

VALOR Y PRECIO: UNA FORMA DE REGULACIÓN DEL TRABAJO SOCIAL

ECONOMÍA DE LOS 90

FACULTAD DE ECONOMÍA

ALEJANDRO VALLE BAEZA

VALOR Y PRECIO: UNA FORMA DE REGULACIÓN DEL TRABAJO SOCIAL

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Primera edición: 1991

DR © , 1989: Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Economía Ciudad Universitaria, 04510,
México, D.F.

Impreso y hecho en México ISBN: 968-36-1287-3

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN, 9

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, 23 LA TEORÍA DEL VALOR TRABAJO EN LOS CLÁSICOS. VALOR DE CAMBIO Y TRABAJO EN LOS CLÁSICOS. MEDIDA DEL VALOR. LA TEORÍA MARXISTA DEL VALOR. DEL VALOR DE CAMBIO AL VALOR.

CAPÍTULO II

LA NECESIDAD DE REGULAR Y CONTABILIZAR EL TRABAJO SOCIAL, 41 EL CONCEPTO DE REGULACIÓN. REGULACIÓN DEL TRABAJO SOCIAL. UNA SOCIEDAD HIPOTÉTICA. *La elección de la técnica. Volumen de las necesidades sociales. Asignación del trabajo vivo y del trabajo objetivado. Distribución del producto social. Acumulación.* ALGUNAS CUESTIONES MATEMÁTICAS. CONCLUSIÓN. Apéndice A1.

CAPÍTULO III

ALGUNAS DIFICULTADES PARA CONTABILIZAR EL TRABAJO HUMANO, 65 DISTINTAS DURABILIDADES DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN. PROBLEMAS PARA CONTABILIZAR EL TRABAJO VIVO. *Tiempo de trabajo individual y tiempo de trabajo social. Trabajo complejo y trabajo simple.*

CAPÍTULO IV.

VALOR: LA ESPECIFICIDAD HISTÓRICA DE LA REGULACIÓN Y DE LA CONTABILIDAD DEL TIEMPO DE TRABAJO, 73 INTERCAMBIO MERCANTIL Y CONTABILIDAD DE TIEMPO DE TRABAJO. INTERCAMBIO DE EQUIVALENTES. CAPITAL VS. TRABAJO. TRABAJO INCORPORADO Y VALOR. DECISIONES EN VALOR Y DECISIONES EN PRECIO. VALOR Y PRECIOS DE PRODUCCIÓN. PRECIOS DE PRODUCCIÓN Y DINERO FIDUCIARIO. VARIACIONES DE PRECIOS Y VALOR.

CAPÍTULO V

UNA FORMULACIÓN MÁS PRECISA DE LA LEY DEL VALOR, 103 LA CORRESPONDENCIA ENTRE TIEMPO DE TRABAJO Y PRECIOS. LOS PRECIOS COMO FORMA DE MEDIR EL TRABAJO.

CAPÍTULO VI

CORRESPONDENCIA ENTRE VALOR GENERADO Y VALOR REALIZADO: UNA COMPROBACIÓN EMPÍRICA, 111 UN MÉTODO PARA MEDIR LA CORRESPONDENCIA VALOR PRECIO. UN ANÁLISIS A NIVEL DE TRES GRANDES SECTORES. UN ANÁLISIS MÁS DESAGREGADO DE LA CORRESPONDENCIA VALOR PRECIO. Apéndice al capítulo 6.

CAPÍTULO VII

LA DESVINCULACIÓN DE LOS PRECIOS Y EL VALOR, 125 ALGUNAS PARADOJAS DE LOS PRECIOS. COMPARACIÓN ESPACIAL DE PRECIOS. UNA SITUACIÓN REAL. COMPARACIONES INTERTEMPORALES DE PRECIOS SIN CONCEPTO DE VALOR. ÍNDICES DE PRECIOS Y TEORÍA DEL VALOR TRABAJO. CATEGORÍAS DINERARIAS Y CATEGORÍAS EN VALOR.

CAPÍTULO VIII

ANÁLISIS CONCRETO Y LEY MARXISTA DEL VALOR, 141 EXCEDENTE CRECIENTE Y TEORÍA DEL VALOR TRABAJO. UNA CUESTIÓN DE MÉTODO.

CAPÍTULO IX

TRABAJO FEMENINO DOMÉSTICO, 157 TRABAJO PRODUCTIVO. TRABAJO CAMPESINO. TRABAJO FEMENINO DOMÉSTICO.

CAPÍTULO X

UNA REFLEXIÓN SOBRE LA POLÉMICA DE LA TRANSFORMACIÓN DE VALORES A PRECIOS DE PRODUCCIÓN, 165 LA POLÉMICA DE LA TRANSFORMACIÓN DE VALORES A PRECIOS DE PRODUCCIÓN. IGUALDADES IMPORTANTES Y MAL PLANTEADAS. ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE LAS UNIDADES EN LAS EXPRESIONES MATEMÁTICAS. ¿FALTA UNA ECUACIÓN?. MUCHAS SOLUCIONES Y UN SÓLO ACIERTO. LA CRÍTICA NEORRIC ARDÍANA.

CAPÍTULO XI

RESUMEN Y CONCLUSIONES, 181 COMENTARIO FINAL.
CONCLUSIONES. RESUMEN.
BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

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

Carlos Marx

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

...sólo un hecho impide hablar del siglo XX como una época de barbarie... Se trata de la existencia de la izquierda: una cierta comunidad de individuos, una cierta fraternidad, a veces compacta, a veces difusa, que ha vivido esta historia bárbara como la negación de otra historia deseada y posible a la que debe accederse mediante la revolución.²

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

¹ E. Fisher. *Lo que verdaderamente dijo Marx*. M. Aguilar Editor S.A., México, 1977, p. 32.

² Bolívar Echeverría, *El discurso crítico de Marx*. Editorial Era, México, 1986, p.11.

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

Aquí nos proponemos adentrarnos en ciertas historias y sus correspondientes preguntas. Muchas las hemos leído de un autor que puso al trabajo humano en la teoría en el mismo sitio que tiene en la práctica: Marx. Él hizo del proceso de trabajo una piedra angular de su edificio teórico y nos legó una *teoría del valor trabajo y una ley del valor*. Como en el poema de Bertold Brecht la economía política mira las obras de los hombres sin ver a los productores. Había que hacer muchas preguntas acerca de esas historias, y Marx hizo muchas y nos propuso respuestas. Quedan, sin embargo, todavía bastantes cosas por narrar y muchas interrogantes por hacer y por responder. En este trabajo nos preguntaremos algunas cosas sobre la forma capitalista de regular el trabajo social. Es una historia que Marx leyó contada al revés por los economistas de su época. Y tuvo que ponerla al derecho extrayendo conclusiones que no acaban de gustar a los poderosos. Se trata de una relación que suscita muchas dudas. Trataremos de plantear las preguntas de otra manera, y también de hacer nuevas interrogaciones y ofrecer algunas respuestas. A ver si con ello contribuimos al avance de la teoría del valor trabajo.

Isaak Rubin sintetiza la teoría marxista del valor así:

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

La distinción hecha por Rubin entre la formulación sucinta de la teoría marxista del valor (TMV) y una expresión precisa de la misma está presente bajo diversas formas en la literatura marxista. Por ejemplo, en el glosario hecho por Thomas Skine en el importante libro de Kozo Uno, *Principles of Political Economy, Theory of a Purely Capitalist Society* se sostiene:

La ley del valor afirma simplemente que el valor de una mercancía es igual al trabajo socialmente necesario directamente e indirectamente gastado para producir una unidad de dicha mercancía. ...La ley del valor prueba que, cuando una mercancía ni es producida en exceso ni en defecto, es decir cuando se produce justamente la cantidad socialmente necesaria, la cantidad de trabajo productivo gastado por la sociedad tiende a coincidir con la magnitud de su valor⁴

En tanto que Ernest Mandel afirma en el glosario de *El capitalismo tardío*:

La ley del valor es el mecanismo económico en una sociedad de productores privados que distribuye la fuerza de trabajo total a disposición de la sociedad (y por ende todos los recursos materiales necesarios para la producción) entre sus diversas ramas de la producción j a través de la mediación del intercambio de todas las mercancías a sus

³ Isaak Rubin, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor. Cuadernos del pasado y presente*, núm. 53, Argentina 1974, p 114.

