidad social normal $X_j^O < X_j^{De}$ (Barreras a la entrada)
		$\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi}$	$\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}$	$\mu_j > \pi_j Y^{\mu/\pi}$
CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN Y DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL	Predominio en el producto sectorial de unidades productivas de eficiencia mayor $\pi_j^a < \pi_j < \pi_j^b$ $\pi_j^a$	$\pi_j^a Y^{\mu/\pi} \cong (\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi}) < \pi_j^b Y^{\mu/\pi}$	$(\mu_j = \pi_j^a Y^{\mu/\pi}) \approx (\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}) < (\mu_j = \pi_j^b Y^{\mu/\pi})$	$(\pi_j Y^{\mu/\pi} < \mu_j) \approx \begin{cases} \pi_j^b Y^{\mu/\pi} \\ \pi_j^c Y^{\mu/\pi} \end{cases}$
	Predominio en el producto sectorial de unidades productivas de eficiencia intermedia $\pi_j = \pi_j^b$ $\pi_j^b$	$\pi_j^a Y^{\mu/\pi} \approx (\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi} = \pi_j^b Y^{\mu/\pi})$	$(\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}) = \pi_j^b Y^{\mu/\pi}$	$(\pi_j^b Y^{\mu/\pi} = \pi_j Y^{\mu/\pi} < \mu_j) \approx \pi_j^c Y^{\mu/\pi}$
	Predominio en el producto sectorial de unidades productivas de eficiencia menor $\pi_j^b < \pi_j < \pi_j^c$ $\pi_j^c$	$\left. \begin{matrix} \pi_j^a Y^{\mu/\pi} \\ \pi_j^b Y^{\mu/\pi} \end{matrix} \right\} \approx (\mu_j < \pi_j Y^{\mu/\pi})$	$(\mu_j = \pi_j^b Y^{\mu/\pi}) < (\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}) \approx (\mu_j = \pi_j^c Y^{\mu/\pi})$	$\pi_j^b Y^{\mu/\pi} < (\pi_j Y^{\mu/\pi} < \mu_j) \cong \pi_j^c Y^{\mu/\pi}$

### **3.2 Cuarta determinación del valor: el TTSN según las condiciones sociales normales de producción y realización y según las condiciones de valorización del capital social**

El valor de producción de mercado unitario representa el *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) objetivado en una unidad de cada tipo de mercancía según las *condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social*. Por su carácter sintético y, por tanto, concreto, la determinación del valor como valor de producción de mercado subsana las limitaciones de las determinaciones más abstractas: el valor social medio, que no considera ni las condiciones de realización ni el carácter capitalista de la producción; el valor de producción, que no considera las condiciones de realización; el valor de mercado, que no considera las condiciones de valorización.

La disociación cuantitativa del valor de producción de mercado con respecto al valor de producción manifiesta, en primer lugar, el doble carácter del trabajo y sus productos en una economía mercantil: el valor de uso de cada variedad de mercancía debe demostrar su utilidad real para poder ser portador efectivo de valor y plusvalor, lo que implica que la demostración del carácter útil -concreto- del trabajo es una condición para que se despliegue su carácter social abstracto. Manifiesta, en segundo lugar, que en el *mediano plazo* las capacidades productivas sectoriales por lo general no corresponden exactamente con la magnitud de las respectivas necesidades sociales; esto es, que las condiciones sociales *normales* de realización y, por tanto, que las condiciones sociales *normales* de la reproducción social suponen una situación de desequilibrio entre la estructura productiva y la estructura de necesidades sociales.

#### **3.2.1 El valor de producción de mercado como trabajo social abstracto**

El valor de producción de mercado de cada variedad de mercancía expresa las condiciones sociales normales de producción sectoriales, las condiciones de valorización del capital social y las condiciones sociales normales de realización. Su determinación implica, en primer lugar, la *igualación social*, que se efectúa en el ámbito *intrasectorial* de la competencia, de los trabajos concretos particulares de las unidades productivas de cada sector a trabajo simple medio -gastado bajo condiciones sociales normales de producción- que resulta en la formación del valor uniforme de cada tipo de mercancía como el *promedio ponderado* de los valores de producción de mercado *individuales* de cada sector. Implica, en

segundo lugar, la igualación social, que se efectúa en el ámbito *general capitalista* de la competencia, de los trabajos concretos de los distintos sectores a trabajo subsumido al capital en general -que permite la valorización homogénea de todos los capitales- que resulta en la formación del valor uniforme de cada tipo de mercancía sobre la base del *valor de producción*. Implica, en tercer lugar, la igualación social, que se efectúa en el ámbito *intersectorial* de la competencia, de los trabajos sectoriales a trabajo social indiferenciado en cuanto a su origen sectorial -distribuido como poder de compra entre el conjunto de demandantes del sistema- que resulta en la formación del valor uniforme de cada tipo de mercancía como *desviación* del valor de producción, esto es, como valor de producción de mercado.

La determinación del valor de producción de mercado implica la incorporación de los trabajos concretos particulares -heterogéneos- al trabajo social general -homogéneo- en tres sentidos:

- i) como parte del trabajo efectuado en cada sector para producir una mercancía particular;
- ii) como parte del trabajo social en el proceso de valorización de todos los capitales del sistema;
- iii) como parte del trabajo de todos los sectores, distribuido socialmente como poder de compra y asignado intersectorialmente por conducto de la demanda solvente.

### 3.2.2 El valor de producción de mercado y las condiciones de la reproducción social

La determinación del valor de producción de mercado unitario para cada tipo de mercancía expresa, a través de la *Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales*, la tercera condición de equilibrio de la reproducción -la necesidad de que las producciones sectoriales se realicen como condición de la adquisición de los elementos materiales de la reproducción-. Expresa la segunda condición de equilibrio de la reproducción -la necesidad de una valorización homogénea de los capitales-, aunque de manera subordinada porque la Ley del capital aparece subsumida en la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales. Expresa la primera condición de equilibrio de la reproducción -la necesidad de un *intercambio de cantidades iguales de trabajo gastado bajo las condiciones sociales normales de producción*-, aunque también de manera subordinada en la medida en que la *Ley del intercambio equivalencial* aparece subsumida en la Ley del capital.

El cumplimiento simultáneo de las leyes *del equilibrio de los flujos intersectoriales*, *del capital* y *del intercambio equivalencial* -de venderse cada mercancía a su valor de producción

de mercado unitario- permite la realización de las producciones sectoriales y la consecución de las condiciones materiales de la reproducción. Sin embargo, en general no permite la valorización homogénea de los capitales sectoriales ni, por tanto, que los capitales que operan con condiciones medias de eficiencia al interior de cada sector se valoricen a la tasa general de ganancia. Al interior de cada sector induce la elección de técnicas que resultan en *menores* costos unitarios que, no necesariamente son las más eficientes en términos técnico-laborales.

## CAPÍTULO 6

### PRECIOS DINERARIOS Y MONETARIOS

En la perspectiva marxista los precios se determinan de manera simultánea a los valores. En primer lugar, porque el precio no es más que la forma necesaria de expresión del valor. En segundo, porque el dinero mismo -en el que se miden los precios- es también una mercancía, cuyo valor se determina de la misma manera que el de todas las mercancías.

La expresión del valor de cada mercancía particular en el valor de uso de la mercancía-dinero es su *precio dinerario*. A través del sistema de precios dinerarios los valores se miden relativamente en cantidades de mercancía dinero. Cuando la mercancía-dinero es sustituida en la circulación por símbolos monetarios, el precio se determina como precio *monetario*, a través del cual los valores se miden relativamente en cantidades de símbolo monetario.

#### **1 PRECIOS DINERARIOS (CANTIDADES DE MERCANCÍA-DINERO)**

El dinero -expresión general del valor- interviene en la determinación de los precios cumpliendo la función de medida general de valores. Como esta función es desempeñada antes de la circulación real de las mercancías, el dinero tiene una existencia ideal. Por tanto, su *cantidad* es totalmente irrelevante en la determinación de los precios dinerarios; lo que importa en esta función es su valor unitario.<sup>122</sup>

##### **1.1 Valor del dinero y expresión dineraria del valor**

El valor del dinero es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una unidad de la mercancía dinero -por ejemplo, una onza de oro (*o*)- según las condiciones sociales normales de producción y realización y de valorización del capital social; esto es, el valor del dinero es igual al *valor de producción de mercado unitario* de la mercancía dinero ( $\mu_o$ ):

$$\mu_o \tag{6.1}$$

La inversa del valor del dinero expresa la cantidad de mercancía dinero que representa una unidad de trabajo socialmente necesario, lo que constituye la expresión dineraria del valor ( $\theta$ ).

De (6.1):

---

<sup>122</sup> "La transformación de la mercancía en dinero de cuenta, hecho mentalmente, en el papel, en el lenguaje, ocurre toda vez que alguna especie de riqueza se fija desde el punto de vista del valor de cambio. Para esta transformación se requiere el material del oro, pero sólo en forma imaginaria."(C.59)



$$\theta = \frac{1}{\mu_o} \quad (6.2)$$

## 1.2 Precios dinerarios

El precio dinerario es la expresión del valor en el valor de uso de la mercancía dinero; esto es, la relación entre el valor unitario de cada mercancía y el valor unitario de la mercancía dinero ( $\mu_o$ ). Por lo tanto, los precios dinerarios expresan la cantidad de mercancía-dinero que representa el valor de una unidad de producto de cada variedad de mercancía.

Como el valor de la mercancía dinero no se puede expresar en su propio valor de uso, ella misma no tiene precio. Sin embargo, en cada uno de los niveles de determinación del valor, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una unidad de la mercancía dinero -determinado parcialmente- se puede relacionar con el valor (de producción de mercado) de esa misma mercancía.

### 1.2.1 Precios de producción de mercado

Los precios de producción de mercado ( $\mu_j^o$ ) se determinan como la relación entre el valor de producción de mercado unitario de cada mercancía ( $\mu_j$ ) y el valor del dinero ( $\mu_o$ ), lo que es igual al producto del valor de producción de mercado unitario ( $\mu_j$ ) por la expresión dineraria del valor ( $\theta$ ).

De (6.1) y (6.2), para cada mercancía ( $j$ ):

$$\mu_j^o = \frac{\mu_j}{\mu_o} = \mu_j \theta \quad (6.3)$$

De (6.3), considerando (6.2), se muestra que la mercancía-dinero no tiene precio:

$$1 = \frac{\mu_o}{\mu_o} = \mu_o \theta \quad (6.4)$$

### 1.2.2 Precios de producción

Los precios de producción ( $\pi_j^o$ ) se determinan como la relación entre el valor de producción unitario de cada mercancía ( $\pi_j$ ) y el valor del dinero ( $\mu_o$ ), lo que es igual al producto del valor de producción unitario ( $\pi_j$ ) por la expresión dineraria del valor ( $\theta$ ).

De (6.1) y (6.2), para cada mercancía ( $j$ ):

$$\pi_j^o = \frac{\pi_j}{\mu_o} = \pi_j \theta \quad (6.3a)$$

De (6.3a), se expresa la relación entre el tiempo de trabajo socialmente necesario según las condiciones sociales normales de producción y de valorización del capital social para producir una unidad de la mercancía-dinero ( $\pi_o$ ) y el valor unitario de la misma ( $\mu_o$ ):

$$\pi_o^o = \frac{\pi_o}{\mu_o} = \pi_o \theta \quad (6.4a)$$

### 1.2.3 Precios directos de mercado

Los precios directos de mercado ( $\sigma_j^o$ ) se determinan por la relación entre el valor de mercado unitario de cada mercancía ( $\sigma_j$ ) y el valor del dinero ( $\mu_o$ ), lo que es igual al producto del valor de mercado unitario ( $\sigma_j$ ) por la expresión dineraria del valor ( $\theta$ ).

De (6.1) y (6.2), para cada mercancía ( $j$ ):

$$\sigma_j^o = \frac{\sigma_j}{\mu_o} = \sigma_j \theta \quad (6.3b)$$

De (6.3b) se expresa la relación entre el tiempo de trabajo socialmente necesario según las condiciones sociales normales de producción y realización para producir una unidad de la mercancía-dinero ( $\sigma_o$ ) y el valor unitario de la misma ( $\mu_o$ ):

$$\sigma_o^o = \frac{\sigma_o}{\mu_o} = \sigma_o \theta \quad (6.4b)$$

### 1.2.4 Precios directos

Los precios directos ( $\delta_j^o$ ) se determinan como la relación entre el valor social medio unitario de cada mercancía ( $\delta_j$ ) y el valor del dinero ( $\mu_o$ ), lo que es igual al producto del valor social medio unitario ( $\delta_j$ ) por la expresión dineraria del valor ( $\theta$ ).

De (6.1) y (6.2), para cada mercancía ( $j$ ):

$$\delta_o^o = \frac{\delta_o}{\mu_o} = \delta_o \theta \quad (6.3c)$$

De (6.3c) se expresa la relación entre el tiempo de trabajo socialmente necesario según las condiciones sociales normales de producción para producir una unidad de la mercancía-dinero ( $\delta_o$ ) y el valor unitario de la misma ( $\mu_o$ ):

$$\delta_j^o = \frac{\delta_j}{\mu_o} = \delta_j \theta \quad (6.4c)$$

## 2 PRECIOS MONETARIOS (CANTIDADES DE SÍMBOLO MONETARIO)

En sus funciones de medio de cambio y de medio de circulación, la mercancía dinero tiene una forma de existencia simbólica; esto es, es sustituida por símbolos monetarios, por ejemplo el peso (\$). En cada momento, existe una relación cuantitativa específica entre el símbolo monetario y la mercancía dinero: el patrón de precios monetarios ( $\theta^s$ ), que expresa la cantidad de moneda simbólica (\$) que representa cada unidad de la mercancía-dinero (*gramo de o*):

$$\theta^s = \frac{\$}{\text{gramo de } o} \quad (6.5)$$

El “precio” dinerario de la moneda ( $\mu_s^o$ ), esto es, la cantidad de mercancía-dinero que representa una unidad de (\$), es la inversa del patrón de precios monetarios ( $\theta^s$ ).

De (6.5):

$$\mu_s^o = \frac{1}{\theta^s} \quad (6.6)$$

El “valor” de la moneda ( $\mu_s$ ), esto es, la cantidad de trabajo socialmente necesario que representa una unidad de (\$), es el producto del valor del oro ( $\mu_o$ ) y de su “precio” dinerario ( $\mu_s^o$ ).

$$\mu_s = \mu_o \mu_s^o = \frac{1}{\theta \theta^s} \quad (6.7)$$

Los precios monetarios se determinan a partir del patrón de precios monetarios como la cantidad de moneda que representa una unidad de producto de cada variedad de mercancía.

Como el valor de la mercancía dinero también tiene una expresión en símbolo monetario, se da la *falsa* apariencia de que el dinero, al igual que el resto de las mercancías, tiene un precio monetario.

### 2.1.1 Precios de producción de mercado monetarios

El precio de producción de mercado monetario expresa la cantidad de moneda (\$) que representa una unidad de la mercancía (*j*).

De (6.3) y (6.5), y sustituyendo (6.3), para cada mercancía (  $j$  ):

$$\mu_j^{\$} = \frac{\mu_j^o}{\mu_{\$}^o} = \mu_j^o \theta^{\$} = \mu_j \theta \theta^{\$} = \frac{\mu_j}{\mu_{\$}} \quad (6.8)$$

De (6.8), y sustituyendo (6.4) se determina la cantidad de moneda ( \$ ) que representa cada unidad de la mercancía-dinero, que no es más que el propio patrón de precios monetarios (  $\theta^{\$}$  ), pero que *aparece* como el “precio” monetario de la mercancía dinero:

$$\mu_o^{\$} = \mu_o^o \theta^{\$} \mu_o \theta \theta^{\$} = \theta^{\$} \quad (6.9)$$

### 2.1.2 Precios de producción monetarios

De (6.3a) y (6.5), para cada mercancía (  $j$  ):

$$\pi_j^{\$} = \frac{\pi_j^o}{\mu_{\$}^o} = \pi_j^o \theta^{\$} = \pi_j \theta \theta^{\$} = \frac{\pi_j}{\mu_{\$}} \quad (6.8a)$$

### 2.1.3 Precios directos de mercado monetarios

De (6.3b) y (6.5), para cada mercancía (  $j$  ):

$$\sigma_j^{\$} = \frac{\sigma_j^o}{\mu_{\$}^o} = \sigma_j^o \theta^{\$} = \sigma_j \theta \theta^{\$} = \frac{\sigma_j}{\mu_{\$}} \quad (6.8b)$$

### 2.1.4 Precios directos monetarios

De (6.3c) y (6.5), para cada mercancía (  $j$  ):

$$\delta_j^{\$} = \frac{\delta_j^o}{\mu_{\$}^o} = \delta_j^o \theta^{\$} = \delta_j \theta \theta^{\$} = \frac{\delta_j}{\mu_{\$}} \quad (6.8c)$$

## CAPÍTULO 7

### SÍNTESIS DE RESULTADOS: EL SISTEMA DE VALORES/PRECIOS DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL GLOBAL

El sistema de *valores de producción de mercado* es la forma más *concreta* de expresión del valor, esto es, de la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario objetivado en una unidad de cada variedad de mercancía. Por tanto, el sistema de *precios de producción de mercado* -su expresión dineraria- opera como centro de gravitación de *mediano plazo* de los precios de mercado. El análisis de las tres determinaciones simultáneas de este doble sistema permite examinar la forma específica en que éste regula -por conducto de las Leyes del intercambio y la reproducción- la circulación general de mercancías y la reproducción social global.

El desarrollo del modelo de determinación de los valores/precios de producción de mercado en *etapas* sucesivas permite examinar, por un lado, la *especificidad* de cada uno de los requerimientos de la reproducción y, por otro, la forma en que se articulan entre sí. Con ello, permite aprehender en toda su complejidad los distintos aspectos del proceso de formación del sistema de valores/precios normales que se desarrolla como resultado de las distintas dimensiones y niveles de la competencia. Los resultados generales que se derivan de este modelo son:

i) Las determinaciones del sistema de valores *normales* -impuestas como requerimientos de la reproducción social global y que se expresan, sucesivamente, en el valor social medio, el valor de producción y el valor de producción de mercado-, son contradictorias entre sí, ya que sólo bajo condiciones muy restrictivas coinciden cuantitativamente (sección 1). Ello implica que el propio proceso de reproducción de la economía mercantil-capitalista es contradictorio, porque sólo bajo esas restrictivas condiciones se pueden alcanzar simultáneamente las condiciones para su consecución.

ii) Aunque el cumplimiento *simultáneo* de las condiciones de la reproducción generalmente no es posible en el mediano plazo, el sistema de valores de producción de mercado está determinado en todo momento, sin embargo, por esas tres condiciones (sección 2). Es decir, aunque en el mediano plazo la Ley del equilibrio de los flujos intersectoriales subordina a las Leyes del capital y del intercambio equivalencial, las incorpora como determinaciones conjuntas de los valores de producción de mercado. En primer lugar, porque los valores de producción de mercado unitarios se determinan como desviaciones de los valores de

producción unitarios y, por tanto, las heterogéneas tasas sectoriales normales de ganancia se determinan como desviaciones de la tasa homogénea (general) de ganancia. En segundo lugar, porque las diferencias en las tasas individuales de ganancia al interior de cada sector están determinadas por las eficiencias productivas relativas de los respectivos capitales individuales.

iii) Los resultados contradictorios de la determinación del sistema de valores normales en el *mediano plazo*, en el que se despliega la dimensión sincrónica -estática- del sistema, constituyen la base explicativa de las tendencias de largo plazo del sistema, en el que se despliega la dimensión diacrónica-dinámica- del mismo (sección 3). La heterogeneidad de las tasas *normales* de ganancia de los capitales sectoriales e individuales determina las trayectorias del proceso de acumulación en lo que se refiere, tanto a la asignación del nuevo capital entre sectores, como a la elección de técnicas. Y estas trayectorias tienen como resultado de largo plazo la determinación de las tendencias estructurales básicas de una economía capitalista: en primer lugar, la tendencia a la valorización homogénea de los distintos capitales y, en segundo lugar, la tendencia descendente de la tasa general de ganancia.

### **1 LA ARTICULACIÓN CONTRADICTORIA DE LAS DETERMINACIONES DEL VALOR**

La consecución de cada uno de los tres equilibrios requeridos para la reproducción social global -igualdad del trabajo social medio intercambiado, de las tasas sectoriales de ganancia y de los flujos intersectoriales-, que expresan la necesidad social general de asignar el trabajo social de una manera técnicamente eficiente, de asignarlo entre los capitales en proporción a su magnitud y de asignarlo entre sectores en correspondencia con las necesidades sociales de consumo, sólo se desarrolla *tendencialmente*. Cada una de las dimensiones de la competencia, a través de la formación de precios, opera en la dirección de la consecución de cada uno de estos equilibrios: la intrasectorial hacia una elección eficiente de técnicas, por conducto de los valores sociales medios (precios directos); la general capitalista hacia la uniformidad de las tasas de ganancia, por conducto de los valores (precios) de producción; la intersectorial hacia una asignación del trabajo social coincidente con las necesidades sociales, por conducto de los valores (precios) de producción de mercado. Sin embargo, al mismo tiempo, la dimensión intersectorial opera en contra de la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia -porque en general el valor (precio) de producción de mercado no coincide con el valor (precio) de producción-; asimismo, la dimensión general

capitalista opera en contra de la elección técnicamente eficiente de técnicas -porque, en general, el valor (precio) de producción no coincide con el valor social medio (precio directo). Es decir, como en general no existe *un único sistema de valores/precios* que garantice la consecución *simultánea* de los equilibrios requeridos para la reproducción social global, la reproducción social global, regulada por el sistema de valores (precios) de producción de mercado, *siempre* se lleva a cabo en condiciones de *desequilibrio*. Por consiguiente, el sistema de valores (precios) de producción de mercado, que al incorporar las distintas determinaciones del valor regula las oscilaciones de los precios de mercado y la reproducción social global, expresa la naturaleza contradictoria del sistema capitalistas aún en su dimensión sincrónica -estática-.

### **1.1 Relación entre valores de producción de mercado y valores de producción**

La relación entre los valores de producción de mercado y los valores de producción depende de la intensidad de las distintas necesidades sociales, esto es, de las relaciones entre los volúmenes planeados de demanda y los volúmenes normales de oferta de las distintas mercancías.

#### **1.1.1 Valor de producción de mercado unitario y valor de producción unitario de cada variedad de mercancía**

El valor de producción de mercado unitario de una mercancía es proporcional a su valor de producción unitario ( $\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}$ ):

a1) Si el volumen de demanda planeada de la que es objeto es igual a su volumen normal de oferta ( $X_j^{De} = X_j^O$ ) y, por tanto, la intensidad de la demanda es intermedia ( $\Lambda_j = 1$ ):

Como, de (5.59):

$$\mu_j = \pi_j \Lambda_j Y^{\mu/\pi} = \pi_j \frac{X_j^{De}}{X_j^O} Y^{\mu/\pi}$$

$$\mu_j = \pi_j Y^{\mu/\pi}, \text{ si: } X_j^{De} = X_j^O \quad (7.1)$$

En un sistema de dos sectores, ello implica:

a1a) Para el sector productor de medios de producción (1), que la tasa planeada de expansión en el consumo de medios de producción del sistema ( $e^A$ ), que depende de las decisiones de acumulación de *todos* los capitales, sea igual a la tasa sectorial de excedente ( $s_I$ ).

Como, de (5.59a):

$$\mu_1 = \pi_1 \Lambda_1 Y^{\mu/\pi} = \pi_1 \frac{(1 + e^A)}{(1 + s_1)} Y^{\mu/\pi}$$

$$\mu_1 = \pi_1 Y^{\mu/\pi}, \text{ si: } e^A = s_1 \quad (7.1a)$$

a1b) Para el sector productor de bienes de consumo final (2), que la tasa planeada de expansión en el consumo de bienes finales del sistema ( $e^B$ ) y la proporción planeada entre el consumo final improductivo y el consumo final de los asalariados del sistema ( $J^\pi/B^\pi$ ), que dependen de las decisiones de acumulación de *todos* los capitales, sean cuantitativamente compatibles con la tasa sectorial de excedente ( $s_2^\pi$ ).

Como, de (5.59b):

$$\mu_2 = \pi_2 \Lambda_2 Y^{\mu/\pi} = \pi_2 \frac{(1 + e^B) + J^\pi/B^\pi}{(1 + s_2^\pi)} Y^{\mu/\pi}$$

$$\mu_2 = \pi_2 Y^{\mu/\pi}, \text{ si: } (1 + e^B) + J^\pi/B^\pi = (1 + s_2^\pi) \quad (7.1b)$$

### 1.1.2 Valor de producción de mercado relativo de dos mercancías

El valor de producción de mercado relativo de dos mercancías ( $\mu_{ij}$ ) es igual a su valor de producción relativo ( $\pi_{ij}$ ) y, por tanto, las tasas de ganancia de los sectores que las producen son iguales, si las intensidades de la demanda de la que son objeto son iguales ( $\Lambda_i = \Lambda_j$ ).

Como, de (5.60a):

$$\mu_{ij} = \pi_{ij} \frac{\Lambda_i}{\Lambda_j} = \pi_{ij} \frac{\frac{X_i^{De}}{X_i^O}}{\frac{X_j^{De}}{X_j^O}}$$

$$\mu_{ij} = \pi_{ij}, \text{ si: } \Lambda_i = \Lambda_j \quad (7.2)$$

En un sistema de dos sectores, ello implica, de (5.60a):

$$\frac{\frac{X_1^{De}}{X_1^O}}{\frac{X_2^{De}}{X_2^O}} = \frac{\frac{(1 + e^A)}{(1 + s_1)}}{\frac{(1 + e^B) + J^\pi/B^\pi}{(1 + s_2^\pi)}} = 1$$

Esta situación puede alcanzarse si:



a2) El volumen de demanda planeada de la que es objeto cada uno de los sectores del sistema ( $X_j^{De}$ ), que depende de las decisiones de acumulación de todos los capitales, es igual a su volumen habitual de oferta ( $X_j^O$ ), que depende de su tasa de excedente.

a3) Las diferencias sectoriales entre el volumen planeado de demanda y el volumen normal de oferta ( $(X_j^{De}/X_j^O) \neq 1$ ) son proporcionales entre si.

a4) Si el consumo improductivo capitalista planeado es nulo ( $J^\pi = 0$ ) -es decir, la tasa de acumulación es la máxima (igual a la tasa general de ganancia)-, el sistema es homotético -es decir, no cambia la proporción de los productos sectoriales al expandirse ambos sectores a la misma tasa ( $s_1 = s_2^\pi$ )-, y la composición técnica del sistema, según las decisiones de acumulación de los distintos capitales, no se modifica ( $e^A = e^B$ ).

### 1.1.3 Sistema de valores de producción de mercado y sistema de valores de producción

El sistema de valores de producción de mercado ( $\mu$ ) es igual al sistema de valores de producción ( $\pi$ ):

a5) Si los volúmenes planeados de demanda por cada una de las mercancías producidas ( $X_j^{De}$ ) y los respectivos volúmenes normales de oferta son iguales ( $X_j^O$ ) lo que, a su vez, implica que las intensidades de la demanda de todas las mercancías son unitarios ( $\Lambda_j = I$  para toda j).

En este caso, de (5.60b):

$$\mu^{ij} \equiv \begin{bmatrix} \mu_{11} & \dots & \mu_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ \mu_{n1} & \dots & \mu_{nm} \end{bmatrix} \equiv \begin{bmatrix} \pi_{11}\Lambda_{11} & \dots & \pi_{1n}\Lambda_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ \pi_{n1}\Lambda_{n1} & \dots & \pi_{nm}\Lambda_{nm} \end{bmatrix} = \pi^{ij} \quad (7.3)$$

Por tanto, de (5.59d):

$$\mu \equiv u \langle f \mu^{ij} \rangle^{-1} = \pi = u \langle f \pi^{ij} \rangle^{-1} \quad (7.3a)$$

Las condiciones que permitirían que el valor de producción unitario de una mercancía fuera proporcional a su valor de producción unitario (a1), que el valor de producción de mercado relativo de dos mercancías fuera igual a su valor de producción relativo (a2, a3 ó a4) o que los sistemas de valores de producción de mercado y de valores de producción fueran iguales (a5) son totalmente arbitrarias. Ello implica que la consecución *simultánea* en

el *mediano plazo* del equilibrio de los flujos intersectoriales y de la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia -ambos requerimientos de la reproducción social global- resulte problemática. En consecuencia, la operación *normal* del sistema supone la heterogeneidad de las tasas sectoriales normales de ganancia.

### 1.2 Relación entre valores de producción y valores sociales medios

La relación entre los valores de producción y los valores sociales medios depende de las composiciones de capital relativas de los distintos sectores. El sistema de valores de producción ( $\pi$ ) es igual al sistema de valores sociales medios ( $\delta$ ):

b1) Si la tasa de ganancia es nula ( $r^\pi = 0$ ) -siendo la participación de los salarios en el valor nuevo creado igual a uno ( $w = 1$ )-.

Como, de (4.26a):

$$\pi = (I + r^\pi)wl [I - (I + r^\pi)A]^{-1}$$

$$(I + r^\pi)wl [I - (I + r^\pi)A]^{-1} \equiv \pi = \delta \equiv l(I - A)^{-1}, \text{ si } r^\pi = 0 \text{ y } w = 1 \quad (7.4)$$

b2) Si las composiciones en valor de los capitales sectoriales son iguales entre si e iguales a la composición del capital social.

Como, de (4.21a):

$$\frac{r_j^\delta}{r_i^\delta} = \frac{\frac{e'}{\phi_j^\delta + 1}}{\frac{e'}{\phi_i^\delta + 1}} = \frac{\phi_i^\delta + 1}{\phi_j^\delta + 1}$$

$$r_j^\delta = r_i^\delta, \text{ si: } \phi_i^\delta + 1 = \phi_j^\delta + 1 \quad (7.5)$$

Las condiciones que permitirían que los sistema de valores de producción y de valores sociales medios fueran iguales (b1 ó b2) son totalmente arbitrarias. Ello implica que la consecución *simultánea* en el mediano plazo de la uniformidad de las tasas sectoriales de ganancia y del intercambio de cantidades iguales de trabajo gastado directa e indirectamente bajo condiciones sociales normales de producción -ambos requerimientos de la reproducción social global- resulte problemática. En consecuencia, la operación *normal* del sistema supone un intercambio desigual de cantidades de trabajos sociales medios.

### 1.3 Las tres determinaciones del valor y la reproducción social global

Sólo un sistema de valores/precios normales que, *simultáneamente*, permita un intercambio de cantidades de trabajo equivalentes, una valorización homogénea de capitales y el equilibrio de los flujos intersectoriales garantiza una reproducción social totalmente *equilibrada*. Tal sistema supondría que las composiciones de los capitales sectoriales fueran iguales y que la estructura de la planta productiva correspondiera exactamente con la estructura de las necesidades sociales, condiciones que son totalmente arbitrarias. Por lo tanto, la reproducción normal del sistema capitalista se desarrolla siempre en condiciones de *desequilibrio*: por lo general, hay *desproporcionalidades* entre las capacidades productivas sectoriales y las respectivas necesidades sociales, los capitales sectoriales obtienen tasas de ganancia normales *heterogéneas* y se intercambian cantidades *no-equivalentes* de trabajo gastado bajo condiciones sociales medias de producción. Ello tiene consecuencias negativas sobre el proceso de reproducción: los planes de acumulación no se cumplen cabalmente, siempre hay capitales que no se valorizan adecuadamente y la elección de técnicas no necesariamente es la más eficiente en términos de maximizar el producto y minimizar el trabajo gastado en su fabricación.

## **2 LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y LA ASIGNACIÓN DEL PLUSTRABAJO SOCIAL EN EL MARCO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL GLOBAL**

La asignación del plustrabajo social que implica cada una de las determinaciones del valor se lleva a cabo de manera simultánea en la determinación del sistema de valores de producción de mercado en la medida en que éste incorpora las distintas condiciones de la reproducción social global.

La determinación del valor social medio unitario asigna el plustrabajo total extraído a los trabajadores asalariados de cada sector entre los distintos capitales individuales que lo conforman en función de su *eficiencia técnica* relativa. La diferencia entre el plusvalor producido y el plustrabajo extraído por cada capital individual resulta de la diferencia entre el valor social medio unitario y el valor individual unitario que, a su vez, depende de la diferencia entre las condiciones *sociales* normales de producción de cada variedad de mercancía y las condiciones *particulares* de producción de los capitales individuales que la fabrican.

La determinación del valor de producción unitario asigna el plustrabajo social entre los distintos capitales sectoriales en función de sus *composiciones relativas*. Asimismo, asigna la

ganancia media que corresponde a cada sector entre los capitales individuales que lo integran en función de su *eficiencia productiva* relativa, que no necesariamente corresponde con la eficiencia técnica. La diferencia entre la ganancia media que le corresponde a cada capital individual y el plusvalor producido resulta de la diferencia entre el valor de producción unitario y el valor de producción individual unitario que, a su vez, depende de la diferencia entre los costos *medios* unitarios de producción sectoriales y los costos *particulares* unitarios.

La determinación de valor de producción de mercado unitario asigna el plustrabajo social entre los distintos sectores según la *intensidad* de la necesidad social por cada tipo de mercancía sobre la base de la asignación de ese mismo plustrabajo social entre los distintos capitales sectoriales según sus *composiciones* relativas. Asimismo, asigna el plustrabajo que corresponde a cada sector, según su composición y según la intensidad de la demanda de que es objeto, entre los capitales individuales que lo integran en función de su eficiencia productiva relativa.

Esta *triple* asignación del plustrabajo social que se lleva a cabo en el proceso de determinación del sistema de valores/precios normales que opera como centro de gravitación de los precios de mercado es resultado de la competencia en sus distintas dimensiones. La competencia, por tanto, opera como mecanismo de evaluación social del trabajo sancionando positivamente a los capitales más eficientes en términos de costos unitarios, a los de composición relativamente elevada y a los que tienen una capacidad productiva insuficiente en relación a las necesidades sociales.

### **3 LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y LAS TENDENCIAS ESTRUCTURALES DEL SISTEMA CAPITALISTA**

La determinación del valor de producción de mercado implica la *heterogeneidad* de las tasas *normales* de ganancia, tanto de los distintos capitales *sectoriales*, como de los capitales *individuales* que operan en cada sector. Esta doble heterogeneidad de las condiciones de valorización del capital que se determina en el mediano plazo, horizonte temporal en que se despliega la dimensión sincrónica-estática del sistema, es el fundamento de su dimensión diacrónica-dinámica y, por ello, de sus *tendencias de largo plazo*: la tendencia a la uniformidad de las tasas de ganancia y la tendencia descendente de la tasa general de ganancia.

#### **3.1 Tendencia a la valorización homogénea de los capitales sectoriales y desequilibrios intersectoriales estructurales y crisis de desproporcionalidades**

La heterogeneidad de las tasas *normales sectoriales* de ganancia, resultante de los desequilibrios intersectoriales *estructurales* del sistema, es la base explicativa de la tendencia de largo plazo a la valorización homogénea de los capitales sectoriales. Esta tendencia -que opera por conducto de los movimientos intersectoriales de capital y ganancias- ya no aparece como un supuesto, sino como *resultado* mismo de la competencia en su dimensión intersectorial. Ésta, como consecuencia de la diferenciación de mediano plazo de las tasas sectoriales de ganancia, orienta la acumulación desde los sectores menos rentables -con una capacidad productiva excesiva- hacia los sectores más rentables -con una capacidad productiva insuficiente. Con ello, la estructura productiva tiende a adaptarse en el largo plazo a la estructura de las necesidades sociales y las tasas sectoriales de ganancia tienden a igualarse. Sin embargo, esta tendencia, que opera sobre la base de las desproporcionalidades entre sectores, tiende a reproducir los desequilibrios entre las estructuras productiva y de las necesidades sociales y, por tanto, esas mismas desproporcionalidades intersectoriales, que son una forma de manifestación de las crisis recurrentes que atraviesa el capitalismo.

### **3.2 Tendencia a la valorización homogénea de los capitales individuales, tendencia descendente de la tasa general de ganancia y crisis generales de rentabilidad**

La heterogeneidad de las tasas *normales individuales* de ganancia en cada sector, resultante de las condiciones de producción diferenciadas, es la base explicativa de la tendencia descendente de largo plazo de la tasa general de ganancia. Esta tendencia -que se despliega por la necesidad de adoptar las técnicas más rentables y de abandonar las menos rentables al interior de cada sector- aparece como resultado de la competencia en su dimensión intrasectorial. Ésta, como consecuencia de la diferenciación de mediano plazo de las tasas individuales de ganancia en cada sector, determina a la innovación tecnológica como tendencia inherente de la acumulación. La innovación tecnológica, por su parte, se fundamenta en la sustitución relativa de trabajo vivo por trabajo objetivado; esto es, en el aumento de la composición técnica de los capitales individuales. La resultante tendencia al aumento de la composición del capital social es el fundamento de la tendencia descendente de la tasa general de ganancia, causa principal de la crisis estructurales de rentabilidad por las que atraviesa el capitalismo recurrentemente.

## **4 PERSPECTIVAS ANALÍTICAS**

El modelo de determinación del sistema de valores (precios) de producción de mercado desarrollado en este trabajo plantea un conjunto de tareas analíticas: algunas de ellas, derivadas de los propios supuestos del modelo, implican desarrollar versiones más exhaustivas del modelo que expresan de forma más completa la complejidad misma del funcionamiento del sistema capitalista; otras implican desarrollar extensiones del modelo para expresar dimensiones analíticas no cubiertas por el mismo.

### **4.1 Desarrollo de versiones más exhaustivas del modelo**

El levantamiento de los supuestos simplificadores sobre los que se basa el modelo permitirán el desarrollo de versiones más exhaustivas del mismo. Por su relevancia destaca la necesidad de levantar:

i) El supuesto de que todo el capital es circulante (S9), lo que implica levantar el supuesto de que la economía tiene 2 sectores (S4). El desarrollo de un modelo de capital fijo, que por cierto no es una tarea trivial, implicaría incorporar la depreciación como parte de los costos de producción y eliminar la identidad entre costos de producción y valor del capital adelantado.

ii) El supuesto sobre la homogeneidad del salario nominal por unidad de trabajo (S12). Ello implicaría desarrollar un modelo que, a partir de la participación de los salarios totales en el valor nuevo agregado total (S11), determine endógenamente las diferencias de los salarios nominales por unidad de trabajo en cada sector y en cada unidad productiva a partir de la heterogeneidad de las respectivas tasas normales de ganancia.

iii) El supuesto de economía cerrada (S1). Ello implicaría desarrollar un modelo que incorpore la forma en que los distintos niveles de la competencia (intrasectorial, general capitalista e intersectorial) operan en el plano del mercado mundial.

#### **4.2 Extensiones del modelo**

La extensiones más directas del modelo a partir de su propio contenido son:

i) El paso de la dimensión sincrónica -estática- de las determinaciones del sistema de valores (precios) de producción de mercado a su dimensión diacrónica -dinámica. El desarrollo de un modelo *dinámico* permitiría analizar las tendencias estructurales del sistema capitalista asociadas a los procesos de acumulación: por un lado, la tendencia a la homogeneización de las tasas normales de ganancia a partir de los movimientos intersectoriales de capital y ganancias; por otro, la tendencia descendente de la tasa general de ganancia a partir de los procesos de innovación tecnológica.

ii) La explicación del proceso de gravitación de las variables *de mercado* en torno de las variables *normales*. El desarrollo de un modelo que articule las determinaciones de corto y mediano plazo del sistema de precios permitiría analizar la forma en que se lleva a cabo, en los mercados reales, el proceso efectivo de formación de precios a partir de sus determinaciones estructurales y tendenciales.

iii) La incorporación del "poder de mercado" como una determinación de los precios. El desarrollo de un modelo para una economía parcialmente competitiva, permitiría analizar las prácticas oligopólicas a partir de la heterogeneidad de las estructuras productivas sectoriales -en cuanto a número, tamaño y características tecnológicas de los capitales individuales de cada sector-.

## APÉNDICE 1

### INTERPRETACIONES MARXISTAS SOBRE EL VALOR DE MERCADO Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN DE MERCADO

El objetivo de este apéndice es identificar y ordenar los diversos planteamientos existentes en la literatura marxista sobre un conjunto de temas fundamentales para clarificar la determinación del valor de mercado y del precio de producción de mercado como centros de gravitación de los precios de mercado; entre otros: el contenido de la ley del valor y de la teoría del valor en su relación con la sustancia, la magnitud y la forma de valor; las relaciones entre valor, valor de mercado, precio de producción y precio de producción de mercado; el papel de las relaciones entre oferta y demanda en la determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario, así como de la relación cuantitativa de éste último con la cantidad de trabajo abstracto gastada en la producción; la articulación entre el valor de mercado y el precio de producción de mercado, por un lado, y el precio de mercado, por otro.

Entre los autores analizados se perciben ciertas articulaciones cronológicas y temáticas que no necesariamente se expresan como afinidad de interpretaciones. Una matriz fundamental de la discusión del valor de mercado han sido los trabajos de Kozo Uno desarrollados en la Universidad de Tokio desde los años cincuenta, pero que estuvieron disponibles en "occidente", traducidos al inglés, hasta 1977. Makoto Itoh (Universidad de Tokio, Japón) y Thomas Sekine (Universidad de York, Canadá) fueron alumnos de Kozo Uno y han contribuido a la difusión y traducción de su obra. Aunque con perspectivas teóricas muy distintas, ambos se caracterizan a sí mismos como continuadores de la obra de Kozo Uno. En contraste, Gustavo Indart (Universidad de Toronto, Canadá) desarrolla su interpretación del valor de mercado en contraposición directa con la "escuelas" de Kozo Uno y de Rubin, mientras que Lianos y Droucopoulos lo hacen criticando algunos planteamientos centrales de Itoh. Kristjanson tiene como referencias directas los trabajos, tanto de Rubin y Rosdolsky, como de Indart y Lianos y Droucopoulos. Por su parte, los planteamientos de Salama y Semmler con respecto al valor de mercado y al precio de producción de mercado, además de que están inmersos en análisis más globales, se han desarrollado de manera más bien autónoma con respecto a los autores anteriores, si bien Semmler tiene como una de sus referencias bibliográficas a Itoh.



## 1 KOZO UNO

Para explicar las leyes generales de funcionamiento del capitalismo, en particular las de su dinámica, Kozo Uno (1964) desarrolla su teoría para una "...sociedad capitalista pura..."<sup>1</sup> En ella plantea la necesidad de hacer abstracción de las formas no capitalistas prevalecientes dentro de las sociedades en que domina el capitalismo, de las formas particulares que asume el capital en sus distintas etapas de desarrollo histórico, lo mismo que de sus diversas manifestaciones empíricas.

La formación de precios -transformación de los valores en precios de producción y formación del valor de mercado (o precio de producción de mercado) y del precio de mercado- es considerada como un aspecto central de la *distribución* del plusvalor como ganancia media entre los capitalistas y como renta entre los terratenientes. Su análisis es abordado después del estudio de la producción, donde se crea el plusvalor, y de la circulación general.<sup>2</sup>

### 1.1 La ley del valor y la sustancia y forma de valor

Kozo Uno hace una distinción tajante entre sustancia de valor y la forma de valor. En la sociedad capitalista es la *forma* precio de producción la que permite a los capitales individuales -y junto con ellos al trabajo- ubicarse en las distintas esferas productivas de tal manera que se asegure la producción de las mercancías en el tiempo de trabajo socialmente necesario. Al mismo tiempo subraya que la vigencia de los precios de equilibrio que igualan las ganancias -que también son una forma de valor- no implica ningún cambio en el tiempo de trabajo requerido para la producción de cada mercancía -que constituye la sustancia y magnitud del valor.<sup>3</sup>

Aunque inicialmente propone una interpretación restringida de la ley del valor, al señalar que ésta no puede regir directamente el movimiento de los precios,<sup>4</sup> Kozo Uno finalmente reconoce que la ley del valor sólo opera sólidamente y con plenitud de alcances cuando las mercancía son producidas por el capital y, por consiguiente, cuando los valores han sido

---

<sup>1</sup> K. Uno (1964: xxii- xxiii).

<sup>2</sup> K. Uno divide sus *Fundamentos de economía política* en tres partes: La doctrina de la circulación (I), La doctrina de la producción (II) y La doctrina de la distribución (III). Ésta última comienza con el capítulo sobre la Ganancia, en el que se analiza la conformación de los precios (76-85), así como la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

<sup>3</sup> K. Uno (1964: 79) señala que "[l]os requerimientos técnicos son presupuestos por el capital cuando, guiado por los precios de producción, determina la cantidad de cada mercancía que ofrecerá socialmente ... "

<sup>4</sup> K. Uno (1964: 79).

transformados en precios de producción.<sup>5</sup> Esto es, para Kozo Uno la ley del valor puede regular globalmente una economía mercantil sólo sobre la base de la confrontación entre obreros y capitalistas en el proceso de producción de capital y, por consiguiente, sólo por conducto de los precios de producción.

### **1.2 Valor de mercado y precio de producción**

Para Kozo Uno existe una relación de interdependencia entre el valor de mercado y el precio de producción. Por un lado, la determinación del valor de mercado, que depende del ajuste entre la oferta y la demanda social al interior de cada sector, presupone los precios de producción en la medida en que dicho ajuste sólo se desarrolla cuando las mercancías son ofrecidas como productos del capital.<sup>6</sup> Por otro lado, la determinación de la tasa general de ganancia y de los precios de producción, que no son magnitudes predefinidas sino resultado de un proceso permanente condicionado por la migración intersectorial de los capitales individuales, presupone los valores de mercado como base de dicha migración.<sup>7</sup>

### **1.3 Valor de mercado (o precio de producción de mercado) y precio de mercado**

#### **1.3.1 Valor de mercado**

Para Kozo Uno la determinación del valor de mercado tiene como fundamento general la "ley del precio único para un mismo tipo de mercancía", condicionada por la competencia entre vendedores y compradores en cada sector. La especificidad de la teoría del valor de mercado de Marx consiste en la incorporación del valor de uso y, por lo tanto, de la demanda, como determinantes, junto con las condiciones de oferta, del valor. Ello en la medida en que, como centro de gravedad del precio de mercado, el valor de mercado debe expresar las condiciones que permiten el equilibrio entre la oferta y la demanda de la mercancía respectiva y no el promedio de las condiciones técnicas de producción de los capitales individuales.

En esta interpretación el valor de mercado de un tipo de mercancía es más o menos proporcional a la cantidad promedio de trabajo objetivada en su producción dependiendo de

---

<sup>5</sup> K. Uno (1964: 84).

<sup>6</sup> "[S]ólo con la conversión de valores en precios de producción puede ser plenamente clarificado el papel del mercado en la determinación de los valores (...) ya que ésta presupone el ajuste de la oferta a la demanda social y el mecanismo de este ajuste sólo se desarrolla cuando las mercancías son ofrecidas como productos del capital." (K. Uno, 1964: nota 7, 93)

<sup>7</sup> "[L]a solución al problema de la competencia dentro de una esfera de producción debe ser dada antes del concepto de precio de producción, que representa la relación de competencia a través de diferentes esferas de producción." (K. Uno, 1964: nota 7, 93)

la medida en que la sociedad, a través de la demanda, desea valorarla. Sin embargo, Kozo Uno no considera la relación entre oferta y demanda como el contenido sustancial del valor de mercado ya que el papel jugado por la demanda es pasivo en todo momento, limitándose a identificar a los productores que determinan el valor de mercado. Por ello, el contenido sustancial del valor de mercado sigue siendo el tiempo de trabajo necesario, en este caso, para producir las mercancías cuyo valor individual coincide con el valor de mercado. En este contexto el problema es indagar las condiciones productivas que, dentro de cada sector, determinan el valor de mercado. La respuesta de Kozo Uno consiste en identificar el valor de mercado con las condiciones particulares de producción y, por ello, con el valor individual de los capitales que realizan el ajuste de la oferta con respecto a los cambios en la demanda.<sup>8</sup>

Kozo Uno señala que, por lo general, el grueso de la oferta de cada tipo de mercancía es producido bajo condiciones "promedio" o "normales"; asimismo, que el valor individual asociado a dichas condiciones determina el valor de mercado. Ello porque la oferta "marginal" de cada tipo de mercancía, aquella asociada a cambios en la demanda, generalmente es provista por un incremento en la producción bajo condiciones normales y raramente por un aumento en la producción bajo condiciones particularmente favorables o desfavorables.

Sin embargo, si la oferta "marginal" surge de la producción bajo condiciones inferiores, el valor de mercado se determina por el valor individual asociado a dichas condiciones, con lo que los capitales que producen bajo condiciones normales y superiores obtienen ganancias extraordinarias sobre la ganancia promedio. Inversamente, si la oferta "marginal" proviene de capitales que producen bajo condiciones superiores, el valor individual de los mismos determina el valor de mercado, al tiempo que los capitales que producen bajo condiciones normales e inferiores obtienen ganancias menores a la ganancia media.

Para Kozo Uno las especificidades que asume en cada uno de estos casos la determinación del valor de mercado se fundamentan en las distintas formas de relación entre vendedores y compradores dentro de ambientes competitivos diferentes. Los individuos, sean capitales o consumidores, que integran el polo fuerte de la relación de competencia

---

<sup>8</sup> K. Uno (1964: 83).

tienden a actuar en bloque, mientras que los que conforman el polo débil tienden a hacerlo independientemente.<sup>9</sup>

### 1.3.2 El precio de producción de mercado

Para Kozo Uno cuando las mercancías son consideradas como productos específicos del capital, el valor de mercado es sustituido por el precio de producción de mercado. Ello significa simplemente que el precio de mercado ya no gravita alrededor del valor de mercado, como es el caso de la mercancía en general, sino del precio de producción de mercado. Para que el contenido de la determinación del valor de mercado se realice en el precio de producción de mercado, sólo se requiere que los capitales que determinan el valor de mercado en cada rama obtengan la misma tasa de ganancia que es, además, coincidente con la tasa general de ganancia.<sup>10</sup> Ello implica que las tasas sectoriales de ganancia no necesariamente son iguales.