⁴ Kozo Uno, *Principles of Political Economy*, Harvester press y Humanitie Press, E.u., 1977, p. 184 s

valores (en el modo de producción capitalista a sus precios de producción)⁵

Difícilmente puede pensarse que las definiciones anteriores son tan homogéneas como para no requerir de una explicación. ¿Cómo es que, al decir de Rubin, la forma precisa de la ley del valor es la inversa de la afirmación de una correspondencia entre precios y tiempo, de trabajo? El intercambio de productos según el tiempo de trabajo es, en la definición de Skine, lo que afirma la ley del valor; en tanto que según Mandel la ley del valor es un mecanismo económico que distribuye la fuerza de trabajo *mediante* el intercambio de las mercancías de acuerdo con sus precios de producción, los que sabemos *difieren sistemáticamente de los valores*.

No obstante que puede haber una diversidad de interpretaciones acerca de lo que es la ley marxista del valor; ésta, como si la economía política fuera una narración de ficción, ha sido condenada a no existir. Las razones para desechar la ley del valor son quizá más que las versiones de la ley. Van desde los cambios históricos ocurridos en el transcurrir del capitalismo, hasta argumentos extraídos del empirismo grosero que califica de metafísico todo aquello que rebasa la percepción inmediata.

También hay otras objeciones a la teoría marxista del valor (TMV) menos nobles, más claramente identificables con los intereses de la burguesía: el punto es que eliminada la teoría del valor la molesta teoría de la plusvalía carece de sustento, la clase capitalista no requeriría de una porción creciente del trabajo social. El teórico keynesiano Paul Samuelson ejemplifica esta conclusión proveniente de los supuestos errores de la TMV:

Yo niego que la afirmación 'la plusvalía es la fuente de la ganancia' tenga algún significado útil.

Yo niego que Marx (o Morishima o Baumol) nos hayan dado razones convincentes en alguna parte para creer que uno puede arribar a la ganancia *sólo después* de que conozcamos las leyes de la plusvalía.⁶

En rigor, la teoría burguesa no ha enderezado nuevos argumentos en contra de la teoría marxista del valor. Bohm-Bawerk el teórico austríaco criticó, en 1884, el primer tomo de *El Capital* y anunció que la teoría marxista sería incapaz de resolver los problemas que había dejado pendientes. Al editarse el tomo III de la magna obra marxista, Bohm-Bawerk, se aprestó a confirmar sus predicciones sobre la inconsistencia entre el primer y el tercer tomos. Lo medular de los argumentos de Bohm-Bawerk es que la ley del valor afirma en el tomo I de *El Capital* que "...las mercancías se cambian entre sí en proporción al trabajo medio socialmente necesario incorporado a ellas..."⁷Y,

...ahora, en el tercer volumen, se nos explica con frialdad y precisión que eso que, según la doctrina del primer volumen debía suceder, no sucede y no puede suceder; es decir que, no por casualidad o por saltos sino de modo necesario y permanente, las mercancías individuales se cambian recíprocamente según una proporción diferente a la del trabajo incorporado en ellas, ¡y que no puede ser de otro modo!⁸

La crítica de inconsistencia fue formulada hacia principios del presente siglo por el estadístico polaco L. Bortkiewicz. A él cabe el honor de plantear un modelo matemático que demostraba, de manera irrefutable en apariencia, que la teoría del valor trabajo era contradictoria.

Después de los dos autores antes citados, sólo los discípulos de P. Sraffa han formulado una crítica con visos de originalidad. De conformidad con el materialismo vulgar dicha escuela, también conocida como neorricardiana, presenta al trabajo de su maestro como paradigma de científicidad. Sraffa explicó los precios partiendo únicamente de las condiciones técnicas de producción; de ahí, debe concluirse, la

⁵ Mandel, E. *El Capitalismo Tardío*. Ed. Era, México, 1979, p. 50

⁶ Samuelson, P. "insight and Detour in the Theory of Exploitation: A Reply to Baumol". *Journal of Economic Literature*, 12, 1974, p 63.

⁷ Bröm-Bawerk, E. "La conclusión del sistema de Marx", en Sweezy, P. ed *Economía Burguesa y economía socialista: Cuadernos de Pasado y Presente* 49, Argentina, 1974, p. 35.

⁸ Bröm-Bawerk, E. *ob. Cit.* P. 49.

categoría valor resulta redundante. Pier Angelo Garegnani es un representante notable de dicha escuela. Él⁹ establece una problemática específica: la determinación no circular de los precios y la tasa de ganancia y presenta un continuo ascendente de aportaciones para su solución que va de David Ricardo, a Carlos Marx y de éste último a P. Sraffa. Las limitaciones de la teoría del valor de Ricardo son superadas por la TMV, y las de ésta son a su vez resueltas por la teoría del italiano. La comunidad de problemáticas entre un destacado adalid de la burguesía como Ricardo y un revolucionario comunista es una premisa que permite a los neoricardianos un juego lógico con apariencia de irrefutabilidad. Ha recibido mucha atención un libro de tono polémico y petulante que se extiende en los argumentos: *Marx after Sraffa* de Ian Steedman.¹⁰ En dicho libro Steedman abunda sobre el argumento de la redundancia de la teoría del valor trabajo y sobre las inconsistencias de la misma.

Las respuestas a los críticos de TMV dentro de un amplio espectro de autores marxistas han sido múltiples. Desde la pionera réplica de Rudolf Hilferding a Bhóm-Bawerk hasta los recientes trabajos de Itoh, Shaikh y Salama¹¹ ofrecen diferentes respuestas a los críticos de la TMV. Todas ellas poseen elementos valiosos; faltan sin embargo los que desarrollaremos en este trabajo: una explicación de por qué se precisa de una contabilidad del tiempo de trabajo.

Junto a tales réplicas, se han aceptado las críticas a la TMV dentro del terreno marxista'. Por ejemplo, el filósofo italiano Colletti ha expresado:

Es un hecho que la teoría del valor trabajo no rige. i Garegnani llegó a esa conclusión —de eso doy fe— mucho antes que yo. Yo he sido el último en llegar. Una vez dejada de lado esta teoría (y reconociendo por otra parte, cuan profundamente enraizada está en la obra de Marx) surge el problema que queda en pie del viejo análisis.¹²

Del "viejo análisis" puede quedar todo o nada según los distintos autores. Para Marco Lippi:

...las proposiciones centrales de *El Capital* conservan su sentido aun cuando se prescindiera de la teoría del valor trabajo, ya que su validez no depende de la validez de la teoría del valor trabajo."¹³

Claudio Napoleoni nos dice en cambio:

El hecho de que no pueda introducirse en el discurso económico la teoría del valor trabajo no quiere decir que ésta no exista; al contrario, sigue en pie, en una esfera filosófica, como la parte del análisis de la esencia humana que, al estudiar el proceso de reificación como valorización, funda el objeto mismo de la consideración científica (económica) de la realidad capitalista.¹⁴

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

Aparte de sus corolarios especiales, lo que es particularmente notable (algunos podrían decir revolucionario) en el sistema de Sraffa considerado en su totalidad, es su rehabilitación del enfoque de Ricardo y Marx con respecto a los problemas del valor y la distribución desde el punto de vista de la producción, con el resultado consiguiente de

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

¹⁰ Steedman, I., *Marx after Sraffa*. New Left Books, G.B., 1978.

¹¹ Itoh, M., *Valué and Crisis*. Monthly Review Press, Nueva York, 1980, pp.47-79; Shaikh, A., "La teoría del valor de Marx y el 'problema de la transformación'" *Investigación Económica*, núm. 144, abnljunio de 1978, Salama, P., "Valué and Price of Production: a DifTerential Approach.", en E. Mandel y A. Freeman eds., *Ricardo, Marx and Sraffa*. Verso Books, Gran Bretaña, 1984, pp. 165-176.