### **1.4 Precio de producción de mercado y renta de la tierra**

Dado que la relación específica entre el capital y la propiedad territorial está subordinada a la relación social básica entre el capital y el trabajo asalariado, para Kozo Uno la determinación de la renta no requiere modificar los fundamentos teóricos de la determinación del precio de producción.<sup>11</sup> En concreto, señala que la teoría del valor de mercado y del precio de producción de mercado incluye la determinación de la renta diferencial (en sus dos variedades, extensiva e intensiva) como un caso particular.

La renta diferencial surge en un contexto de determinación del valor de mercado (o precio de producción de mercado) en que la relación entre oferta y demanda está condicionada por la utilización como medios de producción, por parte de algunos capitales, de condiciones naturales limitadas y monopolizables (denominadas genéricamente como "tierra") que potencian la fuerza productiva del trabajo. La resultante ganancia extraordinaria se transforma en renta diferencial, primeramente porque surge de la utilización de la tierra y no del propio capital; asimismo, porque el capital no puede apropiarse de la misma sin violar su

---

<sup>9</sup> K. Uno cita a Marx: "El interés común es apreciado por cada polo siempre y cuando gane más con él que sin él. La unidad de acción cesa en el momento en que uno u otro de los polos se debilita, cuando cada uno trata de librarse del otro de la manera más ventajosa posible." (Marx, Capital, III, p. 193-4; citado por Uno, 84.)

<sup>10</sup> "[A]unque las desigualdades de tasas de ganancia entre capitales de la misma rama industrial persistan, una tasa general de ganancia común a todos los capitales que determinan el valor de mercado en cada rama industrial puede ser establecida. O puesto de otra manera, de acuerdo con el principio del precio de producción de mercado un capital puede realizar la misma tasa de ganancia en cualquier rama industrial mientras sea el oferente marginal." (K. Uno, 1964: 85)

propio principio de igualdad. La dimensión que alcanza la renta diferencial depende del nivel de la demanda social, que justifica el volumen de producción generado y la calidad de las tierras utilizadas para proveer la oferta marginal y, por consiguiente, el precio de producción de mercado vigente. Para Kozo Uno la ganancia extraordinaria transformada en renta diferencial, al no servir ningún propósito social representa, siguiendo a Marx, *valor social falso*. Ello implica que la renta diferencial constituye una porción del plusvalor social que es transferida por medio del proceso de formación de los precios de "equilibrio" desde los consumidores a los terratenientes que se la apropian.<sup>12</sup>

Por su parte, la renta absoluta surge del hecho de que el capital no puede usar tierra si no paga una renta por ella, independientemente de que rinda o no ganancias extraordinarias. A diferencia de la renta diferencial, que supone un precio de producción de mercado definido, para Kozo Uno es imposible determinar teóricamente la magnitud de la renta absoluta.<sup>13</sup> Su existencia implica la elevación del precio de los productos agrícolas por encima de su precio de producción como resultado de la interferencia de la propiedad territorial sobre la competencia capitalista y de la consiguiente obstrucción a la transformación de los valores en precios de producción. Su volumen, aunque debe mantenerse dentro de ciertos límites para permitir el desarrollo del capital, depende de las condiciones de mercado; en particular, de la competencia entre los terratenientes para rentar su tierra a los capitalistas.

Aunque la renta absoluta depende de las condiciones de mercado no es para Kozo Uno una renta de monopolio, porque tampoco el precio que la hace posible es de monopolio. El hecho de que los valores sean mayores que los precios de producción en la agricultura, por la menor composición orgánica del capital en dicho sector en relación al promedio social, permite al capital pagar renta absoluta sin contravenir sus propios principios.<sup>14</sup> Kozo Uno plantea la posibilidad de que los precios agrícolas superen los valores, con lo que se generaría una renta de monopolio adicional, pero distinta, a la renta absoluta.<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup> K. Uno analiza la renta de la tierra en el capítulo 2 de la parte III (Doctrina de la Distribución). (1964: 97-108)

<sup>12</sup> Para K. Uno (1964: 98) la ganancia extraordinaria que se origina por el mejoramiento de métodos productivos por parte de los capitales individuales "...sí forma valor (...) porque representa el costo social de la innovación de los medios de producción pertenecientes al capital..." y que no es descartable ni siquiera en sociedades no capitalistas.

<sup>13</sup> K. Uno (1964: nota. 11, 107).

<sup>14</sup> Una de las causas de la relativa baja composición orgánica del capital agrícola es para K. Uno la propia renta, ya que su existencia desalienta la inversión en la agricultura en la medida en que los beneficios que rinde la tierra-capital son usufructuados por los terratenientes y no por los capitalistas (1964: 102).

<sup>15</sup> K. Uno (1964: nota. 11, 107). Siguiendo a Marx, K. Uno define al precio de monopolio como aquel "...que no es determinado ni por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por la necesidad y capacidad de pago del comprador." (Marx, Capital, III, 764, citado en nota. 11, 108)

## 2 ITOH

Una preocupación recurrente en Itoh en cuanto a la delimitación teórica de la ley del valor se refiere a la modificación en la relación de equilibrio entre oferta y demanda cuando se pasa del nivel de los valores al de los precios de producción.<sup>16</sup> Para abordar este problema Itoh analiza, primeramente, la ubicación de la categoría *precio de producción* dentro de la ley del valor, así como el contenido conceptual de la categoría *valor de mercado*. Sobre esta base, examina la articulación entre el valor de mercado y el precio de producción y, finalmente, la categoría *precio de producción de mercado*. Los planteamientos de Itoh tienen como fundamento general, aunque desde una perspectiva crítica, las ideas de Kozo Uno, del cual fue discípulo.

### 2.1 La ley del valor y las teorías del precio de producción de Marx

Itoh evalúa negativamente las interpretaciones convencionales que conciben a la ley del valor como el intercambio equivalencial del trabajo objetivado en las mercancías.<sup>17</sup> Como alternativa, Itoh plantea que la ley del valor explica las *formas* concretas adoptadas por el valor en el ámbito de la competencia capitalista; asimismo, que dichas formas expresan las relaciones sociales que las regulan, a través de la reasignación permanente del trabajo objetivado en las mercancías y que constituye la sustancia del valor. En esta interpretación los precios de producción no sólo son consistentes con la ley del valor, sino que son esenciales a ella por ser la forma a través de la cual opera en los hechos.<sup>18</sup>

Para Itoh, en el tomo III de *El capital* los precios de producción son considerados como la forma desarrollada que asume el valor cuando se pasa de la circulación mercantil general y simple a la esfera de la competencia capitalista. La tarea analítica es precisar su determinación a partir de "...la dimensionalmente diferente cantidad de trabajo abstracto objetivada en las mercancías como [...] sustancia social del valor" y clarificar su "...papel [...]"

<sup>16</sup> Señala, por ejemplo: "[s]i la tasa de equilibrio entre la oferta y la demanda de cada mercancía, en términos de valor, difiere de la que existiría en términos de precio de producción, ¿podemos considerar la primera como el marco real de análisis de la economía capitalista, más que como una hipótesis imaginaria, sin realidad? Estos problemas nos remiten a una cuestión más fundamental aún: ¿cómo probar la pertinencia real del intercambio igual de trabajo abstracto incorporado en las mercancías?" (Itoh, 1980: 81)

<sup>17</sup> En particular, Itoh critica la interpretación histórico-lógica de la transformación de Engels y Hilferding, desarrollada como una extensión de la afirmación de Marx de que el intercambio de mercancías a sus valores corresponde a un estadio histórico inferior al de precios de producción. Los argumentos de Itoh son, primeramente, que los productores simples de mercancías nunca dominan la sociedad, por lo que "...sus relaciones de intercambio no son necesariamente reguladas por los gastos de trabajo socialmente *necesario*" (Itoh, 1980: 82); asimismo, que el objeto de estudio de Marx es el capitalismo, y no sociedades precapitalistas.

<sup>18</sup> Itoh (1988: 199-202).

como mediadores de la distribución social de las cantidades de trabajo..."<sup>19</sup> Tanto el precio de costo como la ganancia también son concebidos como formas de valor. El precio de costo reemplaza el *precio* de los medios de producción y de la fuerza laboral empleada, mientras que la ganancia aparece como el excedente del precio de venta sobre el precio de costo.

Itoh argumenta que en la primera sección de *El capital* Marx sigue una línea de argumentación diferente en la que, haciendo abstracción de las formas de valor, define al valor como cristalización de trabajo humano, suponiendo como contenido de la ley del valor el intercambio equivalencial de trabajos.<sup>20</sup> En este caso el precio de costo aparece como el *valor* de reemplazo de medios de producción y fuerza de trabajo, suponiendo precios directamente proporcionales a la cantidad de trabajo incorporado. Por su parte, el plusvalor o ganancia aparece como el exceso del valor sobre el precio de costo, es decir como el excedente del trabajo total incorporado sobre el trabajo pagado. Finalmente, el precio de producción resulta de la transformación de los precios directamente proporcionales a la sustancia del valor a un conjunto de precios que iguala las tasas de ganancia.

## **2.2 Valor de mercado y precio de producción**

Al igual que para Kozo Uno, para Itoh la relación entre el valor de mercado y el precio de producción es de interdependencia. Para Itoh un presupuesto de la competencia *intersectorial*, que a través de la redistribución de capitales iguala las diferentes tasas de ganancia en una tasa general, lo constituye la determinación de las condiciones de producción representativas en cada sector. Sólo con este punto de referencia pueden ser comparadas las tasas sectoriales de ganancia y llevarse a cabo las asignaciones dinámicas de capital que tienden a igualarlas. Justamente el objetivo de la teoría del valor de mercado es explicar la determinación de las condiciones representativas de producción de cada sector sobre la base de las condiciones heterogéneas de operación de los capitales individuales al interior de cada uno de ellos y como fundamento de la igualación de las tasas de ganancia por la competencia capitalista. Sin embargo, como la competencia *intrasectorial* es insuficiente para la determinación del valor de mercado, la competencia intersectorial es un aspecto necesario de dicha determinación.

## **2.3 Las teorías del valor de mercado de Marx**

---

<sup>19</sup> Itoh (1980: 82).

<sup>20</sup> Itoh (1988: 202-205).

Itoh sostiene que en el capítulo 10 del tomo III de *El capital* Marx desarrolla varias teorías sobre del *valor de mercado*.<sup>21</sup> En la primera teoría, el valor de mercado estaría "...directamente determinado por las condiciones técnicas de producción promedio."<sup>22</sup> Esta noción sería la expresión de la teoría del trabajo incorporado, en la que el plusvalor extraordinario obtenido por los productores más eficientes es considerado como una transferencia de valor de los productores menos eficientes de la misma rama. Para Itoh, como el promedio ponderado de los valores individuales no necesariamente coincide con el valor individual de algún capital particular, es incapaz de estabilizar la oferta y demanda sectoriales y, por ello, puede no servir como centro de gravitación de los precios de mercado.<sup>23</sup>

Según Itoh, Marx propone una segunda teoría del valor de mercado en la que, a diferencia de la primera en que la relación entre oferta y demanda no juega papel alguno, justamente dicha relación es la que determina que el valor de mercado pueda ser regulado por las mejores o peores condiciones productivas.<sup>24</sup> El que alguno de los extremos regule el valor de mercado sería imposible en la primera teoría, ya que la media no puede coincidir con los valores extremos. Para Itoh esta segunda teoría enfatiza unilateralmente el papel de la demanda como determinante del valor de mercado, sin profundizar en las reacciones de la oferta en el proceso de regulación de precios y soslayando el papel esencial de las condiciones objetivas de producción. Por ello la distinción teórica entre valor de mercado y precio de mercado se oscurece.<sup>25</sup>

### 2.3.1 Interpretaciones marxistas sobre el problema del valor de mercado

<sup>21</sup> Inicialmente (1979 y 1980), Itoh habla de la existencia de dos teorías del valor de mercado en Marx: la primera determinada por las condiciones técnicas de producción promedio (1980: 82-83); la segunda por las relaciones entre oferta y demanda.

<sup>22</sup> Itoh (1980: 82-83).

<sup>23</sup> "Por ejemplo, en el caso de que el valor individual de las mercancías producidas por la gran masa dominante de productores en la esfera sea menor al valor técnicamente promedio, entonces el precio de mercado coincidente con el valor promedio no estabilizaría la oferta y la demanda en el mercado, sino que tendería a disminuir por un relativamente rápido incremento de la oferta por los productores dominantes." (Itoh, 1988: 231-232)

<sup>24</sup> Itoh señala que "...[e]sta teoría podría conectarse fácilmente con la Escuela de Rubin, en la que la evaluación social del valor trabajo en el mercado es crucial." (Itoh, 1988: 232)

<sup>25</sup> Itoh plantea la existencia de una tercera teoría -de la masa dominante- a partir del señalamiento de Marx de que las condiciones de producción promedio y las dominantes (o más extendidas) no son siempre las mismas. En ella el valor de mercado estaría determinado por "...el valor individual de las mercancías producidas bajo condiciones promedio en la esfera en cuestión y que forman la gran masa de dichas mercancías..." (Marx, citado por Itoh, 1988: 231). Según Itoh, esta teoría supera parcialmente los problemas de la teoría del promedio técnico ya que el valor de mercado, al coincidir con el valor individual del grueso de los productores, es capaz de equilibrar la oferta y demanda sectoriales. Sin embargo, no es de validez general, pues cuando se produce con condiciones naturales restringidas, son las condiciones marginales las que regulan el valor de mercado, y no las de la masa dominante. Asimismo, porque en este caso la coincidencia de la moda con alguno de los extremos sería muy rara.



Ante el problema que implica la determinación teórica múltiple del valor de mercado, Itoh plantea la necesidad, en primer lugar, de sintetizar los puntos de vista de Marx al respecto y, posteriormente, de integrar la teoría del valor de mercado con la teoría de los precios de producción. Para avanzar en tal dirección Itoh realiza el balance de algunas interpretaciones marxistas sobre el contenido conceptual de la categoría valor de mercado, evaluándolas a partir de los planteamientos de Kozo Uno.

Según Itoh, la mayor parte de los marxistas han preferido asumir la definición del valor de mercado como un promedio técnico, ignorando la teoría de mercado del valor de mercado. Ello porque ésta última podría aproximarse a la teoría marginalista de la formación de precios, ya que el papel activo jugado por la oferta y la demanda en la determinación del valor de mercado parece oscurecer su determinación por la cantidad de trabajo abstracto. Algunos marxistas habrían asimilado la teoría de mercado a la teoría de las condiciones técnicas medias.<sup>26</sup> Para ello se basan en el caso particular en que la demanda social incrementada es satisfecha básicamente por la oferta incrementada de mercancías producidas bajo las peores condiciones, con lo que la producción bajo dichas condiciones se convierte en la de mayor peso; análogamente, en el caso en que la sobreproducción excluye a las mercancías producidas bajo peores condiciones con lo que las condiciones más favorables se convierten en las dominantes. Itoh señala que en ambas situaciones lo que se analiza son cambios en el peso proporcional de las peores o mejores condiciones de producción que, al alterar el promedio ponderado de los valores individuales, modifican el valor de mercado. Por lo tanto, en realidad son casos en que el valor de mercado es determinado por las condiciones técnicas medias y no por la relación entre oferta y demanda. Finalmente, otros marxistas consideran la determinación del valor de mercado como promedio técnico como la teoría general, mientras que conciben la teoría de mercado como una teoría especial útil para analizar casos como el de la determinación monopólica de precios, algunos aspectos del ciclo industrial y la lógica de la renta diferencial.<sup>27</sup>

### 2.3.2 Kozo Uno y la definición de valor de mercado de Itoh

Itoh critica a Marx, en su primera teoría por presentar una combinación estática de las condiciones productivas que no contempla las fluctuaciones de la oferta y la demanda; en la segunda, porque parecería que los cambios en la relación entre oferta y demanda

---

<sup>26</sup> Itoh (1980: 85) da el ejemplo de Yokoyama (*Foundations of Economics*, Tokyo, 1955).

<sup>27</sup> Itoh 1980: 85) da el ejemplo de Oshima (*Theory of Prices and Capital*, Tokyo, 1974).

determinan inmediatamente las condiciones productivas que regulan el valor de mercado, con lo que la fluctuación de los valores de mercado no se distingue de aquella de los precios de mercado.

Para Itoh la propuesta de Kozo Uno, que él mismo asume, sintetiza las distintas teorías del valor de mercado de Marx. Al proponer una noción de valor de mercado como valor social mediado por la dinámica del mercado, los movimientos de la oferta y la demanda no están asociados únicamente con las fluctuaciones del precio de mercado. A través de dichas fluctuaciones se revelan las condiciones de producción bajo las cuales es ofrecida la cantidad de mercancías requerida para satisfacer la demanda social.<sup>28</sup> Así, el precio alto asociado a una demanda fuerte sería regulado por el valor individual de las mercancías producidas bajo las peores condiciones si las mismas son las que ajustan la oferta a las fluctuaciones de la demanda, lo que sucede cuando hay restricciones para la utilización de las mejores condiciones productivas.<sup>29</sup> En caso de que no existan tales restricciones, el precio alto asociado a una demanda fuerte tarde o temprano disminuirá como resultado del aumento en la oferta por parte de los productores dominantes que operan bajo mejores condiciones.<sup>30</sup>

#### **2.4 Precio de producción de mercado**

Aunque conceptualmente es válido distinguir entre competencia intra e intersectorial, Itoh enfatiza que no existen dos mecanismos de competencia separados, sino un proceso único en que ambas formas de competencia juegan un papel crucial en la determinación del precio de producción de mercado. Para Itoh el precio de producción de mercado es la concreción del valor de mercado en el ámbito de la competencia intersectorial, o bien del precio de producción en el ámbito de la competencia intrasectorial. Aunque reconoce que es una forma desarrollada, tanto del precio de producción como del valor de mercado, plantea que podría ser tratado directamente después del precio de producción sin la intermediación de la teoría

---

<sup>28</sup> "La noción de valor de mercado (...) debería ligarse a la dinámica del mercado. Al mismo tiempo el valor de mercado deber ser concebido como regulador de los precios de mercado a través de las fluctuaciones del mercado." (Itoh, 1980: 86)

<sup>29</sup> El caso de condiciones naturales limitadas y monopolizables es el caso comúnmente aceptado. Pero también la adopción de nuevos métodos de producción puede estar limitada; por ejemplo, por "...la restricción de un capital fijo existente que todavía tiene que ser depreciado en gran medida." (Itoh, 1988: 234)

<sup>30</sup> Itoh resalta que para Kozo Uno el valor de mercado considera las diferentes condiciones de producción asociadas a diferentes escalas de capital, a condiciones naturales de acceso restringido, así como al cambio tecnológico. (1988: 233)

del valor de mercado, con lo que se resolverían algunas de las dificultades que presenta esta última teoría.<sup>31</sup>

Así, la competencia capitalista, al tiempo que tiende a igualar las tasas de ganancia, proporciona ganancias extraordinarias a los capitalistas que operan bajo condiciones mejores a las que regulan el precio de producción de mercado. Itoh identifica dos tipos de ganancia extraordinaria sobre la ganancia media.<sup>32</sup> Una "positiva", asociada a la generación de plusvalía relativa, recompensa a los capitales individuales que mejoraran las condiciones técnicas de producción.<sup>33</sup> Otra "no-positiva", asociada a las rentas diferenciales, descansa en el sobrepago que la sociedad, en su papel de consumidora, realiza a los productores. En el contexto de la teoría del precio de producción de mercado, la fuente de dichas ganancias extraordinarias no se limita al plusvalor extraído en el propio sector. Pueden concebirse incluso en sectores en que no existan productores que operen bajo condiciones peores a las predominantes y, por consiguiente, en que no puede haber transferencias intrasectoriales de valor. La sustancia de esta ganancia extraordinaria, al igual que la de una parte de la ganancia media, es la transferencia del plusvalor extraído en otros sectores.

En síntesis, para Itoh la noción de valor de mercado o de precio de producción de mercado no es la de un promedio, sino la del "...centro de gravitación del precio de mercado, que revela anárquicamente las condiciones de producción bajo las cuales es ofrecida elásticamente la cantidad de mercancías necesaria actualmente para satisfacer una demanda social cambiante."<sup>34</sup> En contraste con la teoría marginalista, aquí la demanda no es considerada como un factor subjetivo, individualista e independiente que determina el precio de equilibrio, sino que sus fluctuaciones reflejan el carácter anárquico de la producción mercantil, al tiempo que se constituyen como el mecanismo mediador que revela el nivel del valor social. Itoh señala que movimientos fuertes en la demanda social por un tipo de mercancía pueden generar un cambio en las condiciones que regulan el precio de producción de mercado. En contraste, en el corto plazo dichas condiciones por lo general pueden considerarse como independientes de los cambios marginales en la demanda social.

## ***2.5 Precio de producción de mercado y renta de la tierra***

---

<sup>31</sup> "[L]a teoría del precio de producción y la teoría del valor de mercado no deben separarse sino integrarse (...) la segunda más bien debe ser directamente la teoría de los precios de producción de mercado." (Itoh, 1980: 92)

<sup>32</sup> "Por lo tanto, la misma forma del precio de producción de mercado contiene y trata con diferentes tipos de sustancia social a través del mismo mecanismo de competencia capitalista." (Itoh, 1980: 92)

<sup>33</sup> Itoh (1988: 235).

Para Itoh el pago de renta territorial, tanto relativa como absoluta, no distorsiona la lógica impuesta por la competencia capitalista. En el caso de la renta diferencial, coincide con Kozo Uno al señalar que es una extensión y no una desviación de la teoría del valor de mercado y del precio de producción de mercado. Señala que, cuando una condición natural de producción monopolizable es tan escasa que impide satisfacer plenamente la necesidad social por una mercancía, el precio de producción de mercado es determinado por los productores que no tienen acceso a tales condiciones y que pueden ajustar su producción a la fluctuante demanda social. Asimismo plantea que la ganancia extraordinaria resultante de las diferencias en las condiciones naturales de producción es transformada en renta diferencial por la competencia entre los propios capitalista por el uso productivo de la tierra y no, como afirma Kozo Uno, por la competencia entre los propios terratenientes.<sup>35</sup>

Para Itoh las condiciones sociales para la existencia de la renta diferencial son: i) que la oferta de la peor tierra sea indispensable para satisfacer la necesidad social bajo las condiciones tecnológicas del capital vigentes; ii) que la peor tierra represente las condiciones de reproducción que permiten el ajuste de la oferta a la fluctuante demanda; iii) que las mejores tierras sean de acceso restringido, por lo que el capital no puede expandir su producción en ellas.

La determinación del valor de mercado (o precio de producción de mercado) por las condiciones de producción marginales implica que la ganancia extraordinaria no proviene de transferencias intrasectoriales de plusvalor desde los capitales con condiciones de producción inferiores. Siguiendo a Kozo Uno, Itoh hace referencia a la generación de un valor social falso como la diferencia entre el precio de producción de mercado y el "precio de producción real", definido por Marx como aquel que rinde la ganancia promedio al capital global adelantado.<sup>36</sup> Aunque señala que el concepto de valor social falso puede parecer contradictorio, porque la competencia en sí no puede crear valor y porque el valor no puede ser falso, lo que Marx busca destacar con el mismo es que la renta diferencial no representa tiempo de trabajo objetivado en las respectivas mercancías. Por ello, aunque la forma de valor de los productos agrícolas (el precio de producción de mercado) se determina por las

---

<sup>34</sup> Itoh (1988: 241).

<sup>35</sup> Si la renta demandada es baja, algunos capitalistas estarán dispuestos a ofrecer rentas más altas a los terratenientes; si una renta más alta es demandada, ningún capitalista rentará la tierra. Es entonces "...la competencia entre capitales, y no la demanda de los terratenientes lo que determina el nivel de la renta diferencial." (Itoh, 1988: 238)

<sup>36</sup> El balance entre los valores individuales y el valor de mercado, al no resolverse con transferencias de valor dentro de una misma esfera productiva, genera un "falso valor social" Itoh (1980: 88-89).

condiciones marginales de producción, para Itoh la sustancia de valor de dichos productos se determina por el total de las condiciones productivas y no por las peores condiciones. Ello implica que la renta diferencial no forma parte del *valor* de la fuerza de trabajo, sino que constituye una transferencia del plusvalor social, mediada por la compra-venta de la fuerza de trabajo, que es embolsada por los terratenientes. El resultado neto es que el conjunto de la sociedad, como consumidora, paga de más por los productos agrícolas.<sup>37</sup>

Al tiempo que la propiedad territorial determina pasivamente la transferencia de una parte del precio mercantil a manos de los terratenientes como renta diferencial, crea activamente la renta absoluta, desde el momento en que ni siquiera el peor tipo de tierra puede ser cultivado si no paga renta. Itoh critica la determinación del límite superior de la renta absoluta a partir de la existencia en la agricultura de valores superiores a los precios de producción. Al desechar el irreal supuesto de la baja composición orgánica de la agricultura, deja de haber razón alguna para que la renta permanezca dentro del rango dado por la cantidad de plusvalor objetivado en la tierra respectiva. Como alternativa, Itoh propone como limitante de la renta absoluta el posible aumento de la oferta agrícola resultante de inversiones adicionales en tierras arrendadas anteriormente que, de menor productividad y sin pagar renta, serían posibles por el incremento en el precio de los productos agrícolas asociado al incremento de la propia renta absoluta. En este contexto, la renta absoluta estaría sujeta al movimiento de la renta diferencial y, por consiguiente, de la competencia capitalista.