¹² Colletti, I., "Valor y dialéctica en Marx", en *Debate sobre la teoría marxista del valor*. Garegnani, P., ed. Cuadernos del pasado y presente núm. 82, México, 1979, p. 77

¹³ M. Lippi, "El principio del valor trabajo", en Garegnani, P.A. ed. *Debate sobre la teoría marxista del valor*. Cuadernos de Pasado y Presente núm. 82, México, 1979. P. 96.

¹⁴ Napoleoni, C., "El enigma del valor", en *En debate sobre la teoría marxista del valor*, op. cit., p. 27.

que los precios relativos son independientes del patrón de consumo y de demanda.¹⁵

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

Expondremos en nuestro trabajo que hay una insuficiencia en la exposición marxista de la ley del valor que se origina en el propio Marx y que llega hasta nuestros días. Tal deficiencia es natural tratándose de cualquier trabajo original, con mayor razón resulta explicable cuando la originalidad es, como la de Marx, cimiento de una nueva forma social, cuando el pensamiento puede ser calificado de revolucionario con mayor derecho que otras aportaciones del hombre. Veremos que la ley marxista del valor denota una *necesidad práctica* de la economía capitalista: la asignación del trabajo humano para la producción de su vida material; resuelta de una forma no consciente y *pararracional*: el intercambio mercantil. Para asignar *racionalmente* el tiempo de trabajo se precisaría de una organización consciente de la producción y de una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. El capitalismo opera mediante una pararracionalidad: en lugar de determinar el volumen de las necesidades sociales para de ahí organizar la producción; consigue, mediante tanteos, precios que expresan de manera aproximada el tiempo de trabajo social gastado en los productos. Al lograr esto, muchas de las decisiones adoptadas en el capitalismo están dotadas de cierta eficacia: se aproximan a lo que se adoptarían con una organización racional de la producción. Si el trabajo social destinado a la producción de un determinado bien es insuficiente, el problema se resuelve capitalísticamente gratificando a los capitalistas de esa rama, reconociendo en exceso el trabajo gastado en dicha industria. La valoración en exceso de una cierta cantidad de trabajo social *exige* que se haga lo opuesto con otros trabajos. Las ramas favorecidas logran una ganancia extraordinaria que se compensará con subganancias en otras ramas. Los capitalistas que logran, por algún tiempo, una ganancia extraordinaria tratan de ampliarla o de mantenerla. Los capitalistas perjudicados tratarán de resarcirse. Por eso, trataremos de argumentar en este trabajo, *los precios son una forma de medir el trabajo del hombre*. Esta afirmación es contraria a la que hicieron Adam Smith y David Ricardo sobre que el trabajo era una medida de los precios. Para que el capitalismo opere los precios deberán aproximarse a los valores de las mercancías. Esta concepción no aparece desarrollada en la teoría marxista. Ello quiere decir que no está formulada con precisión, ni se extraen por tanto las conclusiones debidas. Esta es una ley *estadística*, que debe expresarse cómo *debe haber una fuerte correspondencia entre precios y valores*. O, los precios se aproximarán a expresar el tiempo de trabajo socialmente gastado en la producción de las diversas mercancías. En el capítulo I planteamos lo que entendemos es un problema central de la discusión sobre la teoría del valor trabajo: la confusión entre valor y valor de cambio. Dicha confusión se origina en la economía política clásica y persiste hasta nuestros días. Marx la superó sólo parcialmente. Los precios expresan tiempo de trabajo y merced a ello funciona con relativa eficacia la economía capitalista. Hay un vínculo *prácticamente necesario* entre el tiempo de trabajo y los precios y por ello debería haber un claro vínculo *teórico* en la ciencia económica. Sin embargo, la ciencia económica surgió como *economía política*, como un sistema de pensamiento que trató de conjuntar dos objetivos: la solución de problemas prácticos y la conservación del orden social vigente. En cierto estadio, la economía política adopta un papel transformador, impulsor del régimen capitalista y combatiente del orden feudal. En el periodo clásico, Adam Smith y David Ricardo son los dos campeones más conocidos de esa época, encontramos las exposiciones de la teoría del valor trabajo que han perdurado hasta nuestros días en diversas formas. De la teoría clásica del valor trabajo tornó Marx conceptos básicos. De esa misma teoría toman los críticos de la teoría marxista ciertos parámetros para su labor. Para nosotros, el meollo de la herencia clásica es el papel asignado al trabajo del hombre. La jerarquía que tiene el trabajo en la práctica aparece invertida en el discurso de la economía política clásica. El trabajo humano es la causa del valor de cambio, o bien el trabajo es una medida del valor de cambio. Se da por descontado que así como para la conciencia burguesa

¹⁵

M. Dobb, *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith*. Siglo XXI eds., México, 1975. pp. 279-280.

resulta suficiente con buscar la maximización de la ganancia monetaria, así parece que las categorías monetarias son suficientes para la teoría. Conforme a ello, el trabajo ocupa un lugar secundario. Esta característica de la economía política clásica perdura, hasta hoy, en la discusión teórica aunque con diversos matices.

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

En el capítulo II trataremos otro de los aspectos centrales del libro: *la organización racional de la producción exige que se regule el trabajo social y esto supone medir el trabajo gastado por la sociedad en la satisfacción de las necesidades*. Plantearemos, mediante el artificio de suponer una sociedad racionalmente organizada, por qué se tiene que contabilizar el trabajo humano. Por ejemplo, para especificar las necesidades sociales satisfacibles tendría que hacerse una contabilidad del tiempo de trabajo directa e indirectamente gastado por cada una de ellas. No tendría mucho caso intentar distribuir el trabajo de la sociedad sin saber que se alcanzarán los resultados desea-; dos y ello supone compatibilizar las necesidades con el volumen de trabajo. Otro ejemplo de por qué se precisa una contabilidad del tiempo de trabajo es la incorporación de nuevas tecnologías. Si una nueva técnica ahorra trabajo social será posible reorganizar la producción para incrementar el consumo de ciertos bienes sin disminuir el de otros. En caso contrario, una técnica tendrá efectos regresivos, pues su adopción significará abatir el consumo. De manera que, sólo en términos de tiempo de trabajo es posible definir el desarrollo de las fuerzas productivas.

En el capítulo III analizaremos diversas dificultades que hay para la contabilidad del trabajo. Al contabilizar el trabajo humano podrán haber algunas soluciones mejores que otras, y todas podrán tener defectos considerables; sin embargo, toda sociedad tendrá que adoptar alguna de las soluciones posibles. Ese capítulo constituye la base de un replanteamiento de la relación valor precio: como es imperativo medir el trabajo gastado por la sociedad en la producción; toda sociedad deberá hacerlo de alguna manera y asumir las consecuencias de las soluciones adoptadas. Se trata pues de una necesidad transhistórica, la cual sólo tiene soluciones históricas, la capitalista es una de ellas. Por ejemplo, las diferencias de productividad de los trabajos pueden tener diversas causas: diferencias de los recursos naturales, desigualdad en las cantidades de medios de producción, diversidad en la laboriosidad de los productores, etcétera. De manera que la misma cantidad de trabajo puede tener diversos rendimientos. ¿Cómo organizar el trabajo social cuando hay distintas productividades? La solución capitalista es tratar cualquier diferencia de la misma manera, como si fuera únicamente imputable a la pereza de los productores. Para poder plantear otras soluciones posibles hay que entender las ventajas y los defectos de la solución capitalista.

En el cuarto capítulo discutimos centralmente la cuestión de cómo el régimen capitalista puede solucionar los problemas de la regulación del trabajo social sin una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. El intercambio mercantil es una forma de prueba y error para regular el trabajo del hombre. Se argumentará en ese capítulo que si los productos son vendidos a precios proporcionales al tiempo de trabajo sería posible llegar a resultados semejantes a los que se llegaría con una contabilidad expresa del tiempo de trabajo. A medida que los precios se alejan de los precios valor, aquellos que son proporcionales al trabajo socialmente gastado en la producción, las decisiones serán cada vez más erróneas. Ahí ejemplificaremos algunos defectos de la forma capitalista de regular el trabajo. En este capítulo se intentan formular de manera un poco más precisa algunos aspectos de la relación valor precio. El capital variable aparece en la sociedad capitalista como salario, la plusvalía como ganancia monetaria y el valor como precio de mercado. Para llegar a este punto se hacen necesarios algunos pasos intermedios y el empleo de una categoría que Marx definió pero empleó poco: la expresión dineraria de algún concepto en valor. Por ejemplo, el precio es la expresión dineraria del valor de las mercancías; entonces el intercambio

equivalencial podría lograrse cuando las expresiones dinerarias de los productos en las diferentes ramas fueran iguales. Si una cantidad de dinero adquiere la misma cantidad de trabajo social independientemente de los valores de uso en los que se cristalice el trabajo; entonces se estarán intercambiando equivalentes. De la precisión anterior se sigue otra: la aseveración abstracta de que el intercambio entre capital y trabajo supone un intercambio no equivalencia! tiene en el terreno monetario la siguiente forma: la expresión dineraria del valor deberá ser superior a la tasa salarial. Si cien pesos representan un día de trabajo social; entonces la tasa salarial promedio de la economía deberá ser inferior a eso para que pueda haber plusvalía.

Las precisiones acerca de la relación valor precio obligadamente abordan la cuestión del precio de producción. El problema considerado como no resuelto dentro del marxismo queda aclarado según nosotros. Si recordamos el problema de la transformación de valores en precios de producción fue planteado por Marx en el tomo III de *El Capital*; ahí buscó dilucidar que en realidad la economía capitalista no vendía las mercancías a precios que oscilaran alrededor de sus precios valor sino que los precios corrientes deberían tener como centros de gravedad los precios de producción. Estos eran definidos por Marx como el precio de costo más la ganancia media, y ésta se define como la tasa media de ganancia multiplicada por el capital avanzado. Marx mismo hizo notar que faltaba en su solución el tomar en cuenta que los elementos del capital debieran considerarse a precios de producción y no en términos de valor. Él opinó que ese aspecto no le importaba por el momento y se dedicó a analizar lo que podrían significar los precios de producción. Destacó que la ganancia ramal divergería sistemáticamente de la plusvalía; sin embargo, globalmente plusvalía y ganancia deberían de ser iguales. De manera semejante, el valor generado en una rama y el precio de producción diferirán sistemáticamente aunque deberán coincidir a nivel global. Bortkiewicz planteó una solución al asunto de considerar los elementos del capital a precios de producción y probó que en general las igualdades entre plusvalía y ganancia totales y suma de precios de producción y valor total no se cumplían. El interpretó sus conclusiones como, una refutación de la idea de que sólo el trabajo es la fuente del valor.

Marx en su planteamiento del problema de los precios de producción repite la confusión heredada de la economía política clásica entre valor y precio. Ya hemos señalado cómo Marx distingue correctamente ambas categorías, pero no es consistente a lo largo de *El Capital*, Bortkiewicz, más cercano de Ricardo que de Marx, adopta la confusión entre valor y precio para combatir la teoría del valor trabajo. La crítica del polaco puede refutarse si se corrigen las aseveraciones de Marx planteándolas en términos de valor: la plusvalía generada ramalmente y la plusvalía *realizada* difieren a nivel *ramal* pero deberán coincidir globalmente puesto que en todo intercambio de no equivalentes, lo que uno gana otro cambista lo pierde. De la misma manera, el *valor generado total* y el *valor realizado total* deberán ser iguales. Discutiremos cómo se puede entender la relación valor precio cuando se considera dinero fiduciario. También, iniciamos el análisis de las variaciones de los precios tomando en cuenta la cuestión de los precios de producción y las divergencias atribuibles al mercado.

En el quinto capítulo se trata de formular la ley del valor con una precisión mayor de lo que suele hacerse. Expondremos que la ley marxista del valor afirma que debe haber una concordancia "razonable" entre valores y precios de las mercancías. Ello deberá ser así a pesar de que hay un alejamiento sistemático entre los precios valor y los precios de producción para facultar la expansión homogénea de capitales técnicamente desiguales. Las discrepancias entre los precios equivalenciales y cualquier clase de precios, incluidos los de producción, no constituyen una falla de la teoría del valor trabajo sino una dificultad práctica del capitalismo para organizar eficazmente la producción.

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

El séptimo capítulo aborda un análisis de las posibles consecuencias de desvincular precios y valor en el pensamiento no marxista. Destacamos del pensamiento no marxista, a manera de ejemplo, sus falsas concepciones sobre los precios y la ganancia. Al desvincular los precios del trabajo, al pensamiento no marxista le parecerá que muchas de las cosas consideradas importantes no tienen un papel asignado dentro de la teoría. Por ejemplo, se considera de la mayor importancia el lograr el crecimiento sostenido de las economías capitalistas y el frenar la inflación. Sin embargo, los conceptos de ingreso nacional e índice general de precios no tienen legitimidad plena en la teoría burguesa. Son conceptos no bien definidos, aceptados convencionalmente. Ello es así porque si los precios expresan "órdenes de preferencia", como afirma la teoría marginalista, no tiene sentido objetivo la media ponderada de los precios con la que se define el índice general de precios. Analizamos brevemente en este capítulo una situación real en la que una empresa capitalista no sabe si sus ganancias aumentaron o decrecieron tal como David Ricardo conjeturó que podía ocurrir. También analizaremos otros aspectos de los índices de precios, veremos bajo qué condiciones los índices de precios se aproximan a señalar resultados semejantes a los que nos llevaría un análisis empleando el concepto de valor.

Veremos en el capítulo octavo que hay algunos problemas con la vinculación valor precio dentro del pensamiento marxista. Por ejemplo al analizarse el comportamiento del excedente en dos análisis marxistas uno de ellos prescinde de la teoría del valor trabajo y llega a ciertas conclusiones; otra interpretación emplea la teoría del valor y llega a conclusiones opuestas a la anterior. Discutiremos que muchos marxistas actuales tratan de dos maneras incompletas el problema de la vinculación valor precio: en ocasiones el análisis de un problema se maneja casi íntegramente en el plano abstracto del valor y en ocasiones se utilizan de manera confusa las categorías en valor y sus correspondientes dinerarios.

El capítulo noveno es un intento de avanzar en el análisis concreto introduciéndonos al estudio del trabajo femenino doméstico. Es obvio que se trata de un trabajo realizado fuera de la esfera mercantil y que no se contabiliza mediante el dinero. Se ofrece una explicación de por qué eso es posible y se analizan, brevemente, las consecuencias de dichas características. Estudiamos algunos planteamientos que analizan el trabajo doméstico esforzándose en aplicar las definiciones marxistas de trabajo productivo y concluimos que parece más interesante estudiar dicha clase de trabajo a la luz de la función de la contabilidad mercantil del trabajo. Si para regular el trabajo doméstico no se precisa de una contabilidad expresa ello es porque se trata de un trabajo desempeñado individualmente. Ello no lo vuelve menos indispensable que el trabajo efectuado colectivamente. Pero es un trabajo valorado como secundario en concordancia con el papel accesorio asignado socialmente a la mujer y de acuerdo, también, con la fetichización mercantil.

El capítulo décimo está dedicado al examen de la polémica sobre la transformación de valores a precios. En dicha polémica se encuentran la mayoría de las críticas a la TMV y resulta necesario comentar los argumentos en contra de la teoría del valor trabajo. Veremos que los argumentos aparentemente irrefutables sobre las contradicciones internas de la teoría del valor se asientan en dos afirmaciones incorrectas de Marx para especificar ciertas características de la medición del trabajo social mediante los precios. Una vez que se plantean adecuadamente dichas características, los problemas se despejan. Veremos, también, los argumentos neorricardianos acerca de la redundancia de la teoría del valor trabajo: como de hecho las principales ideas del libro son a la vez refutaciones de la crítica de la redundancia aquí nos limitaremos a enfatizar algunas cuestiones.

El capítulo XI se dedica a resumir el libro y a presentar nuestras conclusiones.