### **3 SEKINE**

Sekine plantea como uno de sus objetivo analíticos centrales rebatir la crítica de Morishima a Marx por la supuesta incapacidad de la teoría del valor-trabajo de explicar problemas como la selección de técnicas, el trabajo heterogéneo y la producción conjunta. La crítica a Morishima y la reivindicación de la teoría del valor de Marx se sustentan en el desarrollo de la teoría del valor de mercado, cuyo objetivo específico, según Sekine, es la determinación del valor considerando la existencia de múltiples técnicas de producción en cada industria.<sup>38</sup> Para ello parte de la hipótesis de Itoh sobre la dualidad teórica en la definición por Marx del valor de mercado, así como de la reformulación que sobre dicha categoría realiza Kozo Uno.

---

<sup>37</sup> "[L]a sociedad, considerada como consumidora, paga demasiado por los productos agrícolas [lo que] forma un extra para una porción de la sociedad, los terratenientes." (Marx, III, citado por Itoh, 1988: 242)

<sup>38</sup> Sekine (1986: 156)

### **3.1 Ley del valor y teoría del valor**

Para Sekine la teoría del valor trabajo, que postula la determinación del valor por la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción, es sólo un aspecto, situado en un plano general, de la ley del valor.<sup>39</sup> La complejidad de una "sociedad capitalista pura" requiere considerar aspectos más concretos de la operación de la ley del valor en la determinación del valor, por lo que debe integrar, como aspectos más particulares, las determinaciones del valor de mercado y del precio de producción.

En cuanto a la definición del tiempo de trabajo socialmente necesario, Sekine advierte (siguiendo a Rosdolsky) que la definición de Marx se presta a confusión en la medida en que a veces parece ser puramente tecnológica, mientras que en otras incorpora las condiciones de la demanda. Retomando esta última posición, para Sekine el tiempo de trabajo socialmente necesario que determina el valor de una mercancía es aquel requerido directa e indirectamente para su producción en la cantidad socialmente requerida.

### **3.2 Valor de mercado**

Sekine afirma que el valor de mercado no puede estar determinado como el promedio estadístico de las condiciones de producción heterogéneas bajo las cuales se produce cada tipo de mercancía.<sup>40</sup> Ello porque la medición del valor por el trabajo técnicamente requerido en la producción sólo se garantiza cuando las mercancías son producidas en volúmenes que equilibran la oferta con la demanda.<sup>41</sup> Sekine propone como alternativa la determinación del valor de mercado como "...la técnica o combinación de técnicas que son capaces de ajustar el producto a cambios en la demanda..."<sup>42</sup>

Para Sekine, la participación de las diferentes técnicas en la determinación del valor de mercado depende únicamente de su contribución relativa al incremento de la oferta requerido para satisfacer los aumentos en la demanda y, en ninguna forma, de su contribución al

---

<sup>39</sup> Sekine (1982-83: nota 2, 420).

<sup>40</sup> Sekine se basa en la afirmación de Marx sobre los efectos de la adopción del telar de vapor en Inglaterra: para la producción de determinada cantidad de tela "...bastó más o menos la mitad de trabajo que antes..." y aunque el tejedor manual "...necesitaba emplear ahora exactamente el mismo tiempo de trabajo que antes [...] el producto de su hora individual de trabajo representaba únicamente *media* hora de trabajo social, y su valor disminuyó [...] a la mitad del que antes tenía." (1873: 48, citado por Sekine, 1982-1983: 422)

<sup>41</sup> "La definición tecnológica del trabajo socialmente necesario en los volúmenes I y II de *El capital* sugiere que ahí Marx hace tal supuesto". (Sekine, 1982-83: 425)

<sup>42</sup> Sekine (1982-83: 422).

producto sectorial global.<sup>43</sup> Por lo tanto, depende de la elasticidad-oferta relativa de las distintas técnicas que, a su vez, obedece a un conjunto de factores circunstanciales que, según Sekine, deben ser incorporados a la ley del valor de mercado.<sup>44</sup> De hecho, el valor de una mercancía es determinado únicamente por las condiciones de producción que participan en el ajuste de la oferta, mientras que las demás técnicas son irrelevantes en dicha determinación.<sup>45</sup>

Sekine justifica esta determinación "marginal" del valor de mercado con dos argumentos.<sup>46</sup> En el primero afirma que la reproducibilidad de la mercancía, que la convierte en objeto de la ley del valor, implica que siempre puede ser ofrecida una cantidad incrementada de la misma a un costo finito.<sup>47</sup> Por lo tanto, que el "precio natural" (ya sea el valor de mercado o el precio de producción) no sólo es el que permite el vaciamiento del mercado sino el que hace posible que cualquier volumen de mercancías pueda ser ofrecido ante cambios en la demanda. En el segundo señala la necesidad de ajuste de la estructura de la oferta a los cambios en los patrones de demanda como requisito para que la producción sea efectivamente generada en el volumen socialmente necesario. De lo contrario, cuando no hay equilibrio entre la oferta y la demanda, el trabajo directo e indirecto tampoco es gastado en el volumen socialmente requerido, con lo que se vuelve imposible determinar sin ambigüedades el valor de las mercancías, cuestionándose, por consiguiente, la validez misma de la ley del valor.<sup>48</sup>

En este contexto, afirmar que una mercancía es producida en el tiempo de trabajo socialmente necesario significa que tal cantidad de trabajo es la que produce el volumen de producto marginal que permite alcanzar el equilibrio. Es entonces el costo marginal en trabajo y no el costo medio el que determina el valor de mercado. Como esta definición es válida para todas las mercancías, para Sekine el tiempo de trabajo socialmente necesario es

---

<sup>43</sup> Por ejemplo: suponiendo valores individuales de 2 horas y 1 hora para A y B, respectivamente, y participaciones en el incremento de la oferta del 30% y del 70%, el valor de mercado estaría dado por  $1.3=0.3(2)+0.7(1)$ .

<sup>44</sup> "[L]a forma en que responden diferentes empresas [...] depende de factores contingentes como la localización geográfica de la nueva demanda, los sistemas de comunicación a través de los cuales se difunde la información, o el grado de dependencia con respecto al trabajo calificado por parte de las distintas empresas [...] una teoría verdaderamente dialéctica debe comprobar su capacidad explicativa cualquiera que sea la combinación de estos parámetros. *La ley del valor de mercado es la ley del valor que incorpora explícitamente tales elementos contingentes de la producción de valores de uso.*" (Sekine, 1982-1983: 424)

<sup>45</sup> "[E]s la cantidad de trabajo requerido por dicha técnica [aquella en que recae el ajuste productivo marginal] la que determina el valor [...] independientemente de la proporción en que las dos técnicas son empleadas para generar el producto total..." (Sekine, 1982-83: 426)

<sup>46</sup> "[E]l valor de mercado es determinado por la cantidad de trabajo que produce la *última* unidad." (Sekine, 1986: 162-163).

<sup>47</sup> "Si la demanda de X es incrementada en una unidad, la oferta de X debe también ser incrementada en una unidad para que X sea una mercancía reproducible u objeto de valor." (Sekine, 1986: 159)

la cantidad de trabajo que se traslada entre usos productivos alternativos para enfrentar cambios en la estructura de la demanda. En este sentido constituye trabajo indiferenciado.<sup>49</sup>

Para Sekine la aceptación de los principios marginalistas en la determinación del valor no se contrapone a la ley del valor; al contrario, permite extender su campo de aplicación.<sup>50</sup> Como ejemplo, a través de esta interpretación Sekine pretende explicar la reducción de los trabajos complejos a trabajo simple: como el producto marginal de cada industria es generado con trabajo indiferenciado, que es el que emigra entre los distintos sectores, dicho trabajo demuestra ser, al mismo tiempo, trabajo simple no-calificado.

### **3.3 Precio de producción**

Desde la perspectiva de Sekine el ajuste de la estructura de oferta requiere de una adecuada movilidad de recursos productivos entre sectores que, además de ser un requisito para la determinación del valor de mercado, es el mecanismo que permite la conformación de una tasa de ganancia uniforme y, por consiguiente, de los precios de producción. El grado de movilidad requerido para asegurar la validez de la ley del valor es reducido, pues para mantener los niveles existentes de valores y precios de producción sólo se necesitan pequeñas reasignaciones de recursos que aseguren el ajuste de la oferta a pequeños cambios en la demanda social.<sup>51</sup>

Aunque en general cualquier obstáculo a la movilidad intersectorial del capital opera en contra de la uniformidad de las tasas de ganancia, el establecimiento de valores y precios de producción de equilibrio sólo requiere el flujo intersectorial de recursos entre los segmentos dentro de cada sector que participan en el ajuste marginal de la oferta y, por tanto, en la regulación de la tasa general de ganancia. Dentro de tales segmentos las empresas que realizan el ajuste marginal de la oferta son las que obtienen la ganancia media.<sup>52</sup>

---

<sup>48</sup> Con el rechazo de la teoría de las condiciones medias, la coexistencia de diferentes técnicas productivas resulta en la indeterminación del valor de mercado desde la perspectiva exclusiva de la producción, que puede "...situarse en cualquier nivel entre los dos extremos..." (Sekine, 1986: 158).

<sup>49</sup> Según Sekine (1982-83: 426-427) "Marx expresa este hecho, de manera más bien torpe, al decir que 'el tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir una mercancía bajo las condiciones normales de producción', esto es, por lo técnico capaz de ajustar marginalmente el producto de la industria."

<sup>50</sup> Sekine plantea que el análisis marginal neoclásico es sólo un caso muy especial -en que la tasa marginal de respuesta de las técnicas menos o más productivas siempre es igual a la unidad- de la "[t]eoría del valor de mercado de Marx, que contiene el germen de un análisis marginal más general y, económicamente, más significativo..." (1982-1983: 429)

<sup>51</sup> Ello implica que "...todas las industrias operan con costos constantes porque un número suficiente de firmas marginales se mueven de una industria a otra..." (Sekine, 1982-83: 425) Para Sekine "[l]a teoría de una sociedad capitalista pura analiza las particularidades de industrias con costos no constantes en la teoría de la renta." (1982-83: nota 10, 425)

<sup>52</sup> Sekine (1986: 166).



A pesar de los precios de producción no son proporcionales a los respectivos valores, para Sekine es justamente con ellos que se logra una óptima asignación del trabajo en el mercado capitalista. Explícitamente plantea que con la plena operación de la ley del valor a través del sistema de precios de producción, la economía capitalista tiende al equilibrio general, no tanto a través de la reasignación intersectorial del capital existente, sino de la conformación de nuevos capitales en el proceso de acumulación.<sup>53</sup> Para Sekine el equilibrio alcanzado es eficiente mientras exista un adecuado flujo de recursos, no en términos absolutos, sino sólo entre las empresas que participan en la determinación del valor de mercado (o precio de producción de mercado).

Sobre la base de la interpretación de Sekine del valor de mercado y del precio de producción, la masa global de valor generada en cada sector -producto del valor de mercado (o del precio de producción) por el volumen de producción- es completamente flexible y no depende de la cantidad de trabajo gastado en el sector ni de transferencia alguna de valor, ni intra ni intersectorialmente. Por lo tanto, la masa global de valor generada en la economía también se convierte en una magnitud completamente flexible.

#### **4 INDART**

Indart desarrolla su análisis de la teoría del valor de mercado a partir de la crítica de las interpretaciones de Kozo Uno, de Itoh y de Sekine. Está en desacuerdo con la evaluación de dichos autores sobre Marx en el sentido de que su teoría del valor de mercado es incompleta y que, por consiguiente, debe reconstruirse (Kozo Uno y Sekine) o bien completarse (Itoh).<sup>54</sup> Para Indart, la exposición de Marx no es ni incompleta, ni ambigua ni contradictoria; al contrario, logra incorporar coherentemente el tema de la oferta y la demanda a la teoría del valor. Para este autor el planteamiento de Marx es cabalmente comprensible a condición de que se tome en cuenta que el método dialéctico implica el desarrollo de los conceptos a través de distintos grados de abstracción.

##### **4.1 Valor de mercado y precios de producción**

Indart señala que, aunque el intercambio dentro de la sociedad capitalista nunca se desarrolla según los valores de mercado, Marx se interesa en su determinación porque

<sup>53</sup> Sekine (1986: 156). Afirma incluso que "[l]a óptima asignación de recursos, [es] un importante aspecto de la ley del valor..." (1982-1983: nota 12, 426)

<sup>54</sup> Indart considera la "reconstrucción" de la teoría del valor de mercado que realiza Kozo Uno más bien como una teoría alternativa a la de Marx (1987-88: nota 1, 458)

constituyen una mediación necesaria en la construcción de categorías más concretas como el precio de producción. Indart asocia los dos tipos de competencia capitalista con los distintos niveles de abstracción del análisis de los precios. El más abstracto corresponde a la competencia intrasectorial, que iguala los distintos valores individuales en un único valor de mercado.<sup>55</sup> En un nivel más concreto, la competencia intersectorial iguala las tasas de ganancia en las distintas esferas, determinando así la formación de los precios de producción. Para Indart el análisis del valor de mercado, por su nivel de abstracción, se restringe al ámbito de la competencia intrasectorial. En su perspectiva la determinación del valor de mercado no puede implicar transferencia alguna de capital entre sectores, ya que justamente es la permanencia de los diferenciales en las tasas sectoriales de ganancia asociados a la heterogeneidad en las composiciones sectoriales de capital la que posibilita la existencia misma de los valores de mercado. Cualquier consideración a la competencia intersectorial implica pasar a un nivel más concreto de análisis, ajeno al de los valores de mercado.<sup>56</sup> Precisamente los movimientos intersectoriales de capital generadores de la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia impiden que las mercancías se intercambien según su valor de mercado.<sup>57</sup> Sobre este punto Indart se distancia explícitamente de Rubin y de Kozo Uno al afirmar que la determinación del valor de mercado en un sector no es afectada por lo que sucede en el resto de los sectores. Para Indart la combinación de ambos tipos de competencia determina la distribución social del capital y del trabajo, al interior de cada sector y entre sectores.

#### **4.2 Valor de mercado y tiempo de trabajo socialmente necesario**

Indart señala como Marx aborda la definición del valor de mercado en dos momentos. En el primero, al hacer abstracción de la demanda, supone su igualdad con la oferta. En este momento (volúmenes I y II de *El capital* e inicio del capítulo 10 del III) el tiempo de trabajo socialmente necesario es determinado exclusivamente en la esfera productiva, como un promedio técnico, sin considerar las necesidades sociales ni, por consiguiente, la demanda.

---

<sup>55</sup> Para Indart el valor de mercado "...es *determinado* en el proceso de producción [...] y es *formado* o *establecido* en el proceso de circulación." (1990: nota 52, 738)

<sup>56</sup> "Suponer la existencia de transferencias intersectoriales de capital en el nivel de análisis del valor refleja el hecho de que dos diferentes niveles de abstracción están siendo incorrectamente considerados de manera simultánea." (Indart: 247).

<sup>57</sup> "[S]i las diferencias en las tasas promedio de ganancia no pueden, por definición, ser la causa de transferencias intersectoriales de capital en el nivel de análisis del valor, ¿cuál podría ser entonces la causa de dichas transferencias? (Indart, 1990: nota 22, 730) Asimismo: "[L]a *posibilidad* misma de transferencias intersectoriales de capital es suficiente para impedir el intercambio de las mercancías a sus valores de mercado." (Indart, 1990: 727)

El valor de mercado aparece como el promedio de los valores individuales de una mercancía producida bajo condiciones de producción heterogéneas. En el segundo momento (desarrollado a partir del capítulo 10 del volumen III), Marx incorpora la demanda a la determinación del valor de mercado. En este nivel más concreto el valor de una mercancía es determinado por el tiempo de trabajo necesario para la producción de la cantidad socialmente necesaria y demandada de la misma. Ahora el valor de mercado expresa, no sólo las condiciones de producción, sino el tiempo de trabajo necesario para satisfacer la demanda social.

Para Indart no hay en Marx dos teorías del valor de mercado, sino dos definiciones, ubicadas en niveles distintos de abstracción, que son complementarias entre sí. Lo importante es que el mismo Marx reconoce explícitamente que el desarrollo de la forma de expresión de la ley del valor de un nivel a otro implica que el tiempo de trabajo necesario adquiere un significado diferente.<sup>58</sup>

#### 4.2.1 Valor de mercado y condiciones de producción

Según Indart la definición "tecnológica" de Marx consta de dos partes. En la primera, en que el valor de mercado es el promedio ponderado de los diferentes valores individuales, las condiciones de producción que determinan el valor son aquellas responsables del grueso de la producción. En la segunda, el valor de mercado estaría determinado por el valor individual de las mercancías producidas bajo condiciones medias y que generan el grueso de la producción en la esfera.<sup>59</sup> Aunque Indart reconoce que el valor medio del sector no necesariamente coincide con el valor individual de las mercancías producidas bajo condiciones intermedias,<sup>60</sup> niega que la "segunda" parte de la definición se refiera a un caso particular, argumentando que, al ser la situación más común, tiene un carácter general.<sup>61</sup>

#### 4.2.2 El papel de la demanda en la determinación del valor de mercado

<sup>58</sup> Indart cita a Marx: "Este límite cuantitativo a la cantidad de trabajo social disponible para las distintas esferas particulares de producción no es más que una expresión más desarrollada de la ley del valor en general, aunque el tiempo de trabajo necesario asume aquí un significado diferente." (Teorías del plusvalor, I, 232)

<sup>59</sup> "Marx parece suponer que existe una empresa (o grupo de empresas) que producen bajo ciertas condiciones, cuyo producto unitario tiene un valor individual igual al valor de mercado de la mercancía en cuestión." (Indart, 1987-88: 462)

<sup>60</sup> "El valor [...] promedio sería igual al valor individual de las mercancías producidas bajo las condiciones promedio de producción si, y sólo si, el plusvalor extraordinario apropiado por las empresas que operan con las condiciones más favorables es igual al plusvalor no apropiado por las empresas que producen bajo las condiciones productivas menos favorables." (Indart, 1987-88: nota 3, 462)

<sup>61</sup> "Marx estipula que, en general, las condiciones de producción promedio son responsables de la mayor parte del producto de una industria." (Indart, 1987-88: 462)

Indart inicia señalando que son los cambios de carácter permanente en la relación entre oferta y demanda los que afectan al valor de mercado. Considera tres situaciones posibles. Cuando la cantidad de trabajo social asignada a la producción de una mercancía coincide con la cantidad de trabajo socialmente necesaria para satisfacer la necesidad social de la misma, el valor de mercado coincide con el valor medio.<sup>62</sup> Cuando la cantidad de trabajo asignada es mayor que la socialmente necesaria se desperdicia trabajo social, por lo que el valor de mercado del producto total es menor que la cantidad de trabajo social incorporada de hecho en dicho producto. En este caso, las condiciones más favorables regulan el valor de mercado. Cuando la cantidad de trabajo asignada es menor que la socialmente necesaria, el valor de mercado es regulado por las condiciones productivas menos favorables.<sup>63</sup> Indart señala que la divergencia entre oferta y demanda debe ser amplia para que alguna de las condiciones extremas de producción determinen el valor de mercado, no así para que el valor de mercado difiera del valor medio; asimismo, que en la medida en que dicha divergencia disminuye como resultado de ajustes en las cantidades, tanto el valor de mercado como el valor medio tienden a converger. Indart concluye planteando que, aunque las condiciones de producción son las determinantes del valor de mercado, las necesidades sociales son relevantes en el establecimiento de las condiciones que se constituyen como las determinantes en cada sector.<sup>64</sup>

#### 4.2.3 Tiempo de trabajo socialmente necesario y cantidad media de trabajo abstracto

Indart acepta que el trabajo socialmente necesario, determinante del valor de mercado, no tiene porque coincidir con la cantidad de trabajo abstracto gastada en la producción, lo que implica que cantidades iguales de trabajo abstracto homogéneo pueden crear diferentes volúmenes de valor social.<sup>65</sup> Sin embargo, sostiene que aunque estas dos magnitudes generalmente difieren en la agricultura y en las industrias extractivas, generalmente coinciden en el sector industrial ya que en éste la competencia intrasectorial determina que la

<sup>62</sup> O lo que es lo mismo, cuando las cantidades ofrecidas y demandadas al valor medio coinciden, el valor de mercado del producto sectorial coincide con la masa total de trabajo abstracto gastada en la producción. (Indart, 1990: 734)

<sup>63</sup> En general, para Indart la relación entre el valor de mercado (VM) y el valor medio (VP) está determinada por la proporción entre las cantidades demandada (Qd) y ofrecida (Qs) de una mercancía al valor medio:  $VM=VP (Qd/Qs)$ . (1987-88: 465).

<sup>64</sup> "Es en este sentido que considero que las condiciones de demanda juegan un papel indirecto en la determinación del valor de mercado." (Indart, 1987-88: 467.)

<sup>65</sup> "[E]l trabajo socialmente necesario es igual al promedio ponderado del trabajo abstracto realmente incorporado en las mercancías producidas bajo diferentes condiciones [cuando] *la masa total de trabajo abstracto que la sociedad considera necesaria para la producción de una mercancía es igual a la masa total gastada efectivamente en su producción.*" (Indart, 1990: 732)

apropiación de plusvalor extraordinario sea sólo temporal.<sup>66</sup> Ahora bien, justamente cuando el valor de mercado es superior al valor medio se origina el "valor social falso" que, para Indart y en contraste con Uno e Itoh, no resulta de transferencias intersectoriales de valor, sino que es producido en el sector respectivo.<sup>67</sup>

#### **4.3 Precios de producción y tasa de ganancia**

Indart considera que la tasa general de plusvalor, que es cuantitativamente idéntica a la tasa de explotación, se determina antes que los valores de mercado como resultado de la competencia intersectorial entre trabajadores. A partir de dicha tasa general de plusvalor, y a través de la competencia intrasectorial, se determinan los valores de mercado (que implican tasas de plusvalor "realizado" distintas para los diferentes capitales individuales<sup>68</sup>) y las tasas sectoriales de ganancia. Como promedio de dichas tasas sectoriales de ganancia, y a través de la competencia intersectorial, se determina la tasa general de ganancia y los precios de producción. Por consiguiente, para Indart el plusvalor es transformado en ganancia como resultado de la competencia capitalista en general, que es concebida como la síntesis de la competencia intra e intersectorial.

### **5 LIANOS Y DROUCOPOULOS**

Lianos y Droucopoulos se plantean como objetivo desarrollar un modelo integral de determinación de precios que, bajo condiciones competitivas, puede fundamentarse en los conceptos marxianos de valor individual, valor de mercado, precio de mercado y precio de producción.

#### **5.1 Precios de producción**

Para estos autores los precios de producción se forman como resultado de transferencias intersectoriales de capitales los que, buscando maximizar ganancias, provocan cambios en las relaciones sectoriales entre oferta y demanda y, por consiguiente, en los precios y en las tasas sectoriales de ganancia. Las condiciones que permiten este proceso "equilibrador" son, por un lado, la completa movilidad del capital y de la fuerza laboral y, por otro, la existencia

---

<sup>66</sup> Indart señala que "...Rubin y Uno equivocadamente consideran [la diferencia entre ambas magnitudes] como el caso general, relevante para todos los sectores de la economía, sin percibir que sólo es aplicable a aquellos sectores en que se genera renta de la tierra." (1990: nota 31, 733)

<sup>67</sup> Esta interpretación del valor social falso se basa en la idea de que el valor de mercado se determina en ausencia de transferencias intersectoriales, que se limitan a explicar la igualación de las tasas sectoriales de ganancia. (Indart, 1990: 733)

en cada sector de una multiplicidad de empresas que generan pequeñas proporciones del producto total.<sup>69</sup>

### **5.2 Precio de producción y valor de mercado**

Al contrario de Indart, Lianos y Droucopoulos plantean que el valor de mercado es determinado después de que se ha establecido una tasa de ganancia homogénea para todos los sectores y, por tanto, una vez que cesa la movilidad intersectorial del capital y el trabajo. Asimismo, niegan la posibilidad de que el valor de mercado sea determinado por los productores más o menos eficientes, eventualidad que sólo contemplan para el precio de mercado. Para ellos, el valor de mercado es definido como el promedio ponderado de los valores individuales de los capitales que operan en cada sector.

La magnitud del valor de mercado es determinada por la interrelación entre los niveles sectoriales de oferta y demanda. La función de oferta en cada sector está establecida en términos tecnológicos, ya que expresa el valor de mercado correspondiente a los distintos niveles posibles de producción sectorial. Considerando que los capitales individuales operan bajo condiciones productivas heterogéneas, y que van incorporándose a la producción en orden de eficiencia decreciente, la función de oferta tiene una pendiente positiva. Por su parte, los niveles de demanda, condicionados por el nivel del ingreso y su distribución, establecen el nivel de producción socialmente necesario. Por lo tanto, determinan el número y tipo de capitales que operan en cada sector y, en su intersección con la respectiva función de oferta, el valor de mercado.

### **5.3 Precio de mercado, valor de mercado y equilibrio de largo plazo**

Cuando la oferta y la demanda coinciden el valor de mercado y el precio de mercado también coinciden. Cuando hay cambios en la demanda, el precio de mercado diverge del valor de mercado, pero la movilidad intersectorial de los capitales genera una tendencia al restablecimiento del equilibrio sectorial y, por consiguiente, de la igualdad entre el precio de mercado y el valor de mercado. En este contexto, el equilibrio competitivo de largo plazo es

---

<sup>68</sup> En la agricultura, como el valor de mercado incluye la renta territorial, "...el plusvalor total realizado es mayor que el producido." (Indart, 1990: 739)

<sup>69</sup> Lianos y Droucopoulos sostienen que, según Marx, "[...] la movilidad del capital implica una libertad de comercio completa en la economía, la remoción de todos los monopolios excepto los naturales, el desarrollo del sistema de crédito y el control capitalista de todos los sectores. La movilidad del trabajo implica la remoción de todas las barreras legales a las transferencias intersectoriales de trabajo, la indiferencia de los trabajadores en cuanto a los distintos sectores, así como la eliminación de prejuicios vocacionales, la reducción del trabajo en todos los sectores a trabajo simple, la subordinación del trabajador al modo capitalista de producción." (1992: 91)

definido por Lianos y Droucopoulos como el estado en que las tasas de ganancia sectoriales son iguales, el precio de producción, el precio de mercado y el valor de mercado son iguales, y el precio de mercado en cada sector permite la operación de las empresas menos productivas.<sup>70</sup>

## **6 KRISTJANSON**

Para Kristjanson el marxismo a sido incapaz de dinamizar su teoría de los precios. Ésta se mantiene como una teoría de largo plazo en que la demanda ocupa un lugar secundario en la determinación, tanto de los valores como de los precios, ya que sólo afecta indirectamente al valor a través del cambio en la relación entre precio de mercado y valor de mercado (o precio de producción). Esta situación, que contrasta con el papel central que Marx le confiere a las oscilaciones de corto plazo de la demanda en la explicación del estallido de las crisis, impide la articulación entre la teoría de los precios y la teoría de la crisis. Asimismo, como el valor se determina suponiendo la igualdad entre oferta y demanda, los ajustes dinámicos del sistema tienden a explicarse en el plano de los precios de mercado y no de los valores.

Frente a ese panorama Kristjanson se plantea como objetivo central reexaminar el papel de la demanda en la determinación del valor, en primer lugar, para poder "...generar categorías de valor que proporcionen la base para una teoría de los procesos de ajuste de los mercados."<sup>71</sup> En segundo lugar, para indagar bajo que condiciones los movimientos de la demanda generan cambios autocorrectivos en los precios y bajo que otras provocan crisis.

### **6.1 Teoría del valor, valor de mercado y precio de producción de mercado**

Para Kristjanson la teoría del valor permite comprender como las empresas capitalistas, con la intermediación de la competencia, asignan y redistribuyen el trabajo disponible en la economía, tanto intersectorialmente como intertemporalmente. La paulatina incorporación de nuevos elementos al análisis de este proceso implica el desarrollo de la categoría valor a través de distintos niveles de abstracción. Ello es justamente lo que expresa el paso del valor al valor de mercado y de este último al precio de producción y al precio de producción de mercado.<sup>72</sup> El valor de mercado, que incorpora a la demanda como uno de sus

---

<sup>70</sup> "[E]l precio de mercado debe ser mayor que la suma del capital constante y variable en dicha empresa por un monto que le permita realizar una suma suficiente de plusvalor para permanecer [...] en el sector." (Lianos y Droucopoulos, 1992: 97)

<sup>71</sup> Kristjanson (1997: 86).

<sup>72</sup> "Sostengo que el reconocimiento de la evolución de la forma de valor -del valor al valor de mercado al precio de producción al precio de producción de mercado- es indispensable para una interpretación consistente de la teoría marxiana del valor." (Kristjanson, 1997: 87).

determinantes, se ubica en el plano de la competencia intraindustrial, por lo que su análisis hace abstracción de la competencia interindustrial. La introducción de la demanda como determinante del valor permite, por su parte, relajar el supuesto sobre el vaciamiento de los mercados en el que se basa la determinación de los precios de producción, con el resultado de que la categoría valor se desarrolla hacia una forma más concreta como precio de producción de mercado.

Para ubicar sus propios planteamientos, Kristjanson realiza un recuento general de algunos tratamientos marxistas sobre la articulación de la demanda con la teoría del valor. Primeramente se distancia de la posición compartida por Rubin y Shaikh en el sentido de que si la demanda se incorpora como determinante del valor, entonces el trabajo deja de ser la única fuente del mismo; asimismo, de la interpretación de Foley y Bellofiore sobre la teoría del valor de Marx como una teoría esencialmente macroeconómica no enfocada a la explicación de los valores individuales; de igual manera, de aquellos que al confundir el valor de mercado y el precio de mercado vuelven redundantes a las condiciones de producción. Posteriormente destaca el reconocimiento que hace Rosdolsky del papel del valor de uso y de la demanda en la determinación del valor de mercado, así como de su necesaria incorporación a la determinación del precio de producción. De Indart critica el que limite los efectos de la demanda sobre el valor al caso de los sectores en que se genera renta de la tierra; de Hoverak su incapacidad de explicar el papel de la demanda en la redistribución intersectorial del valor, por restringir su análisis del valor de mercado al ámbito de sectores aislados.

## **6.2 Valor de mercado**

Kristjanson señala que, para que la incorporación de la demanda como determinante directo del valor permita conservar el principio de que es el gasto en trabajo en la producción el que crea valor, se requiere considerar los dos sentidos en que el tiempo de trabajo es socialmente necesario: primeramente, desde la perspectiva de la producción; posteriormente, considerando la satisfacción de las necesidades sociales.<sup>73</sup>

### 6.2.1 Condiciones de producción

Siguiendo a Marx, Kristjanson plantea que en todo sector hay tres tipos de productores según su valor individual sea menor, mayor o igual al valor medio. Asimismo, que según el

---

<sup>73</sup> En su análisis del valor de mercado Kristjanson supone que no hay ajustes de inventarios ni diferenciación de productos (1997: 86).



peso específico de cada tipo de productor, la articulación entre la totalidad de los productores se puede presentar de dos maneras: que el valor individual del grupo intermedio sea igual al valor medio, lo que sucede cuando las contribuciones al producto total por parte de ambos extremos se compensan entre sí; o bien que el valor individual del grupo intermedio sea diferente del valor medio, lo que ocurre cuando uno de los dos extremos predomina en la conformación de la oferta sectorial.

### 6.2.2 Condiciones de demanda efectiva

A continuación Kristjanson señala la existencia de tres posibles contextos de determinación del valor de mercado según las variaciones en los niveles de demanda. En el primero, cuando la demanda coincide con la oferta al valor medio, el valor de mercado es igual a dicho valor medio, con lo que la demanda no juega de hecho ningún papel en la determinación del valor. Como el valor de mercado coincide en este caso con el valor medio, aunque puede aproximarse al valor individual de alguno de los grupos extremos nunca puede coincidir con el mismo. Para Kristjanson este primer contexto, si bien no tiene un carácter general, es importante porque permite analizar la distribución del trabajo social haciendo abstracción de la dinámica de los mercados. En particular "...permite analizar como la igualación de las tasas de ganancia entre sectores redistribuye el trabajo social al interior de cada industria y entre industrias."<sup>74</sup>

El segundo contexto se presenta cuando la demanda es mayor o menor que la oferta al valor medio, pero coincidente con dicha oferta a un valor situado entre los valores individuales determinados por los productores más y menos eficientes. En este caso la fuerza relativa del movimiento de la demanda determina si eventualmente el valor de mercado coincide con el valor individual de alguno de los extremos. Para Kristjanson este contexto, que tiene un carácter general, no implica el vaciamiento de los mercados, por lo que son necesarias, tanto las condiciones de producción, como las condiciones de mercado para determinar el valor de mercado. Asimismo señala que justamente en este contexto la teoría del valor de Marx "...proporciona una forma de analizar la determinación del valor de mercado cuando se introduce la posibilidad de una demanda excedentaria o insuficiente y cuando las tasas de ganancia difieren sistemáticamente entre sectores."<sup>75</sup> Finalmente, destaca que si el grupo predominante desde el punto de vista de la oferta es el menos

---

<sup>74</sup> Kristjanson (1997: 87).

<sup>75</sup> Kristjanson (1997: 87).

eficiente, la demanda sólo requiere superar ligeramente a la oferta para que el valor de mercado coincida con el valor individual de dicho grupo; en cambio, se requiere un fuerte exceso de oferta para que el valor de mercado coincida con el valor individual de los productores más eficientes.

El tercer contexto surge cuando la demanda es mayor o menor que la oferta, aún a los valores individuales de los productores extremos. En este caso la divergencia entre oferta y demanda se traduce en una desviación del precio de mercado con respecto al valor de mercado.

### 6.2.3 Trabajo socialmente necesario y cantidad media de trabajo abstracto

Kristjanson plantea que cuando demasiado trabajo social está asignado a un sector, entonces tal trabajo no es socialmente necesario, por lo que cuenta menos que el trabajo medio. En contraste, si es insuficiente, cuenta más que el trabajo medio. Asimismo señala que, para comprender cabalmente como la demanda afecta la magnitud del valor de mercado sin crear ni destruir valor, es necesario ubicar el análisis en el contexto de la competencia intersectorial. En general, cambios pequeños en la demanda de un sector son compensados por cambios de signo contrario en la demanda de otros sectores. En caso de que cambios más amplios en la demanda, aquellos que generan desviaciones entre el precio de mercado y el valor de mercado, no sean compensados, las propias variaciones en los precios de mercado modifican el valor del dinero de tal manera que el valor total producido en un periodo sigue siendo determinado por el trabajo total gastado en dicho periodo. Aún cuando los cambios en la demanda afecten al total del valor realizado en un periodo, la magnitud global de valor producida permanece inalterada. En este caso, lo que se presenta es una redistribución intertemporal de valor por conducto del dinero.

### 6.2.4 Valor de mercado y condiciones de producción

Los límites a las variaciones en el valor de mercado están definidos para Kristjanson por las condiciones de producción de los capitales más y menos eficientes en cada sector. Asimismo, como la demanda es excedentaria o deficitaria siempre en relación a la cantidad promedio de trabajo gastada en la producción, la magnitud del valor de mercado sigue

dependiendo en todo momento de las condiciones de producción y, por consiguiente, se modifica cuando varían dichas condiciones.<sup>76</sup>

## 7 SALAMA

El objetivo explícito de Salama en su debate contra el enfoque ricardiano es desarrollar una interpretación de la teoría marxista del valor que permita comprender el proceso de acumulación y sus contradicciones. Dicha interpretación requiere explicar la manifestación del valor de cambio en sus *formas* más concretas, que son las que permiten explicar la dinámica de la acumulación. En particular, requiere explicar la determinación del precio de mercado a partir de los valores de cambio y de los precios de producción.<sup>77</sup>

### 7.1 Niveles de análisis del precio de mercado

Salama reconoce dos niveles de abstracción en la explicación de Marx sobre el precio de mercado. En el tomo I, donde Marx realiza "...el estudio de *la* mercancía y del *capital en general*...", el precio de mercado fluctúa alrededor del valor de cambio; en el tomo III, donde realiza el "...estudio de *las* mercancías y de los *capitales múltiples*...", el precio de mercado fluctúa alrededor del precio de producción.<sup>78</sup> Adicionalmente, señala que "[m]ás específicamente, Marx dirá que el precio de mercado fluctúa alrededor del precio de producción de mercado."<sup>79</sup>

### 7.2 Precios de producción e igualación de las tasas de ganancia

En la interpretación de Salama sobre la transformación de los valores en precios de producción, es decir, sobre el paso del análisis del capital en general al de los capitales múltiples, destaca el contenido que atribuye a los capítulos 9 y 10 del tomo III de *El capital*, así como a la relación entre ambos. Para Salama en "...el capítulo 9 (...) [n]o se trata (...) de demostrar la transformación (...), sino de ilustrar (...) como se reparte la plusvalía social entre las ramas, transformándose en beneficio [medio] Sólo en el capítulo siguiente Marx muestra cómo se opera en la realidad esta transformación y el sentido que reviste."<sup>80</sup> En el capítulo 9

<sup>76</sup> "[L]a determinación del exceso o insuficiencia de la demanda no puede hacerse sin identificar antes el tiempo de trabajo promedio requerido..." (Kristjanson, 1987: 88)

<sup>77</sup> Salama propone estudiar las *formas* de valor para poder explicar "¿[c]ómo se convierte el valor en precio de mercado?" (1975: 195).

<sup>78</sup> Salama (1975: 208). El valor de cambio es entendido por Salama como la expresión dineraria directa del valor-trabajo; es equivalente al precio directo (o precio-valor) -proporcional al valor- propuesto por Shaikh (1980).

<sup>79</sup> Salama (1975: nota 50, 208).

<sup>80</sup> Salama (1975: 209).

la tasa general de ganancia es un dato -un presupuesto *no explicado*- determinado por el carácter capitalista general del sistema y que, a su vez, determina cuantitativamente los precios de producción. Que las tasas de ganancia estén dadas como iguales genera, para Salama, un modelo estático incapaz de explicar la acumulación. En cambio, en el capítulo 10 "[l]a *perecuación ya no es un dato*. Es dos cosas a la vez: *un resultado y un resultado sin cesar cuestionado*."<sup>81</sup> Esto permite sentar las bases de un modelo dinámico de precios a partir del cual puede explicarse la acumulación.

Por lo anterior, para Salama la exposición de Marx sobre el *valor de mercado* y sobre el *precio de producción de mercado* no es un mero complemento a la de los precios de producción.<sup>82</sup> Ello en la medida en que la explicación del valor de mercado, al resaltar la permanente heterogeneidad de las condiciones de producción y valorización de los capitales individuales, pone a la igualación de las tasas de ganancia como un resultado y no como un punto de partida.

### 7.2.1

---

<sup>81</sup> Salama (1975: 211).

<sup>82</sup> Al contrario, según Salama "...Marx muestra que el estudio de los precios de producción requiere, previamente el de los valores de mercado." (1975: 219)

### Valor de mercado y precio de producción de mercado

Salama identifica al *valor de mercado* con el valor de cambio, es decir, con la forma directa de expresión monetaria del valor. La diferencia sería que "[e]l valor de cambio se refiere a una mercancía. El valor de mercado (...) a una mercancía, pero producida con diferentes niveles de eficacia según las empresas [en las cuales a] cada característica técnica diferente corresponde un *valor* individual diferente. El valor de mercado corresponde al valor *medio*."<sup>83</sup> Salama destaca que cuando la distribución del capital no es estadísticamente normal, el valor de mercado es un promedio ponderado de los valores individuales. De manera análoga, Salama interpreta al *precio de producción de mercado* como forma monetaria de expresión del precio de producción que expresa el valor medio de los precios de producción individuales.

#### 7.2.2 Doble transformación

Salama plantea la existencia de dos transformaciones que se desarrollan paralelamente, la primera, en el plano de las esencias, es la transformación de valores en precios de producción. La segunda, en el plano de las formas fenoménicas, es la transformación del valor de mercado en precio de producción de mercado.<sup>84</sup>

### **7.3 Precio de mercado y valor de mercado**

Para Salama el valor de mercado y el precio de producción de mercado expresan una sanción social a los productores individuales en el ámbito de la *producción*, mientras que el precio de mercado expresa una sanción social en el nivel de la circulación, es decir, al nivel de las relaciones entre oferta y demanda.<sup>85</sup> Salama atribuye las constantes alusiones de Marx a la "influencia" de la relación entre oferta y demanda sobre el valor de mercado a una mera confusión en el uso de los términos "precio de mercado" y "valor de mercado".<sup>86</sup>

En la medida en que toda desviación del precio de mercado con respecto al valor de mercado (o precio de producción de mercado) genera reacciones en sentido contrario, el precio de mercado y el valor de mercado tienden a ajustarse entre sí aunque nunca se

---

<sup>83</sup> Salama (1975: 220).

<sup>84</sup> "Tendremos entonces las parejas siguientes: valor-precio de producción [plano esencial], valor de mercado-precio de producción de mercado (formas fenoménicas). La transformación del primero implica la del segundo y traduce el paso de un nivel de abstracción a otro." (Salama, 1975: nota 81, 225).

<sup>85</sup> "El valor de mercado se impone a las empresas. Corresponde a una *sanción* del lado de la producción." (Salama, 1975: 220) "[E]l precio de mercado manifiesta una sanción social con respecto al nivel de la circulación de las mercancías..." (Salama, 1975: 221).

<sup>86</sup> (Salama, 1975: nota 76, 222).

igualan.<sup>87</sup> Dichas reacciones son de distinto tipo. Algunas se efectúan en el ámbito de la circulación en el que, a partir de las fluctuaciones de la oferta y la demanda, el precio de mercado tiende a ajustarse al valor de mercado; por ejemplo, si el precio de mercado baja porque disminuye la demanda, tal vez se retiren capitales, lo que haría disminuir la oferta y, finalmente, el precio de mercado. En cambio, otras reacciones influyen sobre las condiciones de producción, en cuyo caso es el valor de mercado el que tiende a ajustarse al precio de mercado; por ejemplo: en lugar de que se retiren capitales ante una disminución de la demanda, éstos mejoran su eficiencia, lo que reduce sus valores individuales y disminuye consiguientemente el valor de mercado.

#### **7.4 La competencia**

Salama concibe la competencia como el entrelazamiento de los capitales que se efectúa *en la esfera de la circulación* y que resulta de la compra-venta de mercancías.<sup>88</sup> Destaca que, al considerar la competencia como un fenómeno exclusivo de la esfera de la circulación, el movimiento de capitales que genera *no* determina la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia. Ésta es concebida, más bien, como un requerimiento de la *producción* capitalista y, por lo tanto, como expresión de la ley del valor que, aplicada en el nivel de los capitales múltiples, implica la igualdad de las tasas sectoriales de ganancia.<sup>89</sup>

Para Salama la competencia, a través de las condiciones efectivas de realización de la producción que dependen de las relaciones entre oferta y demanda, determina el surgimiento de sobre-beneficios en ciertas ramas y de sub-beneficios en otras. Los resultantes diferenciales en las tasas sectoriales de ganancia son resultado exclusivo de divergencias entre oferta y demanda. Así, por ejemplo, los sobre-beneficios en las ramas de punta emanan de un precio de mercado superior al precio de producción de mercado debido a una demanda superior a la oferta. La permanente sobre-demanda del sector I en relación al II se explicaría por la tendencia a la elevación de la composición orgánica del capital social.

##### **7.4.1 Movimiento de capitales y barreras a la entrada**

---

<sup>87</sup> Salama afirma: "La existencia de desviación entre precio de mercado y valor de mercado expresa entonces la divergencia necesaria entre la oferta y la demanda. *Pero* esta existencia misma subproduce los factores que van a tender a anularla." (Salama, 1975: 224).

<sup>88</sup> "La competencia entre los capitales *sigue a continuación* de la conversión de las mercancías en dinero. Las condiciones de la conversión (...) provocan un *entrelazamiento* particular de los diferentes ciclos de capitales en cada rama." (Salama, 1975: 229).

<sup>89</sup> "Decir que la perecuación (...) resulta de la competencia entre los capitales es no comprender ni el movimiento de la acumulación de capital, ni el estatuto del valor con respecto al precio de producción." (Salama, 1975: 212). Asimismo: "[l]os precios de producción sólo constituyen la aplicación de la ley del valor al nivel, más próximo de la realidad, de los capitales numerosos en competencia." (Salama, 1975: 217).

La existencia de diferenciales en las tasas de ganancia de mercado de las distintas esferas genera movimientos intersectoriales de capitales. "Este movimiento de capitales (...) contribuye a *nivelar* las tasas de beneficio."<sup>90</sup> La existencia de barreras a la entrada en ciertos sectores obstaculiza temporalmente el movimiento nivelador de los capitales, pero no lo anula. Así, para Salama "...los monopolios sólo puede *frenar* este movimiento de capital. Los sobre-beneficios de monopolio son sólo por tanto transitorios. No pueden ser eternos. En este sentido los monopolios sufren la ley del valor, incluso si pueden separarse de ella temporalmente."<sup>91</sup>

#### 7.4.2 Fluctuaciones no oscilatorias del precio de mercado

Salama reconoce que, aunque los sobre-beneficios de monopolio no son eternos, pueden ser relativamente durables, por lo que se presentan situaciones en que "...el precio de mercado fluctúa alrededor del precio de producción de mercado, pero tiende a fluctuar por encima de este último."<sup>92</sup> La persistencia de divergencias de los precios de mercado con respecto a los precios de producción de mercado, que resulta en la persistencia más o menos prolongada de sobre-beneficios y sub-beneficios, es lo que explica la migración intersectorial de capitales.<sup>93</sup>

### **8 SEMMLER**

El análisis de Semmler se centra en los efectos de la creciente concentración industrial y de la expansión de las grandes corporaciones sobre la competencia y la determinación de los precios. En particular, está en desacuerdo con los planteamientos, coincidentes en muchos liberales y marxistas, en el sentido de que el capitalismo se ha transformado de una economía perfectamente competitiva en un capitalismo monopolista, con lo que la determinación de precios parece haberse convertido en un proceso arbitrario no sujeto a ley alguna.

La discusión es desarrollada contrastando los planteamientos de las teorías clásica y marxista con los de la teoría neoclásica. Para Semmler un rasgo característico de la teoría de Marx, lo mismo que de lo clásicos, es la distinción entre productos escasos y mercancías

---

<sup>90</sup> Salama (1975: 229).

<sup>91</sup> Salama (1975: nota 84, 229).

<sup>92</sup> Salama (1975: 231).

<sup>93</sup> "De ello se deduce un sobre-beneficio que favorece la penetración del capital en este sector (...) Inversamente, las ramas retardatarias ven su demanda debilitarse. Aparecen sub-beneficios que suscitan una emigración de capital" Salama (1975: 231).

reproducibles. Son estas últimas las que constituyen el objeto de estudio de la economía política y, por consiguiente, para las que fue desarrollada la teoría del valor. En esta perspectiva teórica, en que las condiciones de producción y reproducción mercantiles subordinan a las condiciones de los mercados, un planteamiento fundamental es el de la existencia de "...centros de gravedad para los precios y las ganancias, dados por las condiciones de reproducción social de largo plazo, que regulan los fenómenos de mercado."<sup>94</sup> Estos centros, alrededor de los cuales gravitan las variables de mercado, constituyen una noción de equilibrio particular opuesta a la de la teoría neoclásicas.

Semmler señala que para Smith, Ricardo y Marx existen dos leyes: una que determina el centro de gravedad y otra las oscilaciones del precio de mercado alrededor de dicho centro. Como este último no es concebido como un equilibrio, las fluctuaciones de los precios de mercado y de las ganancias empresariales alrededor, respectivamente, de los precios de producción y de la ganancia media son el estado normal de la economía.<sup>95</sup> En contraste, para la teoría neoclásica las fuerzas competitivas hacen converger a los precios a una situación de equilibrio en que los diferenciales de tasas de ganancia son eliminados. Toda desviación de los precios corrientes con respecto a los 'precios competitivos', lo mismo que la existencia de tasas de ganancia diferentes, son explicados entonces por la existencia de barreras a la competencia perfecta.

### **8.1 Precio de producción, valor de mercado y precio de mercado**

Para Semmler, tanto los valores de mercado, como los precios de producción funcionan como centros de gravedad de los precios de mercado, a los cuales regulan. Estos centros de gravedad son concebidos por Semmler en ciertas ocasiones como expresión de las condiciones de largo plazo de la economía, en otras como expresión de las condiciones de reproducción de las mercancías e incluso como el promedio de los movimientos de los precios de mercado. En cualquier caso, su determinación se efectúa en la esfera de la producción y con autonomía de los fenómenos de mercado. Así, las causas de los cambios de largo plazo en los centros de gravedad de los precios de mercado tienen su origen en cambios en las condiciones de producción, es decir, en los requerimientos directos e indirectos de trabajo. Las modificaciones de largo plazo de la demanda social sólo pueden

---

<sup>94</sup> Semmler (1984: 5).

<sup>95</sup> "[L]os precios de mercado *no convergen* hacia los centros de gravedad (...) un precio de equilibrio nunca existe y la oferta nunca se equilibra con la demanda..." (Semmler, 1984: 28)



afectar al valor de mercado o al precio de producción en la medida en que alteren los requerimientos de trabajo.