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

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En lo que va del siglo, ninguna parte de la teoría de Marx ha sido más criticada, en el mundo académico, que su teoría del valor. Sus críticos burgueses muestran un instinto agudo en este caso, pues esta teoría es ciertamente la piedra de toque de todo el sistema.¹⁶

La opinión de Ernest Mandel arriba citada, destaca bien el carácter fundamental de la teoría marxista del valor (TMV), señala también el hecho de que ha sido profusamente atacada y defendida. Como anunciamos en la introducción nuestra opinión sobre la TMV es que los argumentos de Marx son esencialmente correctos aunque las argumentaciones son incompletas y en ocasiones erradas. En este capítulo trataremos de hacer ver esto, aunque, hemos de confesarlo, nos costó un enorme trabajo decirlo. Pues como para muchos, Marx nos representa un peso intelectual tan enorme como su prestigio político; en consecuencia cuesta trabajo enderezar alguna crítica que se distinga nítidamente de las de los enemigos interesados del marxismo. De cualquier manera haremos el esfuerzo. Una forma de abordar el problema de la TMV puede ser la de únicamente atacar a sus adversarios; ello podría dar la falsa impresión de que no hay problemas con dicha teoría. Eso cumpliría un objetivo: reafirmar las creencias de los ya convencidos, pero no posibilitaría un avance posterior. Lo que intentaremos, en cambio, es presentar de la manera más clara y sencilla los argumentos de la teoría clásica del valor trabajo; señalaremos, después, lo que en nuestra opinión Marx superó de ella y lo que no aclaró suficientemente, y en lo que se asientan algunas de las dificultades actuales del marxismo. Nuestras observaciones se limitarán a lo que hace a la relación valor precio, no prestaremos mucha atención a las reflexiones sobre el fetichismo de la mercancía. Este último aspecto es muy importante, y ha sido tratado ampliamente en la literatura marxista; consideramos que, en general, no ha sido refutado como sí ha sido lo relativo a los vínculos valor precio. La teoría clásica del valor, la originada por Adam Smith y por David Ricardo es un conjunto de afirmaciones no sistemáticas, pero de las cuales es posible extraer el meollo del asunto del valor.

Marx, en nuestra opinión superó *de hecho* la teoría clásica del valor; sin embargo no hizo una exposición crítica suficientemente sistemática de la TCV. Los comentarios de la *Historia crítica de las teorías de la plusvalía* son incompletos. Señalan en ocasiones una vía para criticar la TCV, pero en otras ocasiones son desviaciones que no conducen a sitio alguno.

LA TEORÍA DEL VALOR TRABAJO EN LOS CLÁSICOS

Es bien conocido que las referencias primeras a la teoría del valor trabajo son anteriores a Smith y a Ricardo (por ejemplo Petty, 1623-1687); pero, son estos últimos autores, los que delinearon algunos de sus aspectos básicos, incluidos los errores: Smith puede ser identificado con una teoría del valor de cambio basada en el trabajo ordenado (*commanded labor*) y Ricardo con una teoría basada en el trabajo incorporado: el trabajo ordenado fue definido por Smith así: "...El valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piensa usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya"¹⁷. En la misma página Smith da otra definición sin advertir las diferencias entre ambas: "El precio real de cualquier cosa, lo que realmente le cuesta al hombre que quiere adquirirla, son las penas y fatigas que su adquisición supone."¹⁸ Ricardo es mucho más preciso en su tratamiento del tema, postula que el trabajo es el determinante casi "exclusivo" del valor de cambio y que ello constituye "una doctrina de importancia primordial para la economía política, ya que de ninguna otra fuente brotan tantos errores ni tanta divergencia de opiniones en esta

¹⁶ E. Mandel, *El Capital. Cien años de controversias en torno a la obra de Karl Marx*. Siglo XXI eds., México, 1985, p.36.

¹⁷ A. Smith, *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1981, p. 31

¹⁸ *ibid*

ciencia como de las vagas ideas que van unidas a la palabra valor."¹⁹ Más adelante, agrega su explicación del valor de cambio a partir del *trabajo incorporado*: "...el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción: no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados."²⁰ La diferencia entre el trabajo ordenado de Smith y el trabajo incorporado de Ricardo es la plusvalía descubierta por Marx quien les reprochaba no haberse percatado de la fuerza impulsora del régimen capitalista.

No obstante lo antes expuesto, tanto Smith como Ricardo afirman cosas sobre el valor de cambio que niegan el papel decisivo del trabajo en su determinación. Smith afirma en el capítulo VI de su más conocida obra que el precio de las mercancías puede descomponerse en salarios, ganancia y renta de la tierra. Esta concepción nos la presenta Smith sin mostrar su conexión con la anterior; queda así abierta la puerta como para entender que solo en el "estado primitivo y rudo" había propiedad, el trabajo determinaba el valor de cambio. Ricardo en su famosa discusión sobre el comercio internacional parte de tiempo de trabajo para argumentar; pero luego lo pasa por alto, al parecer porque está comprometido con demostrar las conveniencias universales del intercambio.²¹ Las inconsistencias presentes en las concepciones sobre el valor de Smith y de Ricardo quizás no nos permitieran hablar de una teoría clásica del valor, sino de dos sin embargo, lo que une a ambos es tan importante que opaca toda diferencia lo primero que deseamos destacar de la teoría clásica del valor es que ella surge como instrumento para el análisis y modificación de la realidad desde el punto de vista de la burguesía. La teoría del valor trabajo tiene —como toda la economía política— por ello dos funciones: la defensa ideológica del capitalismo y la solución de problemas prácticos de la economía capitalista, es decir servir —en las palabras de Juanes— como "guía de la práctica productiva de la clase burguesa."²²

Si la riqueza burguesa se expande automáticamente y trae beneficios a todas las clases, todo intento de regular la producción y los precios será pernicioso: "dondequiera que la política tiende a elevar los precios de mercado por encima de su nivel natural, propende a reducir la opulencia pública"²³ Cannan, editor de la *Riqueza de las Naciones*, destaca que Smith también condenó las regulaciones que mantenían los precios de mercado por debajo de los naturales y también señala la conocida conclusión smithiana: "Es con mucho la mejor política dejar que las cosas sigan su curso natural."²⁴ La defensa del régimen de libre competencia supone ofrecer una explicación convincente de las bondades del mercado, supone el combate a toda noción *justum pretium* impuesto *normativamente* por las autoridades, tal como sucedía bajo los usos medievales. Isaak Rubín señala que con el advenimiento del capitalismo hubo necesidad de reemplazar la formación de precios regulada por la formación *espontánea* en el mercado.²⁵ La TCV parece corresponder a esa necesidad práctica e la naciente burguesía.

Un segundo aspecto práctico abordado por la TCV es el comercio exterior. La libertad de comercio internacional fue defendida por Smith y por Ricardo. Este último justifica plenamente en términos de la TCV su conclusión: hay una oposición entre ganancias y salarios, o más propiamente hablando entre el valor de la fuerza de trabajo y plusvalor. Como ya no era posible reducir mucho más los ingresos de los trabajadores la incorporación de tierras menos fértiles tenía que elevar el tiempo de trabajo necesario y reducir el plusvalor; ello redundaría en el perjuicio del régimen burgués. La solución a esa limitación es obvia y necesaria: la eliminación de los controles a la importación de granos —leyes cerealeras—. Otra muestra del carácter potencialmente práctico de la TCV aparece nítidamente en las disquisiciones de Smith sobre precio real y precio nominal: ahí trae a colación el problema de la medida del valor y resalta el

¹⁹ D., Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 10-11.

²⁰ *Ibid.*, p. 19.

²¹ Ricardo propone una ilustración en que el intercambio vendría a dos países, uno de ellos posee ventajas en productividad en las dos mercancías que se consideran. Es posible argumentar que el intercambio no favorecería al país más productivo.

²² J. Juanes, *Marx o la crítica de la economía política como fundamento*. Universidad Autónoma de Puebla, México, 1982, p. 31.A., Smith, *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1981, p. XUX, citado por Cannan.

²³ A., Smith, *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1981, p. XUX, citado por Cannan.