### 8.1.1 Valor de mercado

Semmler considera que el valor de mercado está determinado por las condiciones sociales de reproducción, expresadas en los pesos relativos de las distintas técnicas productiva en una industria, así como en la demanda social. Como a ésta última la considera, sin embargo, como un dato, la determinación cuantitativa del valor de mercado está dada como el promedio ponderado de los valores individuales de una mercancía particular, siendo independiente de los niveles, tanto de producción, como de demanda.<sup>96</sup> Subraya también que diferentes combinaciones posibles de producciones individuales, que pueden estar influenciadas por las fuerza del mercado, determinan distintas magnitudes del valor de mercado.<sup>97</sup>

### 8.1.2 Precio de mercado

Por su parte, el precio de mercado es regulado por las condiciones de los mercados, es decir, por la interacción entre oferta y demanda y por el grado de competencia en ambos polos del mercado y de movilidad del capital. Semmler destaca, por un lado, la inestabilidad de los equilibrios entre oferta y demanda y el hecho de que su existencia no necesariamente implica la igualdad entre las tasas sectoriales de ganancia; por otro lado, la operación de mecanismos de ajuste que, a través de los movimientos intersectoriales de capitales, tienden permanentemente a restablecer los equilibrios entre oferta y demanda.

## **8.2 Competencia, oferta y demanda y precios de mercado**

Según Semmler el punto de partida de la teoría económica de Marx es la producción de plusvalor y la autoexpansión del capital, por lo que la competencia es un concepto secundario. Ésta, a través de los movimientos de la oferta y la demanda, se limita a generar desviaciones constantes con respecto a los centros de gravedad. Por consiguiente, la competencia no es considerada sólo como una fuerza equilibradora, sino también como una

---

<sup>96</sup> "Al igual que Smith y Ricardo, Marx considera que el valor de mercado es independiente del nivel de producción y demanda (...) Los cambios en los valores de mercado relativos (...) están determinados por leyes diferentes a las leyes de la oferta y la demanda, que regulan las fluctuaciones de los precios de mercado." (Semmler, 1984: 24)

<sup>97</sup> "Por lo tanto, Marx supone que los cambios de largo plazo en la demanda 'social' (o 'efectiva') pueden influenciar cual combinación de técnicas se convierte en la dominante para la determinación de los valores de mercado." (Semmler, 1984: 26-27)

fuerza que, por la rivalidad entre capitales, genera en el ámbito de los mercados permanentes desequilibrios, distorsiones y asignaciones ineficientes de recursos.<sup>98</sup>

Para Semmler, a diferencia de la economía neoclásica, la competencia no es eliminada con la reducción en el número de capitales que compiten entre sí. Más bien resulta de la permanente confrontación entre los capitales individuales en su proceso de autoexpansión, por lo que está asociada a la desaparición de los viejos capitales y, por consiguiente, a los procesos de concentración y centralización; pero también a la creación de nuevos capitales y de nuevos desequilibrios. Por ello la competencia no puede identificarse con la libre movilidad de capitales entre industrias. Semmler señala también que los efectos de la lucha competitiva entre capitales no son privativos de la esfera de la circulación, sino que en la teoría de Marx "...la competencia afecta a la producción, realización, distribución y acumulación del excedente económico."<sup>99</sup>

En el plano intrasectorial la competencia genera un precio de mercado uniforme y define el valor de mercado que funciona como su centro de gravedad. En el plano intersectorial, general la tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia y la formación de los precios de producción.

### ***8.3 Tasa media de ganancia, tasas de ganancia heterogéneas y renta de la tierra***

Para Semmler la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia tiene como base el desarrollo de la competencia capitalista como mecanismo regulador de la economía. Para él la eliminación tendencial de las barreras a la movilidad del trabajo y el capital, no se contrapone a la conformación de empresas y consorcios cada más grandes, ya que los mismos generalmente tienen mayor movilidad intersectorial e interregional. Tampoco implica que el sistema capitalista se acerque a una situación de "competencia perfecta".

#### **8.3.1 Restricciones a la reproducibilidad de las mercancías**

La existencia de barreras a la movilidad del capital, en particular en los sectores primarios como la agricultura, determina en todo caso una reproducibilidad restringida de las mercancías, lo que posibilita el surgimiento de la renta. En el caso particular de la propiedad territorial, el debate teórico se centra en torno a la naturaleza de la renta absoluta. Particularmente en torno a si la misma se origina como un excedente del plusvalor sobre la

---

<sup>98</sup> "Por lo tanto, los centros de gravedad de los precios y las ganancias no pueden ser considerados como precios o tasas de ganancia de equilibrio u óptimas como en los trabajos neoclásicos." (Semmler, 1984: 22)

ganancia, condicionado por la baja composición orgánica del sector, o como resultado del poder monopólico de los terratenientes que restringe la movilidad del capital y afecta la determinación de los precios.

Más allá del interés específico sobre la determinación teórica de la renta territorial, Semmler plantea la posibilidad de que también se presenten restricciones en la reproducibilidad en los productos industriales.<sup>100</sup> Ello sucedería porque la capacidad productiva requiere de periodos más o menos prolongados, dependiendo de las condiciones concretas de producción y circulación, para ajustarse a los cambios en el entorno económico. Algunos ejemplo serían "...el tiempo necesario para ampliar la capacidad productiva (...) el tiempo para retirar capital dinerario de los espacios en que está empleado (...) [I]a cantidad de capital necesaria para producir según los costos de producción socialmente necesarios..."<sup>101</sup> En general, Semmler señala la posibilidad de que se presenten barreras a la entrada de capitales a un sector originadas en las condiciones de producción: uso de recursos naturales, o bien de tecnologías y/o insumos especiales. En estos casos "...el precio de mercado puede permanecer por un tiempo considerable por encima del precio de producción..."<sup>102</sup> También pueden presentarse barreras a la salida de los capitales de ciertos sectores debido, por ejemplo, a la imposibilidad de transferir grandes montos de capital fijo cuando la tasa de ganancia declina, por lo que ésta "...puede permanecer por debajo del promedio por un tiempo considerable."<sup>103</sup>

### 8.3.2 Redefinición del precio de producción

Ante este tipo de comportamientos de las tasas de ganancia, Semmler se pregunta hasta que punto es necesario especificar el concepto de precio de producción dentro de la teoría marxista. Después de revisar la evidencia empírica existente, termina concluyendo que, como la competencia y las barreras a la movilidad del capital generan desviaciones sistemáticas con respecto a la tasa media de ganancia, "...sería más realista suponer [...]

---

<sup>99</sup> Semmler, 1984: 23.

<sup>100</sup> "[H]ay una reproducibilidad limitada, no sólo para productos agrícolas y recursos no renovables, sino también, hasta cierto grado, para los productos de los capitales industriales." (Semmler, 1984: Nota 33, 50)

<sup>101</sup> Semmler (1984: 36).

<sup>102</sup> Semmler (1984: 37).

<sup>103</sup> Semmler (1984: 37).

precios de producción modificados [que incluyen diferenciales en las tasas de ganancia] como centros de gravedad de los precios de mercado por ciertos periodos de tiempo..."<sup>104</sup>

Semmler plantea que en la especificación teórica del precio de producción debe distinguirse, entre las causas de los diferenciales de las tasas sectoriales de ganancia, aquellas asociadas al poder monopólico, por un lado, y al poder corporativo, por otro. El poder monopólico, para Semmler, está definido en relación a las estructuras de mercado (que asocia a la concentración, al las barreras a la entrada y a las colusiones) y, por consiguiente, determinaría desviaciones de los precios de mercado con respecto a los precios de producción. En cambio, el poder corporativo no se refiere tanto al poder sobre los mercados, sino al poder sobre los procesos productivos y sobre las relaciones de producción.<sup>105</sup> Por ello, en la medida en que modifica las condiciones de producción y reproducción mercantil, sería uno de los determinantes de que los precios de producción, aún como centros de gravitación de los precios de mercado, no garanticen la igualdad de las tasas sectoriales de ganancia.

## **9 SÍNTESIS TEMÁTICA**

Aunque hay una preocupación temática general común en todos los autores analizados, es evidente que entre ellos se presenta una multiplicidad de enfoques, interpretaciones y conclusiones. A continuación se presenta una síntesis temática que pretende precisar las diferencias y afinidades de los diversos planteamientos, con el objetivo de avanzar en la delimitación de los problemas teóricos pendientes que deben ser abordados y resueltos en las siguientes etapas de la investigación.

### **9.1 La ley del valor y la teoría del valor**

En general, todos los autores analizados tienen una interpretación amplia de la ley del valor. Aunque enmarcada dentro de la teoría del valor de Marx que postula como única fuente de valor al trabajo abstracto, la ley del valor no se restringe a regular el intercambio equivalencial a partir del trabajo objetivado en las mercancías, sino que al incorporar al valor de mercado y al precio de producción como vehículos de su plena operación, se constituye en el mecanismo de asignación y redistribución intra e intersectorial del trabajo social.

---

<sup>104</sup> Semmler (1984: 149).

<sup>105</sup> "La naturaleza del poder económico de empresas multiplanta y multiproductos parece estar más relacionada con el tamaño y con economías de escala que con posiciones monopólicas en el mercado (...) Este poder raramente tiene algo que ver con las estructuras de

Kristjanson destaca, adicionalmente, el papel de la ley del valor como mecanismo de redistribución intertemporal de dicho trabajo social.

### **9.2 Sustancia, magnitud y forma de valor**

Todos los autores, pero particularmente Kozo Uno, Itoh y Salama, hacen una clara distinción entre la sustancia y las formas de valor, planteando que estas últimas, sobre la base de su determinación por la sustancia del valor, constituyen el mecanismo inmediato de regulación del funcionamiento y reproducción del capital.

Kozo Uno, Lianos y Droucopoulos, Salama y Semmler sostienen la tradicional identidad del tiempo de trabajo socialmente necesario con el tiempo de trabajo gastado en la producción. Itoh sólo mantiene explícitamente la identidad del trabajo abstracto incorporado en las mercancías con la sustancia del valor. Sekine define el tiempo de trabajo socialmente necesario como aquel requerido para producir la cantidad socialmente necesaria de una mercancía, aunque en realidad lo especifica como el tiempo de trabajo requerido por los productores marginales. Para Indart y Kristjanson cuando se incorpora la demanda a la determinación del valor, el tiempo de trabajo socialmente necesario adquiere un nuevo contenido al disociarse cuantitativamente de la cantidad de trabajo abstracto incorporado en la producción. Indart restringe esta conclusión al caso de los sectores en donde se genera renta. En cambio, para Kristjanson tal disociación constituye un resultado de validez general que, por consiguiente, se constata en todos los sectores de la economía.

### **9.3 Valor de mercado y precio de producción**

Kozo Uno, Itoh y Sekine plantean que la relación entre valor de mercado y precio de producción es de interdependencia, situando a ambas categorías en un mismo nivel de abstracción: el de la interacción de múltiples capitales. Indart y Lianos y Droucopoulos, en cambio, ubican a ambas categorías en niveles de abstracción, no sólo distintos sino estrictamente delimitados y jerarquizados. Para Indart el nivel de la competencia intrasectorial, en que se determina el valor de mercado, es anterior al de la competencia intersectorial, en que se determina el precio de producción. En contraste, para Lianos y Droucopoulos la determinación del precio de producción, en el ámbito de la competencia intersectorial, es previa a la determinación del valor de mercado en el contexto de la

---

mercado y con el grado de concentración; más bien tiene que ver con el tamaño, la integración vertical y la diversificación (...) Es poder sobre insumos, procesos productivos y relaciones de producción..." (191)

competencia intrasectorial. Kristjanson concibe el desarrollo de la forma de valor hacia niveles más concretos de manera secuencial, aunque no excluyente: del valor al valor de mercado al precio de producción al precio de producción de mercado. Salama, por su parte, sitúa en el nivel más abstracto al valor y al precio de producción y en un nivel más concreto, que considera la multiplicidad de capitales, al valor de mercado y al precio de producción de mercado. Finalmente, Semmler se limita a ubicar al valor de mercado en el ámbito intrasectorial y al precio de producción en el intersectorial.

#### ***9.4 Valor de mercado (o precio de producción) y condiciones medias de producción***

Para Kozo Uno, Itoh, Sekine, Indart y Kristjanson el valor de mercado expresa las condiciones de producción bajo las cuales se consigue la igualdad sectorial entre oferta y demanda y no las condiciones técnicas medias. Por ello, disocian cuantitativamente el valor de mercado del valor medio. Para los tres primeros el valor de mercado es determinado por el valor individual de los productores que realizan el ajuste de la oferta con respecto a "cambios" en la demanda, es decir, por el valor individual de los productores marginales. Sin embargo, mientras que para Kozo Uno e Itoh esta determinación "en el margen" del valor de mercado se desarrolla en el contexto de la formación de la renta diferencial, Sekine la desarrolla en un contexto marginalista muy cercano a los planteamientos neoclásicos. Mientras que Indart termina limitando la desigualdad entre valor de mercado y valor medio al caso particular de los sectores en que se genera renta de la tierra, Kristjanson concluye lo opuesto: que dicha diferencia entre valor de mercado y valor medio constituye el caso general, mientras que su coincidencia sólo constituye una abstracción.

Lianos y Droucopoulos definen al valor de mercado estrictamente como el promedio ponderado de los valores individuales, por lo que niegan cualquier posibilidad de que sea determinado por los productores más o menos eficientes. Para ellos la demanda se limita a identificar la combinación de condiciones de producción que determinan al valor de mercado. Salama define al valor de mercado y al precio de producción de mercado como promedios ponderados, respectivamente, de los valores individuales y de los precios de producción individuales, negando también cualquier influencia de la demanda en su determinación. De manera parecida, Semmler define al valor de mercado como un promedio técnico independiente de los niveles, tanto de producción, como de demanda, aunque acepta que las

fuerza de mercado pueden influenciar en la definición de las combinaciones productivas que determinan el valor medio de cada sector.

### ***9.5 Precio de producción y precio de producción de mercado***

Para Kozo Uno el precio de producción de mercado sustituye al valor de mercado cuando se considera el carácter capitalista de las mercancías. Para Itoh, el precio de producción de mercado sintetiza el valor de mercado y el precio de producción, expresando la simultaneidad de la competencia intra e intersectorial. Para Kristjanson la incorporación de la demanda a la determinación del valor condiciona el desarrollo del precio de producción de mercado como una forma más concreta del valor. Para Kozo Uno y para Itoh, lo mismo que para Sekine, el precio de producción de mercado implica la igualdad de las tasas de ganancia únicamente de los capitales que determinan el valor de mercado y, por consiguiente, la desigualdad de las tasas sectoriales de ganancia. Para Kristjanson el precio de producción de mercado también implica la sistemática desigualdad de las tasas sectoriales de ganancia. En el esquema de niveles jerarquizados de abstracción de Indart y de Lianos y Droucopoulos, la culminación del proceso de formación de precios es, para el primero, el precio de producción y, para los segundos, el valor de mercado, por lo que ninguno de ellos desarrolla la noción de precio de producción de mercado. Para Salama el precio de producción de mercado expresa la especificación del precio de producción cuando se considera la multiplicidad de capitales.

### ***9.6 Reproducibilidad de mercancías y renta de la tierra***

Para Kozo Uno, Itoh y Kristjanson la renta diferencial constituye "valor social falso", en el sentido de que es una transferencia desde otros sectores que, paralelamente a las transferencias que condicionan la formación de la tasa media de ganancia, permite la desigualdad de las tasas sectoriales de ganancia que determinan al precio de producción de mercado. Itoh y Kristjanson generalizan esta conclusión a la ganancia extraordinaria percibida en los sectores en que, por cualquier tipo de restricción al incremento de la oferta, el precio de producción de mercado es determinado por los productores menos eficientes. Para Kristjanson estas transferencias intersectoriales de valor, al compensarse entre sí, permiten que la disociación cuantitativa en cada sector entre el tiempo de trabajo socialmente necesario, determinante del valor de mercado, y la cantidad media de trabajo abstracto objetivada en las mercancías no viole el principio general de la teoría del valor de que la única fuente del valor es el trabajo social abstracto. Indart, en contraste, considera que este

"valor social falso" no es resultado de transferencias intersectoriales de valor, sino que es producido en el sector respectivo, lo que le impide explicar porque en la agricultura el plusvalor realizado es sistemáticamente mayor que el valor producido.

Aunque Kozo Uno e Itoh plantean explícitamente que la determinación de la renta absoluta también debe hacerse dentro del marco definido por la competencia capitalista, son incapaces de integrarla a la teoría del valor de mercado y del precio de producción de mercado. Para Kozo Uno la determinación general de la renta absoluta dentro de la ley del valor, esto es como una renta que no es de monopolio, depende de la baja composición orgánica del capital agrícola. Itoh desecha esta idea y asocia el límite de los incrementos en la renta absoluta al aumento que inducen en la producción agrícola por parte de inversiones que no pagan renta.

Salama reconoce que la existencia de barreras a la libre movilidad del capital obstaculiza la igualación de las tasas sectoriales de ganancia y que, aunque dichas barreras son temporales, pueden ser relativamente durables. Semmler, que pone especial énfasis en la reproducibilidad de las mercancías como condición para que su intercambio sea regulado por la ley del valor, reconoce que la competencia capitalista implica la concentración y centralización del capital y, con ello, la reproducción permanente de barreras a la perfecta reproducibilidad de las mercancías, no sólo en el sector agrícola, sino en las esferas industriales. Además ante la evidencia empírica de la permanencia relativamente prolongada de diferencias sectoriales en las tasas de ganancia, Semmler concluye la necesidad de redefinir el precio de producción, como centro de gravedad de los precios de mercado, de tal manera que expresa la restringida reproducibilidad mercantil en el capitalismo y, por consiguiente, que incorpore a su determinación cuantitativa la heterogeneidad de las tasas de ganancia.

### ***9.7 Valor de mercado (o precio de producción) y precio de mercado***

Para todos los autores analizados, excepto Lianos y Droucopoulos, es precisa la idea del valor de mercado y del precio de producción (o del precio de producción de mercado) como centros de gravitación de los precios de mercado. En cambio, en Lianos/Droucopoulos hay una noción del ajuste entre el valor de mercado y el precio de mercado en que la economía converge hacia un equilibrio de largo plazo en que terminan confundándose el precio de mercado y el valor de mercado. En Kristjanson, la distinción entre el valor de mercado y el precio de mercado, en términos de sus respectivas dinámicas, no es de tipo cualitativo sino



cuantitativo ya que no depende de la naturaleza cualitativa de los cambios en la relación entre oferta y demanda, sino que está condicionada simplemente por la magnitud de dichos cambios. Para Salama el valor de mercado y el precio de producción de mercado se determinan exclusivamente en la esfera de la producción, mientras que el precio de mercado lo hace a partir de la operación de la oferta y la demanda en la esfera de la circulación. Por ello los diferenciales en las tasas de ganancia son concebidos como resultado de las divergencias entre oferta y demanda. Semmler asume una postura similar a la de Salama al plantear que las leyes que determinan los centros de gravedad son distintas de aquellas que determinan las fluctuaciones de las variables de mercado.

## APÉNDICE 2: EJEMPLO NUMÉRICO

### 10 CONDICIONES NORMALES DE PRODUCCIÓN

#### 10.1 Condiciones directas normales de producción de cada unidad productiva

Las condiciones directas normales de producción de cada una de las 3 unidades productivas (a, b, c) que conforman cada sector (1, 2), dadas por (D1, D2 y D3), se expresan en (2.1).

$$(2.1) \quad L_{j^u}, A_{j^a j^u} \Rightarrow X_{j^u}$$

CUADRO 1: CONDICIONES DIRECTAS DE PRODUCCIÓN						
	Unidades productivas	Trabajo vivo (D1) (L)	Medios de producción (D2) (Q1)			Producto (D3) (Qj)
			$L_{j^u}$	$A_{j^a j^u}$	$A_{j^b j^u}$	$A_{j^c j^u}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	25.00	95.00	0.00	0.00	185.00
	1b	25.00	0.00	55.00	0.00	115.00
	1c	50.00	0.00	0.00	50.00	150.00
	Total 1	100.00	95.00	55.00	50.00	450.00
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	20.00	0.00	35.00	0.00	300.00
	2b	50.00	35.00	0.00	0.00	300.00
	2c	180.00	30.00	0.00	0.00	250.00
	Total 2	250.00	65.00	35.00	0.00	850.00
TOTAL ECONOMÍA		350.00	160.00	90.00	50.00	

*En las distintas unidades productivas de ambos sectores, el trabajo vivo consume medios de producción, producidos en las 3 unidades productivas del sector 1, para generar el respectivo producto (Cuadro 1).*

### 10.2 Condiciones técnicas normales de producción de cada unidad productiva

Sobre la base de las condiciones directas normales de producción, las condiciones técnicas de producción de cada unidad productiva se expresan en (2.2) y (2.3).

$$(2.2) \quad l_{j^u} = \frac{L_{j^u}}{X_{j^u}};$$

$$(2.3) \quad a_{i^u j^u} = \frac{A_{i^u j^u}}{X_{j^u}}$$

CUADRO 2: CONDICIONES TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES					
	Unidades productivas	Requerimientos por unidad de producto de:			
		Trabajo vivo (L/Qj)	Medios de producción (Q1/Qj)		
		$l_{j^u}$	$a_{1^a j^u}$	$a_{1^b j^u}$	$a_{1^c j^u}$
SECTOR 1 (Medios de producción)	1a	0.14	0.51	0.00	0.00
	1b	0.22	0.00	0.48	0.00
	1c	0.33	0.00	0.00	0.33
	Total 1	0.22	0.21	0.12	0.11
SECTOR 2 (Bienes de consumo final)	2a	0.07	0.00	0.12	0.00
	2b	0.17	0.12	0.00	0.00
	2c	0.72	0.12	0.00	0.00
	Total 2	0.29	0.08	0.04	0.00

Los requerimientos por unidad de producto de trabajo vivo y de medios de producción en las distintas unidades productivas generalmente son diferentes, aunque se produzca el mismo tipo de mercancía (Cuadro 2).

### 10.3 Requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo

Los requerimientos directos e indirectos de *trabajo vivo* por unidad de producto en cada unidad productiva se derivan de (2.4a). Los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo para generar el producto total de cada unidad productiva, de cada sector y del conjunto de la economía se derivan de (2.5), (2.5a) y (2.5b).

$$(2.4a) \quad \psi^u = l^u (I - A^u)^{-1}$$

$$(2.5) \quad LT_{j^u} = \psi_{j^u} X_{j^u} = \left( l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \sum_{i^u=j^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u} \right) X_{j^u} = L_{j^u} + LI_{j^u}$$

$$(2.5a) \quad LT_j = \sum_{u=a}^c LT_{j^u} = \sum_{u=a}^c L_{j^u} + \sum_{u=a}^c LI_{j^u} = L_j + LI_j$$

$$(2.5b) \quad LT = \sum_{j=1}^n LT_j = \sum_{j=1}^n L_j + \sum_{j=1}^n LI_j = L + LI$$

CUADRO 3: REQUERIMIENTO DIRECTOS E INDIRECTOS DE TRABAJO VIVO							
	Unidades productivas	Requerimientos de trabajo vivo por unidad de producto			Requerimientos de trabajo vivo:		
		Directos (L/Q <sub>j</sub> )	Indirectos (L/Q <sub>j</sub> )	Totales (L/Q <sub>j</sub> )	Directos (L)	Indirectos (L)	Totales (L)
		$l_{j^u}$	$\sum_{i=1}^n \sum_{i^u=j^a}^{i^c} \psi_{i^u} a_{i^u j^u}$	$\psi_{j^u}$	$L_{j^u}$	$LI_{j^u}$	$LT_{j^u}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.14	0.14	0.28	25.00	26.39	51.39
	1b	0.22	0.20	0.42	25.00	22.92	47.92
	1c	0.33	0.17	0.50	50.00	25.00	75.00
	Total 1	0.22	0.17	0.39	100.00	74.31	174.31
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.07	0.05	0.12	20.00	14.58	34.58
	2b	0.17	0.03	0.20	50.00	9.72	59.72
	2c	0.72	0.03	0.75	180.00	8.33	188.33
	Total 2	0.29	0.04	0.33	250.00	32.64	282.64
TOTAL ECONOMÍA					350.00	106.94	456.94

Los requerimientos directos e indirectos de trabajo vivo por unidad de producto muestran la eficiencia técnica relativa de las distintas unidades productivas que conforman cada sector. En ambos sectores las unidades (a) son las más eficientes, las (b) son de eficiencia intermedia y las (c) son las menos eficientes (Cuadro 3).

## 11 CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE PRODUCCIÓN: VALOR SOCIAL MEDIO Y VALORES INDIVIDUALES

### 11.1 Valor social medio y valores individuales

El valor social medio por unidad de producto de cada variedad de mercancía se deriva de (3.1a). El valor social medio del producto de cada unidad productiva, de cada sector y del conjunto de la economía se derivan de (3.2), (3.2a) y (3.2b).