²⁴ Smith, *ídem*.

²⁵ I. Rubín, *History of Economic Thought*. Ink Link, Gran Bretaña, 1979, p. 65

carácter ilusorio de los movimientos de precios. Aunque generalmente se medían los precios en metales preciosos o en cereales, ellos no constituyen, al decir del padre de la economía política, medidas exactas del valor de otros artículos. “El trabajo al no cambiar nunca de valor, es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de lugar y de tiempo. El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal.”²⁶

Adam Smith enfatiza: “La distinción entre el precio real y el precio nominal del trabajo y de las mercancías no es materia de mera especulación sino de mucha importancia y utilidad *práctica* (énfasis nuestro).”²⁷ El ejemplo de utilidad práctica dado por Smith es la venta de un terreno por una renta perpetua. En tal operación debería buscarse que los titulares de ese derecho conservaran el mismo valor real de su renta, y por lo tanto no debería dicha renta fijarse como una cantidad de moneda.

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

... afirma usted que para que un manufacturero pueda saber a ciencia cierta si el valor de su capital ha aumentado, debe hacer un inventario de todo lo que posee, valuando cada artículo a su precio ordinario. Tal procedimiento sólo le informaría de si el valor en dinero de su capital ha aumentado: tal vez esto pueda satisfacer al manufacturero, pero no es el modo por el que un economista político debe juzgar el valor incrementado del capital. Durante la depreciación de nuestra moneda (billetes de banco) muchas personas pensaban que el valor de su capital había aumentado siendo que en realidad había disminuido, sólo por el hecho de que valía una mayor cantidad de libras esterlinas. El dinero, ya sea en papel moneda o metálico, puede siempre perder valor, y por tal motivo no puede ser una medida correcta de los otros productos, por seis meses consecutivos.²⁸

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

Es difícil juzgar la potencialidad práctica que para la burguesía podía tener la TCV en razón a las numerosas confusiones y errores que tenía la teoría clásica. Ricardo y Marx señalaron la enorme contradicción presente en Smith entre el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo, claro está que Ricardo no lo planteó en tales términos. Smith no apreció claramente la dificultad presente en considerar el valor como el trabajo gastado en la producción de las mercancías y, al mismo tiempo, considerarlo como el trabajo que puede comprarse con ellas. La percepción del error smithiano tuvo consecuencias bien diversas para ambos críticos^ mientras que Ricardo llega al galimatías de la medición del valor Marx fundamentó en la distinción entre valor y valor de la fuerza de trabajo su explicación de la fuente de la riqueza burguesa. Como aquí se trata de la TCV veremos los problemas de dicha teoría y posteriormente señalaremos las dificultades presentes en Marx.

²⁶ A. Smith, *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1981, pp. 33-34

²⁷ A. Smith, *ob. cit.*, p.34.

²⁸ Carta de Ricardo a Say del 18-VII-1815, en D. Ricardo, *Obras y Correspondencia.*, V. III, FCE, México, 1963, pp. 163-164, énfasis nuestro.

VALOR DE CAMBIO Y TRABAJO EN LOS CLÁSICOS

El desarrollo smithiano sobre el valor es una mezcla de observaciones brillantes y de aseveraciones desconcertantes. Parece que el error básico—por lo menos desde el punto de vista de Marx— sería la confusión entre lo que socialmente cuesta producir una mercancía y la cantidad de trabajo vivo de que puede disponer un capitalista dada la separación del trabajador de sus medios de producción. Tal error no lo es si se mira el asunto desde el punto de vista burgués; por el contrario bien podría ser una virtud de la TCV. Pero como bien señaló Marx tal identidad es una contradicción pues en tal caso todo el producto consumible debiera pertenecer a los trabajadores. Pero, otra faceta del error es el considerar al trabajo como medida del valor de cambio. Si lo que la práctica económica necesita es regular el tiempo de trabajo dedicado a las distintas actividades debiera resultar obvio que se requiere medir el tiempo reclamado por cada una de ellas a fin de distribuirlo correctamente. Pero, en la práctica capitalista la riqueza se mide en metales preciosos o en alguna otra mercancía y además la omisión de toda contabilidad expresa del tiempo de trabajo conviene a la dominación burguesa o por lo menos no es un elemento de crítica. La teoría clásica del valor trabajo respeta los parámetros básicos puestos por la estructura clasista de la sociedad. El trabajo del hombre aparecerá bien como medida del valor, bien como "causa del valor pero no como el valor mismo o como la sustancia del valor o cualquiera de las figuras empleadas por Marx. El vínculo establecido por la TCV entre el trabajo y el valor de cambio es una necesidad práctica que parece inutilizar la teoría del valor trabajo para los fines prácticos que originalmente la inspiraron. Si la TCV llega con Ricardo a su cúspide él ilustra mejor que nadie lo que acabamos de decir.

Ricardo distingue entre valor de uso y valor de cambio y señala que el primero es una condición esencial y el segundo tiene "la cantidad relativa de trabajo como determinante casi exclusivo"²⁹ Las ediciones 1 y 2 de los *Principios de Economía Política y Tributación* no incluían la frase matizante: "casi exclusivo" a pesar de que Ricardo se mostró siempre preocupado por las "otras causas determinantes del valor de cambio" aunque finalmente concluyó que el tiempo de trabajo poseía un carácter decisivo. Pero, en el capítulo que citamos, el inaugural del libro, aparece la consecuencia lógica necesaria de definir el valor como valor de cambio y al trabajo como causa: las alteraciones de la fuerza productiva del trabajo ocasionarán modificaciones de los valores de cambio de los bienes. Parece que intrínsecamente el valor de cambio está dotado de ambigüedad: es posible que una misma causa tenga efectos diversos, ya que, por ejemplo, una disminución generalizada del tiempo de trabajo podría dejar inalterados los valores de cambio. Nada parecería haber cambiado a pesar de que todo se modificó. Ricardo nos dice que Smith, después de "demostrar brillantemente la insuficiencia de un medio variable como el oro y la plata, para determinar el valor variable de otras, escogió por sí mismo un medio que es igualmente variable al adoptar los cereales o el trabajo."³⁰ El vínculo entre el valor de cambio y su causa trata de hacerse claro mediante la cuestión de la medida del valor. Por ejemplo: Ricardo destaca la confusión smithiana entre la cantidad de trabajo empleada en la producción y la cantidad de trabajo que puede adquirirse con un bien. Si lo que Smith identifica fuera correcto, "si la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que este bien adquiriría serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas..."³¹ Al toparse con la discrepancia entre valor y valor de la fuerza de trabajo. Ricardo no ve la plusvalía sino que discute las conveniencias de una u otra medida del valor de cambio. Ni por un momento le pasa a Ricardo por la cabeza que lo que pudiera requerir medición fuera el trabajo mismo, sino que piensa que esa entidad misteriosa llamada valor de cambio deberá ser medida. Sin embargo, Ricardo nunca abandona del todo el trabajo como centro de ciertos análisis, aparece como el "valor absoluto" diferenciado del valor de cambio, aparece como algo distinto de la riqueza en el capítulo XX de sus *Principios* y permanece como problema en su inacabado ensayo póstumo *Valor absoluto valor en cambio*.

²⁹ D. Ricardo, *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 16.

³⁰ D. Ricardo, *op. cit.*, p. 11

³¹ D. Ricardo, *idem*.

MEDIDA DEL VALOR

Smith, Malthus y Ricardo plantean el problema de la medida del valor. Es, sobre todos, Ricardo quien nos lo ha heredado a través de Piero Sraffa. En su ensayo, *Valor absoluto valor en cambio*, Ricardo dejó constancia de que el problema de una medida invariable de valor le preocupó hasta el final de sus días. Como otros pensadores, Ricardo utiliza para discutir el problema de la medición del valor una analogía física: cuando se trata de medir una longitud se emplea una comparación entre un patrón convencional, un metro (digamos construido de madera) y el objeto investigado. Si la medición pretendiera averiguar cómo afectan los cambios de temperatura a un material específico, pensemos en una pieza de metal; entonces, para dicha investigación *la conclusión no es independiente* del material del patrón. Ello pudiera ocurrir porque el metro sufre variaciones análogas a las del material investigado. Pudiera, bien, suceder que el patrón de medida se alargara más que el material investigado; entonces la conclusión sería la inversa de la correcta: diríamos que el metal redujo su longitud con el aumento de temperatura. Resulta por tanto inobservable el alargamiento " $l < \text{absoluto}$ " del metal en razón de los defectos de la medida de longitud empleada. En principio, el problema aludido es un problema científico cabal cuya solución *práctica* consiste en seleccionar los materiales de la unidad de medida (la aleación de platino con la que se construye el metro) o haciendo mediciones indirectas. Por ejemplo, el radio solar no se mide colocando sobre su superficie una cinta métrica sino con telemetría. El problema de la medición en la física no se ha resuelto por haber encontrado una medida de longitud absolutamente invariable, sino adecuando el error de medición a las exigencias de los problemas prácticos. Las mediciones de longitud de la estructura de un edificio son conforme al fin y son de una exactitud muy diferente a la necesaria para la construcción de máquinas herramienta.

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

Si dispusiéramos de una medida perfecta del valor, que no estuviera sujeta ni a aumentos ni disminuciones, estaríamos en condiciones de averiguar por medio de ella las variaciones tanto reales como proporcionales de las demás cosas, y no podríamos imputar nunca las variaciones de la mercancía medida a la mercancía que ha sido utilizado como medida.³²

Cualquier mercancía que fuera producida *siempre* con la misma cantidad de trabajo sería "una medida perfecta del valor si las proporciones en que las mercancías se reparten entre salarios y beneficios fuesen siempre iguales."³³ Ricardo como, ya había dicho, en sus *Principios* afirma que no es posible encontrar algún bien que no esté "expuesto a requerir más o menos trabajo para su producción."³⁴ Pero, aun si tal cosa fuera posible, Ricardo concluye, la medida no sería perfecta por las diferencias en los periodos de rotación (eso lo destaca en los *Principios*) y en la distribución (*Valor absoluto...*). Ricardo muestra en la discusión anterior una confusión grave: cuando se pregunta "¿por qué, entonces, no adoptar el trabajo del hombre como unidad o patrón de medida del valor?"³⁵

Al plantear dicha pregunta Ricardo está negando, de hecho, que el valor sea el trabajo del hombre. La pregunta de Ricardo sería como si el físico se preguntara ¿por qué no emplear una distancia para medir longitud? al interrogar así, estaría implicando que distancia y longitud no son lo mismo. Tal falsa implicación está presente en la obra de Ricardo y en la discusión sobre la medida del valor. A las dudas surgidas sobre los defectos del acto práctico de medición, Ricardo responde introduciendo una confusión extrema. Si el valor de cambio no es lo que hay que medir sino el trabajo, el problema se podría plantear como un asunto práctico: medir el trabajo gastado por la sociedad pudiera permitir llegar a tal cual decisión correctamente; pero, la situación desemboca en la sustitución del trabajo por el valor de cambio. Siguiendo con la analogía usada por Ricardo, la vía seguida por él sería como si la física al enfrentarse a la dificultad de obtener una medida de longitud invariable llegara a la conclusión de que el concepto de

³² D. Ricardo, "Valor absoluto valor en cambio". En C. Napoleoni, *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*. Oikos-Tau, Barcelona, 1974, p. 175.

³³ D. Ricardo, *op. cit.*, p. 178.

³⁴ D. Ricardo, *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p.33

³⁵ D. Ricardo, *op. cit.* p. 176

longitud no puede usarse, sustituyéndolo por algún otro que no tiene ningún referente en la práctica humana. Precisamente eso hará el pensamiento burgués de manera prepositiva y Bailey es un campeón de esa posición. Lo que el crítico de Ricardo hizo fue extremar los argumentos del pensamiento clásico, el valor de cambio es sólo lo que parece ser: una proporción en la que se cambian las mercancías. "El valor consecuentemente no denota algo positivo o intrínseco, sino la relación en la cual dos objetos se intercambian."³⁶ Bailey repite, hasta la saciedad, su argumentación: si se entiende por valor el valor de cambio, entonces es incorrecto hablar de la medida del valor pues decir que el valor de una mercancía, la medida de valor, tiene un valor invariable es una contradicción de principio pues toda mercancía tiene múltiples valores (de cambio); para que todos ellos no variaran tendrían que permanecer estacionarios en cuyo caso la necesidad de toda medida de valor desaparece. Bailey polemiza con todo aquel economista político que diga cosas en las que se implique el tiempo de trabajo. Niega el que las mercancías sean producto exclusivo del trabajo por la vía de afirmar que el valor es exclusivamente el valor de cambio. Resuelve la complejidad presente en la discusión ricardiana sobre la medida del valor desde el punto de vista que parece más favorable a la burguesía: la independización del valor de cambio del trabajo del hombre. Bailey atacó a la TCV por sus debilidades lógicas, hubo otros ataques expresamente políticos, pronto fue calificada de errónea y perniciosa.³⁷ Mark Blaug —a quien no puede acusarse de marxista— sintetiza la visión de la clase dominante hacia la teoría del valor trabajo en su versión clásica: "mientras la teoría del valor trabajo mantuvo su vigencia en el pensamiento contemporáneo, la idea de que el beneficio constituye una apropiación de la plusvalía producida por el trabajo entraba fácilmente en la inteligencia. El crecimiento de la industria y el desarrollo de un proletariado con conciencia de clase era todo lo que necesitaba para crear el argumento de que los trabajadores eran explotados"³⁸ El sistema de Ricardo suscitó un rechazo entre sus contemporáneos, y nada mejor para expresarlo que esta cita rescatada por Blaug: "Desde luego, la publicación de opiniones adoptadas precipitadamente sobre la base de una evidencia débil e imperfecta —opiniones que, al derribar, como ellas lo hacen, los principios fundamentales, de simpatía y de común interés que mantienen unida a la sociedad, no podrían menos de ser profundamente perjudiciales, *aunque fueran verdaderas*— equivale a un crimen"³⁹

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

LA TEORÍA MARXISTA DEL VALOR

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

³⁶ S. Bailey, *A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Value.*, A.M. Kelley, E.U., pp. 4-5.

³⁷ Ver M. Dobb, *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith.*, Siglo XXI eds., México, 1975, Pp. 125-126.

³⁸ M. Blaug, *Teoría económica de Ricardo.* Ayuso, España, s.f., p 248.

³⁹ G. P. Scrope, en *Quarterly Review*, 1831, cit. por Blaug *of>*. cit p. 249 enfatizado nuestro.

estado equivocado con objeto de aconsejar los medios que lo salven de destruirse a sí mismo."⁴⁰

En ese entender al sistema para precipitar su caída juega un papel determinante la noción de un sistema capitalista movido por la obtención de plusvalía.⁴¹ La eficacia de la fórmula capitalista para desarrollar la producción y para continuamente colocarle límites a dicho desarrollo sólo puede entenderse merced a la plusvalía. La búsqueda de ésta explica la agilidad de la producción burguesa para satisfacer y crear necesidades, para movilizar enormes capacidades humanas en pos de objetivos que escapan a su razón. Al mismo tiempo, las características de la producción burguesa y sus aspectos dinámicos explican la inevitabilidad de la lucha por cambiar radicalmente el régimen. Las asimetrías básicas: capital-trabajo, apropiación privada-producción social, etcétera no son sólo la estructura del sistema sino que, además, están marcadas por una dinámica en la que la polaridad tiende a incrementarse. Cualquier problema que analicemos, siempre y cuando tratemos de agotarlo, nos lleva a reconstruir la unidad establecida en la realidad social. Cuando en esa reconstrucción aparece la ley del valor se trata de la constatación de un hecho simple: la omnipresencia de las relaciones laborales. La preeminencia de las cuestiones económicas debería tener como contrapartida teórica el análisis de las formas en que se regula el trabajo social. Es inconcebible pensar en una regulación sin una cuantificación directa o indirecta de la variable que ha de controlarse. Cualquier físico o químico habría de burlarse sin ningún respeto de quienquiera le propusiese la regulación de alguna variable cuya magnitud es incognoscible. Diría nuestro científico que le pedimos algo imposible. Por ejemplo, si a un químico le solicitamos controlar la cantidad producida de una sustancia él habrá de medir esa cantidad, y lo hará directamente o en una forma indirecta cuando cuantifica la cantidad de luz absorbida por efectos de algún subproducto. Volveremos a este punto en el siguiente capítulo.