El valor individual por unidad de producto de cada unidad productiva se deriva de (3.6). El valor individual del producto de cada unidad productiva y de cada sector se derivan de (3.8) y (3.8a).

$$(3.1a) \quad \delta = l(I-A)^{-1}$$

$$(3.2) \quad Y_{j^u}^\delta = \delta_j X_{j^u} = N_{j^u}^\delta + C_{j^u}^\delta = L_{j^u}^\delta + LI_{j^u}^\delta = LT_{j^u}^\delta$$

$$(3.2a) \quad Y_j^\delta = \delta_j X_j = N_j^\delta + C_j^\delta = (n_j^\delta + c_j^\delta) X_j = \left( l_j + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij} \right) X_j = L_j + LI_j^\delta = LT_j^\delta$$

$$(3.2b) \quad Y^\delta = \sum_{j=1}^n Y_j^\delta = \sum_{j=1}^n N_j^\delta + \sum_{j=1}^n C_j^\delta = \sum_{j=1}^n L_j + \sum_{j=1}^n LI_j^\delta = L + LI^\delta = LT^\delta$$

$$(3.6) \quad \delta_{j^u} = l_{j^u} + c_{j^u}^\delta = l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij^u} = l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i \sum_{i^u=i^a}^{i^c} a_{i^u j^u}$$

$$(3.8) \quad YI_{j^u}^\delta = \delta_{j^u} X_{j^u} = L_{j^u} + C_{j^u}^\delta = \left( l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij^u} \right) X_{j^u} = L_{j^u} + LI_{j^u}^\delta$$

$$(3.8a) \quad YI_j^\delta = \sum_{u=a}^c \delta_{j^u} X_{j^u} = \sum_{u=a}^c \left( l_{j^u} + c_{j^u}^\delta \right) X_{j^u} = \sum_{u=a}^c \left( L_{j^u} + C_{j^u}^\delta \right) = N_j^\delta + C_j^\delta = L_j + LI_j^\delta$$

CUADRO 4: VALOR SOCIAL MEDIO Y VALORES INDIVIDUALES										
		Valor social medio								
	Sectores	Trabajo promedio necesario:		Valor social medio unitario (L/Qj)	Valor nuevo creado total (L)	Valor social medio de medios de producción (L)	Valor social medio del producto (L)			
		directo unitario (L/Qj)	indirecto unitario (L/Qj)							
		$l_j$	$\sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij}$	$\delta_j$	$L_j = N_j^\delta$	$II_j^\delta = C_j^\delta$	$YI_j^\delta = Y_j^\delta$			
Medios de producción	1	0.22	0.18	0.40	100.00	80.00	180.00			
Bienes de consumo final	2	0.29	0.05	0.34	250.00	40.00	290.00			
		Valores individuales						Valor social medio		
	Unidades productivas	Trabajo vivo	Valor de medios	Valor individual	Trabajo vivo	Valor social	Valor individual	Valor nuevo	Valor social	Valor social
		unitario (L/Qj)	de producción unitario (L/Qj)	unitario (L/Qj)	total (L)	medio de medios de producción (L)	del producto (L)	creado total (L)	medio de medios de producción (L)	medio del producto (L)
		$l_{j^\mu}$	$\sum_{i=1}^n \delta_i a_{ij^\mu}$	$\delta_{j^\mu}$	$L_{j^\mu}$	$II_{j^\mu}^\delta$	$YI_{j^\mu}^\delta$	$L_{j^\mu}^\delta$	$II_{j^\mu}^\delta$	$Y_{j^\mu}^\delta$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.14	0.21	0.34	25.00	38.00	63.00	36.00	38.00	74.00
	1b	0.22	0.19	0.41	25.00	22.00	47.00	24.00	22.00	46.00
	1c	0.33	0.13	0.47	50.00	20.00	70.00	40.00	20.00	60.00
	Total 1	0.22	0.18	0.40	100.00	80.00	180.00	100.00	80.00	180.00
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.07	0.05	0.11	20.00	14.00	34.00	88.35	14.00	102.35
	2b	0.17	0.05	0.21	50.00	14.00	64.00	88.35	14.00	102.35
	2c	0.72	0.05	0.77	180.00	12.00	192.00	73.29	12.00	85.29
	Total 2	0.29	0.05	0.34	250.00	40.00	290.00	250.00	40.00	290.00
TOTAL ECONOMÍA					350.00	120.00	470.00	350.00	120.00	470.00

La determinación del valor social medio implica que, para cada unidad productiva, el valor nuevo creado no sea igual al trabajo vivo gastado: el valor nuevo creado es mayor que el trabajo vivo gastado en las unidades productivas de eficiencia técnica mayor a la media (1a, 2a y 2b); es menor en las unidades productivas de eficiencia técnica menor a la media (1b, 1c y 2c). Para cada sector y para el conjunto de la economía se sostiene la identidad entre trabajo directo total y valor nuevo creado (Cuadro 4).

### 11.2 Asignación del trabajo vivo por la competencia intrasectorial

La diferencia en cada unidad productiva entre el valor nuevo creado el trabajo vivo gastado (3.5) implica una asignación del trabajo vivo al interior de cada sector por la competencia intrasectorial. La identidad entre valor nuevo creado y trabajo vivo gastado se expresa, para cada sector en (3.5a) y para el conjunto de la economía en (3.5b).

$$(3.5) \quad (Y_{j^u}^\delta - C_{j^u}^\delta) \equiv N_{j^u}^\delta \equiv L_{j^u}^\delta \neq L_{j^u} \equiv (LT_{j^u} - LI_{j^u})$$

$$(3.5a) \quad N_j^\delta \equiv L_j = \sum_{u=a}^c L_{j^u}$$

$$(3.5b) \quad N = L$$

CUADRO 5: ASIGNACIÓN DEL TRABAJO VIVO POR LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL								
	Unidades productivas	Valor social medio del producto (L)	Valor individual del producto (L)	(Valor social medio) -(Valor individual) del producto (L)	Valor nuevo creado total (L)	Trabajo vivo total (L)	(Valor nuevo) -(Trabajo vivo) totales (L)	(Valor nuevo)/(Trabajo vivo) totales
		$Y_{j^u}^\delta$	$YI_{j^u}^\delta$	$Y_{j^u}^\delta - YI_{j^u}^\delta$	$L_{j^u}^\delta$	$L_{j^u}$	$L_{j^u}^\delta - L_{j^u}$	$L_{j^u}^\delta / L_{j^u}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	74.00	63.00	11.00	36.00	25.00	11.00	1.44
	1b	46.00	47.00	-1.00	24.00	25.00	-1.00	0.96
	1c	60.00	70.00	-10.00	40.00	50.00	-10.00	0.80
	Total 1	180.00	180.00	0.00	100.00	100.00	0.00	1.00
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	102.35	34.00	68.35	88.35	20.00	68.35	4.42
	2b	102.35	64.00	38.35	88.35	50.00	38.35	1.77
	2c	85.29	192.00	-106.71	73.29	180.00	-106.71	0.41
	Total 2	290.00	290.00	0.00	250.00	250.00	0.00	1.00
TOTAL ECONOMÍA		470.00	470.00	0.00	350.00	350.00	0.00	1.00

*La asignación del trabajo vivo al interior de cada sector por la competencia intrasectorial implica que el trabajo vivo gastado bajo condiciones de mayor eficiencia crea, proporcionalmente, más valor nuevo que el trabajo vivo gastado bajo condiciones de menor eficiencia (Cuadro 5).*

## **12 CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: VALORES DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES Y VALOR DE PRODUCCIÓN**

### **12.1 Participación de los salarios en el valor nuevo creado total y tasa general de explotación**

La participación de los salarios en el valor nuevo está dada por (D4), de la que se deriva (4.2a). La tasa general de explotación se deriva de (4.3).

$$(4.2a) \quad \gamma = \frac{V}{L} = w = \frac{V_j}{L_j} = w_j = \frac{V_{j^u}}{L_{j^u}} = w_{j^u}$$

$$(4.3) \quad e' = \frac{P}{V} = \frac{LE}{LN} = \frac{L - LN}{LN} = \frac{1}{\gamma} - 1$$

*En la medida en que el salario por unidad de trabajo es homogéneo en todas las unidades productivas, también lo es la tasa de explotación (Cuadro 6.)*



CUADRO 6: PARTICIPACIÓN DE SALARIOS EN EL VALOR NUEVO, SALARIO POR UNIDAD DE TRABAJO VIVO Y TASA DE EXPLOTACIÓN							
	Unidades productivas	Participación de salario en valor nuevo (D4) (%)	Salario nominal por unidad de trabajo vivo (L/L)	Tasa de explotación (%)	Trabajo vivo (L)	Trabajo necesario (L)	Plustrabajo (L)
		$\gamma = (V/N)$	$w = (V/L)$	$e' = (LE/LN)$	$L$	$LN$	$LE$
TOTAL ECONOMÍA		40.00%	0.40	150.00%	350.00	140.00	210.00
SECTOR 1	1a	40.00%	0.40	150.00%	25.00	10.00	15.00
Medios de producción	1b	40.00%	0.40	150.00%	25.00	10.00	15.00
	1c	40.00%	0.40	150.00%	50.00	20.00	30.00
	Total 1	40.00%	0.40	150.00%	100.00	40.00	60.00
SECTOR 2	2a	40.00%	0.40	150.00%	20.00	8.00	12.00
Bienes de consumo final	2b	40.00%	0.40	150.00%	50.00	20.00	30.00
	2c	40.00%	0.40	150.00%	180.00	72.00	108.00
	Total 2	40.00%	0.40	150.00%	250.00	100.00	150.00

### 12.2 Valorización de capital y valor social medio

El plusvalor producido por cada unidad productiva en general difiere del plustrabajo extraído porque el valor nuevo creado difiere del trabajo vivo gastado (4.10). Por lo tanto, en general son distintas las tasas de plusvalor de las distintas unidades productivas (y distintas de las respectivas tasas de explotación) (4.12). Asimismo, en general son distintas las tasas de ganancia de los capitales individuales (4.14a) y sectoriales (4.21a).

$$(4.10) \quad N_{j^u}^{\delta} - V_{j^u} \equiv P_{j^u}^{\delta} \neq LE_{j^u} \equiv L_{j^u} - LN_{j^u}$$

$$(4.12) \quad \rho_{j^u}^{\delta} \equiv \frac{P_{j^u}^{\delta}}{V_{j^u}} \neq \frac{LE_{j^u}}{V_{j^u}} \equiv e'$$

$$(4.14a) \quad r_{j^u}^\delta = \frac{P_{j^u}^\delta}{C_{j^u}^\delta + V_{j^u}} = \frac{\rho_{j^u}^\delta}{\phi_{j^u}^\delta + 1}$$

$$(4.21a) \quad \frac{r_j^\delta}{r_i^\delta} = \frac{\frac{e'}{\phi_j^\delta + 1}}{\frac{e'}{\phi_i^\delta + 1}} = \frac{\phi_i^\delta + 1}{\phi_j^\delta + 1}$$

CUADRO 7: VALORES SOCIALES MEDIOS Y VALORIZACIÓN DEL CAPITAL									
	Unidades productivas	Valor social medio unitario (L/Qj)	Valor social medio del capital constante (L)	Valor del capital variable (L)	Valor del capital total (L)	Valor social medio del producto (L)	Plusvalor (L)	Tasa de plusvalor (%)	Tasa de ganancia (%)
		$\delta_j$	$C_{j^u}^\delta$	$V_{j^u}$	$C_{j^u}^\delta + V_{j^u}$	$Y_{j^u}^\delta$	$P_{j^u}^\delta$	$\rho_{j^u}^\delta$	$r_{j^u}^\delta$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.40	38.00	10.00	48.00	74.00	26.00	260.00%	54.17%
	1b	0.40	22.00	10.00	32.00	46.00	14.00	140.00%	43.75%
	1c	0.40	20.00	20.00	40.00	60.00	20.00	100.00%	50.00%
	Total 1	0.40	80.00	40.00	120.00	180.00	60.00	150.00%	50.00%
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.34	14.00	8.00	22.00	102.35	80.35	1004.41%	365.24%
	2b	0.34	14.00	20.00	34.00	102.35	68.35	341.76%	201.04%
	2c	0.34	12.00	72.00	84.00	85.29	1.29	1.80%	1.54%
	Total 2	0.34	40.00	100.00	140.00	290.00	150.00	150.00%	107.14%
TOTAL ECONOMÍA			120.00	140.00	260.00	470.00	210.00	150.00%	80.77%

Las tasas de plusvalor de los distintos capitales individuales son diferentes debido a las diferencias en sus eficiencias técnicas relativas. Las tasas de ganancia individuales también son diferentes por las diferencias, tanto en sus eficiencias técnicas relativas, como en sus composiciones de capital relativas. Las tasas de ganancia sectoriales son diferentes por las diferencias en las composiciones de capital sectoriales (Cuadro 7). Cabe destacar que el orden de eficiencia dado por las tasas

de ganancia que perciben los capitales individuales del sector 1 (a, c, b) no coincide con el orden de eficiencia determinado por las condiciones técnicas y laborales de producción (a, b, c)

La competencia intrasectorial asigna el plustrabajo sectorial entre los capitales individuales que lo conforman en función de su eficiencia relativa (4.12a).

$$(4.12a) \quad \rho_{j^a}^\delta \equiv \frac{P_{j^a}^\delta}{V_{j^a}} > \frac{P_{j^c}^\delta}{V_{j^c}} \equiv \rho_{j^c}^\delta$$

CUADRO 8: ASIGNACIÓN DEL PLUSTRABAJO SECTORIAL ENTRE LOS CAPITALES INDIVIDUALES POR LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL					
	Unidades productivas	Plusvalor producido (L)	Plustrabajo extraído (L)	(Plusvalor) -(Plustrabajo) (L)	(Valor nuevo creado) -(Trabajo vivo) totales (L)
		$P_{j^\mu}^\delta$	$LE_{j^\mu}$	$P_{j^\mu}^\delta - LE_{j^\mu}$	$L_{j^\mu}^\delta - L_{j^\mu}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	26.00	15.00	11.00	11.00
	1b	14.00	15.00	-1.00	-1.00
	1c	20.00	30.00	-10.00	-10.00
	Total 1	60.00	60.00	0.00	0.00
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	80.35	12.00	68.35	68.35
	2b	68.35	30.00	38.35	38.35
	2c	1.29	108.00	-106.71	-106.71
	Total 2	150.00	150.00	0.00	0.00
TOTAL ECONOMÍA		210.00	210.00	0.00	0.00

Lo que en el Cuadro 5 aparecía como una asignación del trabajo vivo al interior de cada sector por la competencia intrasectorial es, de hecho, una asignación del plustrabajo extraído en cada sector en función de la eficiencia productiva relativa de los distintos capitales individuales que lo conforman (Cuadro 8).

### 12.3 Condiciones de valorización del capital social: valores de producción individuales

A partir de la determinación de la tasa homogénea de ganancia (4.6e), se determinan los valores de producción individuales por unidad de producto (4.22) y el valor de producción individual del producto de cada unidad productiva (4.23).

$$(4.6e) \quad r^\pi = \frac{e'}{\frac{\pi Au'}{LN} + 1} = \frac{e'}{\phi^\pi + 1}$$

$$(4.22) \quad \pi_{j^u} = (1 + r^\pi)(w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi) = (1 + r^\pi) \left( w_{j^u} l_{j^u} + \sum_{i=1}^n \pi_i \sum_{i^u=i^a}^{i^c} a_{i^u j^u} \right)$$

$$(4.23) \quad YI_{j^u}^\pi = \pi_{j^u} X_{j^u} = \left[ (1 + r^\pi)(w_{j^u} l_{j^u} + c_{j^u}^\pi) \right] X_{j^u} = (1 + r^\pi)(V_{j^u} + C_{j^u}^\pi) = V_{j^u} + C_{j^u}^\pi + GM_{j^u}^\pi$$

CUADRO 9: VALORES DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES									
	Unidades productivas	Valor de producción individual unitario (L/Qj)	Valor de producción del capital constante (L)	Valor del capital variable (L)	Valor del capital total (L)	Valor de producción individual del producto (L)	Ganancia media (L)	Tasa de plusvalor (%)	Tasa de ganancia (%)
		$\pi_{j^u}$	$C_{j^u}^\pi$	$V_{j^u}$	$C_{j^u}^\pi + V_{j^u}$	$YI_{j^u}^\pi$	$GM_{j^u}^\pi$	$\rho_{j^u}^\pi$	$r^\pi$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.59	54.81	10.00	64.81	108.28	43.47	434.70%	67.08%
	1b	0.61	31.73	10.00	41.73	69.72	27.99	279.91%	67.08%
	1c	0.54	28.85	20.00	48.85	81.61	32.76	163.82%	67.08%
	Total 1	0.58	115.38	40.00	155.38	259.61	104.23	260.56%	67.08%
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.16	20.19	8.00	28.19	47.10	18.91	236.38%	67.08%
	2b	0.22	20.19	20.00	40.19	67.15	26.96	134.80%	67.08%
	2c	0.60	17.31	72.00	89.31	149.21	59.90	83.20%	67.08%
	Total 2	0.31	57.69	100.00	157.69	263.46	105.77	105.77%	67.08%
TOTAL ECONOMÍA			173.07	140.00	313.07	523.07	210.00	150.00%	67.08%

La determinación de los valores de producción individuales expresa la necesidad de una valorización homogénea de todos los capitales independientemente de su eficiencia productiva (Cuadro 9).

La competencia general capitalista asigna el plustrabajo social entre todos los capitales individuales del sistema en función de sus respectivas composiciones de capital (4.25).

$$(4.25) \quad \frac{GM_{j^{\mu}}^{\pi}}{LE_{j^{\mu}}} = \left( \frac{\phi_{j^{\mu}}^{\pi} + I}{\phi^{\pi} + I} \right)$$

CUADRO 10: ASIGNACIÓN DEL PLUSTRABAJO SOCIAL POR LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA							
	Unidades productivas	Composición de capital capital	Composición de capital relativa	Ganancia media (L)	Plustrabajo extraído (L)	(Ganancia media) - (Plustrabajo) (L)	(Ganancia media) / (Plustrabajo)
		$\phi_{j^{\mu}}^{\pi} + I$	$(\phi_{j^{\mu}}^{\pi} + I) / (\phi^{\pi} + I)$	$GM_{j^{\mu}}^{\pi}$	$LE_{j^{\mu}}$	$GM_{j^{\mu}}^{\pi} - LE_{j^{\mu}}$	$GM_{j^{\mu}}^{\pi} / LE_{j^{\mu}}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	6.48	2.90	43.47	15.00	28.47	2.90
	1b	4.17	1.87	27.99	15.00	12.99	1.87
	1c	2.44	1.09	32.76	30.00	2.76	1.09
	Total 1	3.88	1.74	104.23	60.00	44.23	1.74
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	3.52	1.58	18.91	12.00	6.91	1.58
	2b	2.01	0.90	26.96	30.00	-3.04	0.90
	2c	1.24	0.55	59.90	108.00	-48.10	0.55
	Total 2	1.58	0.71	105.77	150.00	-44.23	0.71
TOTAL ECONOMÍA		2.24	1.00	210.00	210.00	0.00	1.00

A los capitales -individuales o sectoriales- con composición de capital mayor a la del capital social les corresponde una ganancia media mayor al plustrabajo que extraen (1a, 1b, 1c 2a y sector 1); a los capitales con composición de capital menor que la del capital social les corresponde una ganancia medio menor al plustrabajo que extraen (2b, 2c y sector 2).

### 12.4 Condiciones sociales normales de producción y condiciones de valorización del capital social: valor de producción

La tasa homogénea de ganancia y los valores de producción por unidad de producto se determinan simultáneamente por (4.26a). El valor de producción del producto de cada unidad productiva se determina por (4.29); el del producto de cada sector por (4.29a).

$$(4.26a) \quad \pi = (I + r^\pi)wl [I - (I + r^\pi)A]^{-1}$$

$$(4.29) \quad Y_{j^u}^\pi = \pi_j X_{j^u} = (I + r^\pi)(w_j l_j + c_j^\pi) X_{j^u} = V_{j^u} + C_{j^u}^\pi + G_{j^u}^\pi = LN_{j^u} + LI_{j^u}^\pi + G_{j^u}^\pi$$

$$(4.29a) \quad Y_j^\pi = \pi_j X_j = (I + r^\pi)(w_j l_j + c_j^\pi) X_j = V_j + C_j^\pi + GM_j^\pi = LN_j + LI_j^\pi + GM_j^\pi$$

CUADRO 11: VALORES DE PRODUCCIÓN									
	Unidades productivas	Valor de producción unitario (L/Qj)	Valor de producción del capital constante (L)	Valor del capital variable (L)	Valor del capital total (L)	Valor de producción del producto (L)	Ganancia (L)	Tasa de plusvalor (%)	Tasa de ganancia (%)
		$\pi_j$	$C_{j^u}^\pi$	$V_{j^u}$	$C_{j^u}^\pi + V_{j^u}$	$Y_{j^u}^\pi$	$G_{j^u}^\pi$	$\rho_{j^u}^\pi$	$r_{j^u}^\pi$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.58	54.81	10.00	64.81	106.73	41.92	419.21%	64.69%
	1b	0.58	31.73	10.00	41.73	66.34	24.61	246.14%	58.98%
	1c	0.58	28.85	20.00	48.85	86.54	37.69	188.45%	77.16%
	Total 1	0.58	115.38	40.00	155.38	259.61	104.23	260.56%	67.08%
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.31	20.19	8.00	28.19	92.99	64.80	809.95%	229.84%
	2b	0.31	20.19	20.00	40.19	92.99	52.80	263.98%	131.36%
	2c	0.31	17.31	72.00	89.31	77.49	-11.82	-16.41%	-13.23%
	Total 2	0.31	57.69	100.00	157.69	263.46	105.77	105.77%	67.08%
TOTAL ECONOMÍA			173.07	140.00	313.07	523.07	210.00	150.00%	67.08%

*La determinación de los valores de producción de cada tipo de mercancía expresa, al mismo tiempo, la necesidad de una valorización homogénea de los capitales -que se logra para los capitales sectoriales- y las diferencias en las eficiencias productivas de los capitales que conforman cada sector -que implica la heterogeneidad de las tasas de ganancia individuales- (Cuadro 11). El orden de eficiencia dado por las tasas de ganancia individuales asociadas a los valores de producción (c, a, b) es distinto del orden de rentabilidad asociado a los valores sociales medios (a, c, b) y al orden de eficiencia técnico-laboral (a, b, c).*

### **12.5 Asignación del plustrabajo social por la competencia intrasectorial y general capitalista**

La acción conjunta de la competencia intrasectorial y de la competencia general capitalista asigna el plustrabajo social entre los distintos sectores según su composición de capital relativa (4.30a) y entre los distintos capitales individuales que conforman cada sector en función de su eficiencia productiva relativa.

$$(4.30a) \quad \frac{GM_j^\pi}{LE_j} = \left( \frac{\phi_j^\pi + 1}{\phi^\pi + 1} \right)$$

CUADRO12: ASIGNACIÓN DEL PLUSTRABAJO SOCIAL POR LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL Y POR LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA								
	Unidades productivas	Ganancia	Ganancia media	Plustrabajo extraído	(Ganancia) -(Plustrabajo)	(Ganancia) -(Ganancia media)	(Ganancia media) -(Plustrabajo)	(Ganancia)/(Plustrabajo)
		(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	(L)
		$G_{j^u}^\pi$	$GM_{j^u}^\pi$	$LE_{j^u}$	$G_{j^u}^\pi - LE_{j^u}$	$G_{j^u}^\pi - GM_{j^u}^\pi$	$GM_{j^u}^\pi - LE_{j^u}$	$G_{j^u}^\pi / LE_{j^u}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	41.92	43.47	15.00	26.92	-1.55	28.47	2.79
	1b	24.61	27.99	15.00	9.61	-3.38	12.99	1.64
	1c	37.69	32.76	30.00	7.69	4.93	2.76	1.26
	Total 1	104.23	104.23	60.00	44.23	-0.00	44.23	1.74
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	64.80	18.91	12.00	52.80	45.89	6.91	5.40
	2b	52.80	26.96	30.00	22.80	25.84	-3.04	1.76
	2c	-11.82	59.90	108.00	-119.82	-71.72	-48.10	-0.11
	Total 2	105.77	105.77	150.00	-44.23	0.00	-44.23	0.71
TOTAL ECONOMÍA		210.00	210.00	210.00	0.00	0.00	0.00	1.00

La ganancia media es mayor que el plustrabajo extraído en los sectores con composición de capital mayor a la del capital social (1). La ganancia es mayor que la ganancia media para los capitales individuales relativamente más eficientes al interior de cada sector (1c, 2a y 2b) (Cuadro 12).

### 13 CONDICIONES SOCIALES NORMALES DE REALIZACIÓN: VALOR DE PRODUCCIÓN DE MERCADO Y VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO INDIVIDUALES

#### 13.1 Condiciones planeadas de acumulación y necesidades sociales normales

A partir del sistema anticipado de valores unitarios normales (D5:  $(\lambda_1^e, \lambda_2^e)$ ) se estiman por (5.1) las ganancias sectoriales esperadas ( $G_j^e$ ) como diferencia entre los ingresos y los costos esperados.

$$(5.1) \quad G_j^e = \lambda_j^e X_j^0 - (w_j L_j + \lambda_l^e A_j)$$



A partir de los coeficientes planeados de capitalización de ganancias (D6:  $\alpha_j^e$ ) y de la composición técnica planeada para el capital adicional (D7:  $ct_j^e$ ) y considerando (5.2), (5.3), (5.4), (5.5) y (5.6) se determinan, en primer lugar, las tasas planeadas de expansión de consumo de trabajo vivo y medios de producción de cada sector (5.7 y 5.8) y del conjunto del sistema (5.9 y 5.11), así como el consumo final improductivo planeado (5.12), y, en segundo lugar, la necesidad social normal de medios de producción (5.10), de bienes de consumo final (5.13).

$$(5.2) \quad \alpha_j^e = \frac{e_j^B w_j L_j + e_j^A \lambda_l^e A_j}{G_j^e} = \frac{e_j^B \lambda_2^e \omega_j^e L_j + e_j^A \lambda_l^e A_j}{G_j^e} = \frac{e_j^B \lambda_2^e B_j^e + e_j^A \lambda_l^e A_j}{G_j^e}$$

$$(5.3) \quad \omega_j^e = \frac{w_j}{\lambda_2^e}$$

$$(5.4) \quad B_j^e = L_j \omega_j^e$$

$$(5.5) \quad ct_j^e = \frac{e_j^A A_j}{e_j^B L_j}$$

$$(5.6) \quad \frac{e_j^A}{e_j^B} = \frac{ct_j^e}{ct_j}$$

$$(5.7) \quad e_j^B = e_j^A \frac{A_j}{L_j ct_j^e} = e_j^A \frac{ct_j}{ct_j^e}$$

$$(5.8) \quad e_j^A = \frac{\alpha_j^e [\lambda_j^e - (l_j w_j + \lambda_l^e a_j)]}{a_j \left( \lambda_l^e + \frac{w_j}{ct_j^e} \right)}$$

$$(5.9) \quad e^A = \frac{e_1^A A_1 + e_2^A A_2}{I}$$

$$(5.11) \quad e^B = \frac{e_1^B B_1^e + e_2^B B_2^e}{B^e}$$

$$(5.12) \quad J^\lambda = \frac{\beta_1^e G_1^e + \beta_2^e G_2^e}{\lambda_2^e}$$

$$(5.10) \quad X_1^{De} = I + e^A I = (1 + e^A)I$$

$$(5.13) \quad X_2^{De} = B^e + e^B B^e + J^e = (1 + e^B)B^e + J^e$$

**CUADRO 13: CONDICIONES PLANEADAS DE ACUMULACIÓN Y NECESIDADES SOCIALES NORMALES**

	Sector	Valores normales unitarios anticipados (D5) (L/Q)	Ganancia esperada (L)	Tasa de capitalización de ganancias planeada (D6) (%)	Tasa de consumo improductivo capitalista planeada (%)	Composición técnica planeada (D7) (Q1/L)	Salario real unitario según valores unitarios anticipados (Q2/L)	Salario real total según valores unitarios anticipados (Q2)
		$\lambda_j^e = \pi_j$	$G_j^e$	$\alpha_j^e$	$\beta_j^e$	$\alpha_j^e$	$\omega_j^e$	$B_j^e$
Medios de producción	1	0.58	104.23	50.00%	50.00%	1.00	1.29	129.05
Bienes de consumo final	2	0.31	105.77	50.00%	50.00%	1.75	1.29	322.62
TOTAL ECONOMÍA			210.00	50.00%	50.00%	1.31	1.29	451.67
	Sector	Tasas de expansión planeadas de:			Necesidad social normal de:			
		Medios de producción (%)	Trabajo vivo (%)	Bienes salario (%)	Medios de Producción (Q1)	Bienes salario (Q2)	Bienes de consumo final improductivo (Q2)	Bienes de consumo final (Q2)
		$e_j^A$	$e_j^L$	$e_j^B$	$(1 + e_j^A)A_j$	$(1 + e_j^B)B_j^e$	$J_j^e$	$(1 + e_j^B)B_j^e + J_j^e$
Medios de producción	1	26.67%	53.34%	53.34%	253.34	197.89	168.13	366.02
Bienes de consumo final	2	65.66%	15.01%	15.01%	165.66	371.04	170.63	541.67
TOTAL ECONOMÍA		39.67%	25.96%	25.96%	419.00	568.93	338.75	907.69

Se supone que los valores normales unitarios anticipados son los valores de producción unitarios. En ambos sectores se planea acumular la mitad de las ganancias esperadas. (Cuadro 13).

Las condiciones planeadas de acumulación de los distintos capitales implican volúmenes de demanda planeada por los distintos tipos de mercancías que no necesariamente coinciden con los volúmenes normales de oferta disponibles. Esta diferencia, a su vez, implica un desequilibrio en los flujos intersectoriales (5.21).

$$(5.21) \quad \lambda_j^e X_j^O \equiv O_j^e \neq D_j^e \equiv \lambda_j^e X_j^{De}$$

CUADRO 14: DESEQUILIBRIOS ENTRE VOLÚMENES PLANEADOS DE DEMANDA Y VOLÚMENES NORMALES DE OFERTA DE CADA TIPO DE MERCANCÍA							
	Sector	Volumen normal de oferta sectorial (Qj)	Volumen planeado de demanda por el producto sectorial (Qj)	(Volumen planeado de demanda) -(Volumen normal de oferta) (Qj)	Valor de la oferta según valores anticipados (L)	Valor de la demanda planeada según valores anticipados (L)	(Valor de la demanda planeada) -(Valor de la oferta) (L)
		$X_j^O$	$X_j^{De}$	$X_j^{De} - X_j^O$	$O_j^e$	$D_j^e$	$D_j^e - O_j^e$
Medios de producción	1	450.00	419.00	-31.00	259.61	241.72	-17.88
Bienes de consumo final	2	850.00	907.69	57.69	263.46	281.35	17.88
TOTAL ECONOMÍA					523.07	523.07	0.00

La demanda planeada por medios de producción es menor que su volumen normal de oferta; esto expresa una capacidad productiva relativamente excedente en relación con las necesidades sociales normales. En contraste, el volumen planeado de demanda por bienes de consumo final es mayor que su volumen normal de oferta, lo que expresa una capacidad productiva relativamente insuficiente en relación con las necesidades sociales. (Cuadro 14)

### 13.2 Condiciones sociales normales de realización y condiciones de valorización del capital social: valor de producción de mercado

Las condiciones normales de realización de cada tipo de mercancía se expresan a través de la intensidad de la demanda de la que es objeto cada sector (5.22), a partir de la cual, con (5.59e), se determinan los valores de producción de mercado por unidad de producto

$$(5.22) \quad \Lambda_j = \frac{D_j^e}{O_j^e} = \frac{X_j^{De}}{X_j^O}$$

$$(5.59e) \quad \mu = u \left\langle f \left[ \pi^{ij} \otimes \Lambda^{ij} \right] \right\rangle^{-1}$$

CUADRO 15: CONDICIONES NORMALES DE REALIZACIÓN, INTENSIDAD DE LA DEMANDA Y VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO										
	Sector	Intensidad de la demanda por el producto sectorial	Valor de producción de mercado unitario (L/Q)	Valor de producción de mercado del capital constante (L)	Valor del capital variable (L)	Valor del capital total (L)	Valor de producción de mercado del producto (L)	Ganancia (L)	Tasa de plusvalor (%)	Tasa de ganancia (%)
		$\Lambda_j$	$\mu_j$	$C_j^\mu$	$V_j$	$C_j^\mu + V_j$	$Y_j^\mu$	$G_j^\mu$	$\rho_j^\mu$	$r_j^\mu$
Medios de producción	1	0.93	0.52	103.89	40.00	143.89	233.76	89.87	224.67%	62.45%
Bienes de consumo final	2	1.07	0.32	51.95	100.00	151.95	272.08	120.13	120.13%	79.06%
TOTAL ECONOMÍA				155.84	140.00	295.84	505.84	210.00	150.00%	70.98%

La determinación de los valores de producción de mercado unitarios implica que los sectores con capacidad productiva relativamente excedente (1) percibirán una tasa de ganancia menor que la tasa general y los sectores con capacidad productiva relativamente insuficiente (2) percibirán una tasa de ganancia mayor que la general. (Cuadro 15).

### 13.3 Asignación del plustrabajo social por la competencia intrasectorial, general capitalista e intersectorial

El valor de producción de mercado del producto de cada capital individual, de cada sector y del conjunto del sistema se derivan de (5.62), (5.62a) y (5.62b).

$$(5.62) \quad Y_{j^u}^{\mu} = \mu_j X_{j^u} = N_{j^u}^{\mu} + C_{j^u}^{\mu} = (V_{j^u} + P_{j^u}^{\mu}) + C_{j^u}^{\mu} = LN_{j^u} + LE_{j^u}^{\mu} + LI_{j^u}^{\mu}$$

$$(5.62a) \quad Y_j^{\mu} = \mu_j X_j = N_j^{\mu} + C_j^{\mu} = (V_j + P_j^{\mu}) + C_j^{\mu} = LN_j + LE_j^{\mu} + LI_j^{\mu} \neq Y_j^{\pi} \neq Y_j^{\delta}$$

$$(5.62b) \quad Y^{\mu} = \sum_{j=1}^n Y_j^{\mu} = \sum_{j=1}^n N_j^{\mu} + \sum_{j=1}^n C_j^{\mu} = \sum_{j=1}^n V_j + \sum_{j=1}^n P_j^{\mu} + \sum_{j=1}^n C_j^{\mu} = LN + LE + LI^{\mu}$$

**CUADRO 16: VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO**

	Unidades productivas	Valor de producción de mercado unitario (L/Q)	Valor de producción de mercado del capital constante (L)	Valor del capital variable (L)	Valor del capital total (L)	Valor de producción de mercado del producto (L)	Ganancia (L)	Tasa de plusvalor (%)	Tasa de ganancia (%)
		$\mu_j$	$C_{j^u}^{\mu}$	$V_{j^u}$	$C_{j^u}^{\mu} + V_{j^u}$	$Y_{j^u}^{\mu}$	$G_{j^u}^{\mu}$	$\rho_{j^u}^{\mu}$	$r_{j^u}^{\mu}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.52	49.35	10.00	59.35	96.10	36.75	367.53%	61.93%
	1b	0.52	28.57	10.00	38.57	59.74	21.17	211.68%	54.88%
	1c	0.52	25.97	20.00	45.97	77.92	31.95	159.74%	69.49%
	Total 1	0.52	103.89	40.00	143.89	233.76	89.87	224.67%	62.45%
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.32	18.18	8.00	26.18	96.03	69.85	873.08%	266.78%
	2b	0.32	18.18	20.00	38.18	96.03	57.85	289.23%	151.50%
	2c	0.32	15.58	72.00	87.58	80.02	-7.56	-10.50%	-8.63%
	Total 2	0.32	51.95	100.00	151.95	272.08	120.13	120.13%	79.06%
TOTAL ECONOMÍA			155.84	140.00	295.84	505.84	210.00	150.00%	70.98%

La heterogeneidad de las tasas de ganancia individuales al interior de cada sector está determinada por las diferencias en las eficiencias productivas relativas de los capitales individuales. (Cuadro 16).

El valor de producción de mercado individual del producto de cada capital individual y de cada sector se derivan de (5.63), (5.65) y (5.65a).

$$(5.63) \quad \mu_{j^u} = \pi_{j^u} \Lambda_j Y^{\mu/\pi}$$

$$(5.65) \quad \mu_{j^u} X_{j^u} \equiv YI_{j^u}^{\mu} \neq Y_{j^u}^{\mu} \equiv \mu_j X_{j^u}$$

$$(5.65a) \quad \sum_{u=a}^c \mu_{j^u} X_{j^u} \equiv YI_j^{\mu} = Y_j^{\mu} \equiv \mu_j X_j$$

CUADRO 17: VALORES DE PRODUCCIÓN DE MERCADO INDIVIDUALES									
	Unidades productivas	Valor de producción de mercado individual unitario (L/Qj)	Valor de producción de mercado del capital constante (L)	Valor del capital variable (L)	Valor del capital total (L)	Valor de producción de mercado individual del producto (L)	Ganancia individual (L)	Tasa de plusvalor (%)	Tasa de ganancia (%)
		$\mu_{j^u}$	$C_{j^u}^{\mu}$	$V_{j^u}$	$C_{j^u}^{\mu} + V_{j^u}$	$YI_{j^u}^{\mu}$	$G_{j^u}^{\mu}$	$\rho_{j^u}^{\mu}$	$r_{j^u}^{\mu}$
SECTOR 1 Medios de producción	1a	0.53	49.35	10.00	59.35	97.50	38.15	381.47%	64.28%
	1b	0.55	28.57	10.00	38.57	62.78	24.21	242.09%	62.77%
	1c	0.49	25.97	20.00	45.97	73.49	27.51	137.56%	59.84%
	Total 1	0.52	103.89	40.00	143.89	233.76	89.87	224.67%	62.45%
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	0.16	18.18	8.00	26.18	48.64	22.46	280.75%	85.79%
	2b	0.23	18.18	20.00	38.18	69.35	31.17	155.83%	81.62%
	2c	0.62	15.58	72.00	87.58	154.09	66.51	92.37%	75.93%
	Total 2	0.32	51.95	100.00	151.95	272.08	120.13	120.13%	79.06%
TOTAL ECONOMÍA			155.84	140.00	295.84	505.84	210.00	150.00%	70.98%

Un menor valor de producción de mercado individual por unidad de producto expresa una eficiencia productiva relativamente mayor. (Cuadro 17).

Con la determinación de los valores de producción de mercado unitarios la competencia asigna simultáneamente el plustrabajo social entre los distintos sectores según sus composiciones de capital relativas -dimensión general capitalista- entre los distintos sectores según la intensidad relativa de la demanda de la que son objeto -dimensión intersectorial- y entre los capitales individuales que conforman cada sector según su eficiencia productiva relativa -dimensión intrasectorial-.

CUADRO 18: ASIGNACIÓN DEL PLUSTRABAJO SOCIAL POR LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL, POR LA COMPETENCIA GENERAL CAPITALISTA Y POR LA COMPETENCIA INTERSECTORIAL											
	Unidades productivas	Ganancia	Ganancia	Ganancia	Plustrabajo	(Ganancia)	(Ganancia)	(Ganancia media)	(Ganancia)	(Ganancia)/	
		individual	media	extraído	-(Plustrabajo)	-(Ganancia individual)	-(Plustrabajo)	individual)	-(Ganancia media)	(Plustrabajo)	
		(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	(L)	
		$G_{j^u}^{\mu}$	$G_{j^u}^{\mu\mu}$	$GM_{j^u}^{\mu}$	$LE_{j^u}$	$G_{j^u}^{\mu} - LE_{j^u}$	$G_{j^u}^{\mu} - G_{j^u}^{\mu\mu}$	$GM_{j^u}^{\mu} - LE_{j^u}$	$G_{j^u}^{\mu} - GM_{j^u}^{\mu}$	$G_{j^u}^{\mu} / LE_{j^u}$	
SECTOR 1 Medios de producción	1a	36.75	38.15	42.13	15.00	21.75	-1.39	27.13	-3.98	2.45	
	1b	21.17	24.21	27.38	15.00	6.17	-3.04	12.38	-3.17	1.41	
	1c	31.95	27.51	32.63	30.00	1.95	4.44	2.63	-5.12	1.06	
	Total 1	89.87	89.87	102.14	60.00	29.87	0.00	42.14	-12.27	1.50	
SECTOR 2 Bienes de consumo final	2a	69.85	22.46	18.58	12.00	57.85	47.39	6.58	3.88	5.82	
	2b	57.85	31.17	27.10	30.00	27.85	26.68	-2.90	4.06	1.93	
	2c	-7.56	66.51	62.17	108.00	-115.56	-74.07	-45.83	4.34	-0.07	
	Total 2	120.13	120.13	107.86	150.00	-29.87	0.00	-42.14	12.27	0.80	
TOTAL ECONOMÍA		210.00	210.00	210.00	210.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	

*La ganancia producida en el sector 1 es mayor que el plustrabajo extraído por su mayor composición relativa de capital que es parcialmente contrarrestada por la baja intensidad de la demanda de la que es objeto. La ganancia producida en el sector 2 es menor que el plustrabajo extraído por su baja composición relativa de capital y a pesar de la alta intensidad relativa de la demanda de la que es objeto. (Cuadro 18).*

## BIBLIOGRAFÍA

- Benetti, Carlo (1981), "La question de la gravitation des prix de marché dans 'La richesse des nations'", *Cahiers d'Economie Politique*, Num. 6, Presses Universitaires de France, París.
- Benetti, Carlo (1985), "La teoría de la demanda efectiva de R. Torrens", *Análisis Económico*, Núm. 6, UAM-A, México.
- Benetti, Carlo (1990), "El problema de la crisis en la tradición clásica y marxista", *Economía: teoría y práctica*, Núm. 1 (especial), UAM, México, octubre.
- Bortkiewicz, Ladislaus Von (1907), "Contribución a una rectificación de los fundamentos de la construcción teórica de Marx en el volumen III de 'El capital'", *Economía burguesa y economía marxista*, Pasado y presente 49, México, 1974.
- Cámara, Sergio (2003), "Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España. 1954-2001", Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Carchedi, Guglielmo y Werner de Haan (1996), "The transformation procedure: a non equilibrium approach", Freeman, Alan & Guglielmo Carchedi (editors), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, Cheltenham-UK/Brookfield-US: 136-163.
- Carchedi, Guglielmo (1996), "Non-equilibrium market prices", Freeman, Alan & Guglielmo Carchedi (editors), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, Cheltenham-UK/Brookfield-US: 164-182.
- Duménil, G. y D. Lévy (1987), "The dynamics of competition: a restoration of the classical analysis", *Cambridge Journal of Economics*, 11, 133-164.
- Duménil, G. y D. Lévy (1994), "Being Keynesian in the short term and classical in the long term. The traverse to classical long term equilibrium", CEPREMAP, MODEM, Paris.
- Dussel, Enrique (1990), *El último Marx (1863-1882) y la liberación latinoamericana. Un comentario a la tercera y cuarta redacción de "El capital"*, Siglo XXI/UAM-I, México.
- Dussel, Enrique (1992), "Las cuatro redacciones de *El capital*, 1857-1880 (Hacia una nueva interpretación del pensamiento dialéctico de Marx)", *Economía: teoría y práctica*, Núm. 2, UAM, México: 35-55.
- Foley, Duncan K. (2000), "Recent Developments in the Labor Theory of Value", *Review of Radical Political Economics*, vol. 32(1)2000: 1-39.
- Freeman, Alan y Guglielmo Carchedi (1996), "Foreword", Freeman, Alan & Guglielmo Carchedi (editors), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, Cheltenham-UK/Brookfield-US: vii-xx.



- Guerrero, Diego (2003), "Precios de mercado y valores-trabajo en España a partir de las últimas tablas de insumo-producto", en Callicó, Bouchain, Mariña y González (coord.), *Insumo-producto regional y otras aplicaciones*, UAM-A/INTAM/IIEc-UNAM/UdG/SEIJAL/SIMORELOS, México, 2003, pp. 419-453.
- Horverak, Oyvind (1988), "Marx's view of competition and price determination", *History of Political Economy* 20: 2, Duke University Press.
- Indart, Gustavo (1987-88), "Marx's Law of Market Value", *Science and Society*, 51 (4): 458-467.
- Indart, Gustavo (1990), "The formation and transformation of market value : a note on Marx's method", *History of Political Economy*, 22(4), Duke University Press: 721-743.
- Itoh, Makoto (1976), "A Study of Marx's Theory of Value", *Science and Society*, Fall: 307-340.
- Itoh, Makoto and Nobuharu Yokokawa (1979), "Marx's Theory of Market Value", Diane Elson (editor, 1979), *Value: The Representation of Labour in Capitalism*, CSE Books/Humanities Press, London/New Jersey, pp. 102-114.
- Itoh, Makoto (1980), "Marx's Theory of Market Value", Makoto Itoh (1980), *Value and Crisis. Essays on Marxian Economics in Japan*, Pluto Press, cap. 3.
- Itoh, Makoto (1988), *The Basic Theory of Capitalism: The Forms and Substance of the Capitalist Economy*, Barnes & Noble Books, New Jersey.
- Kalecki, M. (1954), *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, FCE, México, 1956.
- Kristjanson, David L. (1997), "Effective Demand and the Market Price of Production", mimeo.
- Kristjanson, David L. (1998), "Effective Demand and the Market Price of Production", mimeo.
- Lee, Chai-on (1998), "The Distinction between Social Value, Individual Value, Market Value and Market Price in Volume III of *Capital*", Ricardo Bellofiore (editor), *Marxian Economics: A Reappraisal*, Volume 2, Macmillan/St. Martin's, London/New York.
- Lianos, Theodore P. y Vassilis Droucopoulos (1992), "Price determination in Chapter X of Volume III of Marx's *Capital*", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 24(1)89-100.
- Mariña Flores, Abelardo (1999), "Market Price of Production. A Structural Interpretation of Disequilibrium in the Framework of the Law of Value", *International Journal of Political Economy*, Vol. 28, núm. 4, MESharpe, Nueva York, invierno, 1998-1999, pp. 82-118.
- Mariña Flores, Abelardo (2001), "Modelo intersectorial de análisis de los determinantes cuantitativos y cualitativos de la dinámica del empleo formal en México", Tesis de Maestría, UNAM, México.

- Marx, Karl (1857), "Introducción general a la crítica de la economía política", *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, Siglo XXI, México, 1971: 3-33.
- Marx, Karl (1857-1858), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, Siglo XXI, México, 1971 (vol. 1), 1972 (vol. 2), 1976 (vol. 3).
- Marx, Karl (1861-1863), *Economic manuscript of 1861-63*, Collected Works, volumes 30-34, International Publishers, New York, 1988.
- Marx, Karl (1873, 2ª edición), *El capital*, Tomo I (KI), Siglo XXI, México, 1975 (3 volúmenes).
- Marx, Karl (Engels, Friedrich) (1885), *El capital*, Tomo II (KII), Siglo XXI, México, 1976 (2 volúmenes).
- Marx, Karl (Engels, Friedrich) (1894), *El capital*, Tomo III (KIII), Siglo XXI, México, 1976 (3 volúmenes).
- McGlone, Ted y Andrew Kliman (1996), "One sistema or two? The transformation of values into prices of production versus the transformation problem", Freeman, Alan & Guglielmo Carchedi (editors), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, Cheltenham-UK/Brookfield-US: 29-48.
- Mohun, Simon (1994), "A re(in)statement of the labour theory of value", *Cambridge Journal of Economics*, 18: 391-412.
- Moseley, Fred (1993), "Marx's Logical Method and the Transformation Problem", in Moseley (ed.), *Marx's Method in Capital*, Humanities Press, New Jersey.
- Ortiz Cruz, Etelberto (1994), *Competencia y crisis en la economía mexicana*, Siglo XXI/UAM-X, México.
- Ricardo, David (1821, 3era edición), *Principios de economía política y tributación*, FCE, México, 1973.
- Rosdolsky, Roman (1968), *Génesis y estructura de El capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*, Siglo XXI, México, 1978.
- Rubin, Isaac Illich (1928), *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Pasado y presente, México, 1974.
- Salama, Pierre (1975), *Sobre el valor*, ERA, Serie popular/57, México, 1978.
- Sekine, Thomas (1982-83), "The Law of Market Value", *Science and Society*, 46(4), winter: 420-444.
- Sekine, Thomas (1984-1985), "An Uno School Seminar on the Theory of Value", *Science and Society*, 48(4): 419-432.

- Sekine, Thomas (1986), *The Dialectic of Capital. A study of the Inner Logic of Capitalism*, Toshindo, vol. II.
- Semmler, Willi (1984), *Competition, Monopoly, and Differential Profit Rates. On the Relevance of the Classical and Marxian Theories of Production Prices for Modern Industrial and Corporate Pricing*, Columbia University Press, New York.
- Shaikh, Anwar (1977), "Marx's theory of Value and the 'Transformation Problem'", in J. Schwartz (ed.), *The Subtle Anatomy of Capitalism*.
- Shaikh, Anwar (1980), "The Transformation from Marx to Sraffa (Prelude to a Critique of the Neo-Ricardians)", New School of Social Research, New York, March.
- Smith, Adam (1776), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, FCE, México, 1981.
- Steedman, Ian (1977), *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*, FCE, México, 1985.
- Sweezy, Paul M. (1942), *Teoría del desarrollo capitalista*, FCE, México, 1981.
- Uno, Kozo (1964), *Principles of Political Economy. Theory of a Purely Capitalist Society*, Harvester/Humanities, Sussex/New Jersey, 1980.
- Valle Baeza, Alejandro (1978), "Valor y precios de producción", *Investigación económica*, vol. XXXVII, Núm. 146, UNAM, México, octubre-diciembre: 169-203.
- Valle Baeza, Alejandro (1991), *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social*, UNAM, México.
- Wolff, R.D., A. Callari y B. Roberts (1984), "A Marxian Alternative to the Traditional 'Transformation Problem'", *Review of Radical Political Economics*, 16: 2/3.