El camino emprendido por Marx en su búsqueda de las leyes que gobiernan el nacimiento y muerte del organismo social pasa por desarrollar una teoría del valor trabajo que niega, supera la TCV. Los planteamientos del capítulo I de *El Capital* dedicados a la mercancía ponen un acento especial al tema del valor. Ahí Marx argumenta que lo común en las mercancías es el ser productos del trabajo, "encuentra las 'huellas' del valor ocultas tras el valor de cambio."⁴²

Vemos aquí que Marx, a diferencia de los economistas clásicos le atribuye un rol central al trabajo del hombre y que ello da origen a una distinción entre valor y valor de cambio. La cuestión aparece de muchas formas a lo largo de sus obras. Incluso se nota un cambio que conviene destacar: en la *Contribución a la crítica...* leemos que "cada mercancía se manifiesta bajo el doble aspecto de valor de uso y valor de cambio."⁴³

Más tarde, ya en *El Capital* la mercancía va a ser descrita como unidad de valor de uso y de valor. Marx se refiere al cambio diciendo que "recurriendo a la terminología en boga, que la mercancía es valor de uso y valor de cambio, esto, hablando con precisión, era falso. La mercancía es valor de uso... y 'valor'."⁴⁴ En toda la obra más desarrollada de Marx encontraremos esa distinción entre el valor y el valor de cambio, este último es la "forma necesaria de manifestación del valor", en tanto que la sustancia del valor es el trabajo abstracto. A diferencia de lo ocurrido en el pensamiento clásico el trabajo del hombre no pasa a un segundo plano sino, por el contrario, su importancia se realza. Marx explica lo que significa que el valor se exprese en el cambio cuando desarrolla lo que significan las formas del valor. Al equipararse mercancías una de ellas expresa su valor en otra, esta última hace las veces de equivalente, posee la forma equivalencial del valor, y la primera constituye la forma relativa del valor. Marx habla de "ecuaciones" refiriéndose a expresiones como: "20 varas de lienzo = una chaqueta" En estas "ecuaciones" el término izquierdo sería la mercancía que está expresando su valor en la mercancía del lado derecho. Se aprecia ya una dificultad en la exposición de Marx: él sabe bien que tiene que aclarar que la expresión del valor, del tiempo de trabajo abstracto, supone una variabilidad. No le parece correcto argüir que el valor de cambio es una forma defectuosa de expresión del valor, puesto que considera que se trata de una forma "necesaria"

⁴⁰ J. Robinson, "Marx, Marshall y Keynes". En *Contribuciones a la teoría económica moderna*, Siglo xxi eds, México, 1979, p. 89.

⁴¹ Ver carta de Marx a Engels del 24/VIII/1867.

⁴² D. Rosenberg, *Comentarios a los tres tomos de El Capital*. Facultad de Economía UNAM, s.f. t. I, p. 86.

⁴³ K. Marx, *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. Ediciones de Cultura Popular México, 1976, p. 21.

⁴⁴ K. Marx, Glosas marginales al tratado de economía política de Adolph Wagner. *Cuadernos de Pasado y Presente* 97, México, 1982, p. 48.

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

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

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

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

En la expresión matemática anterior hay ya homogeneidad dimensional, pues a cada lado del signo de igual hay números que expresan días de trabajo. Para escribir correctamente, de acuerdo a los usos actuales las expresiones matemáticas, hubo que emplear la afirmación marxista de que lo único común a los valores de uso equiparados en el acto de cambio es el hecho de ser productos del trabajo. Pero también nos vimos obligados a considerar que se intercambiaban equivalentes. Veremos en el capítulo III que no hay mayor dificultad para escribir expresiones análogas a la anterior sin suponer el intercambio equivalencial. Por ahora lo que nos interesa destacar es que para expresar matemáticamente el valor de cambio es imprescindible poner en nuestras expresiones la magnitud del valor. Asimismo, vemos qué podemos definir valor de cambio como un número 20 que posee unidades: varas de lienzo/chaqueta. De esta manera cuando se multiplica una cantidad X de chaquetas por 20 varas de lienzo/chaqueta el resultado es la cantidad de lienzo que se obtendría en un intercambio equivalencial de X chaquetas por lienzo. El problema es muy semejante al tratar no del valor de cambio sino del *precio*. "El precio es la *denominación dineraria* del trabajo objetivado en la mercancía."⁴⁵ En este caso las mercancías comunes representan su valor en oro o en una mercancía dineraria cualquiera. No hay demasiados cambios con respecto a la situación analizada por Marx antes. Sin embargo, una modificación importante es que antes se suponían todas las mercancías igualmente capaces de adoptar la forma relativa o la equivalencial. Cuando se analiza el dinero resulta que es una mercancía particular poseedora del monopolio del cambio, sólo ella funge como equivalente de todas las otras.

Al tratar la forma precio del valor Marx hace afirmaciones en las que ya no distingue adecuadamente entre valor y precio. Por ejemplo dice, que en la forma precio está presente la posibilidad de una incongruencia cuantitativa, "*de una divergencia entre el precio y la magnitud del valor.*"⁴⁶ Dicha afirmación es un resabio de las formas de expresión de la economía política clásica. Si Marx distingue entre valor, el contenido, y valor de cambio, la forma, ¿cómo hablar de una correspondencia entre esas dos magnitudes? Sencillamente estamos ante una confusión a la que Marx nos conduce aunque él nos da abundantes elementos para solucionarla, claro, si ese es nuestro interés. En el capítulo III daremos nuevos ejemplos de esta confusión entre valor y precio. Por ahora baste destacar que Marx rompiendo con la herencia de la economía política clásica plantea una relación especial entre valor y precio, considerando a éste último como la forma necesaria de manifestación del valor; pero, también, parece considerarlos como categorías análogas cuando habla de su igualdad. Un segundo aspecto de la relación valor precio se plantea cuando Marx argumenta por qué es que el valor de cambio expresa trabajo abstracto.

⁴⁵ K. Marx, *El Capital*, v. i, p. 124. 31 *Ibid*, p. 125.

⁴⁶ *ibid.*, p.125.

DEL VALOR DE CAMBIO AL VALOR

"Una mercancía individual, por ejemplo un *quarter* de trigo, se intercambia por otros artículos en las proporciones más diversas. No obstante su valor de cambio se mantiene inalterado, ya sea que se exprese en x betún, y seda, z oro, etcétera. Debe, por tanto, poseer un contenido diferente de estos diversos modos de expresión."⁴⁷

En el intercambio se igualan dos cantidades de valores de uso diferentes, en consecuencia —dice Marx— ellas poseen un algo común distinto a sus propios valores de uso. Ese algo común es el hecho de ser productos del trabajo, el ser valores.

Para llegar a esta afirmación Marx desecha como posible elemento común cualquier propiedad corpórea (las propiedades físicas, químicas, geométricas, etcétera) pues ellas tienen que ver con su valor de uso.⁴⁸ Es claro que dichas propiedades entran en consideración porque hacen útiles a las mercancías, porque las "hacen ser" valores de uso. "Por otra parte, salta a la vista que es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías."⁴⁹ Si se deja de lado el valor de uso —prosigue Marx— únicamente restará como propiedad común a las mercancías la de ser productos del trabajo.

La equivalencia entre las mercancías se establece haciendo abstracción de sus valores de uso, algo semejante debe ocurrir con los trabajos que las produjeron: hay que hacer abstracción de los caracteres concretos de ellos; en consecuencia lo común de las mercancías es un trabajo "abstractamente humano". "¿Cómo medir, entonces, la *magnitud* de su valor? —por la cantidad de "sustancia generadora de valor" —por la cantidad de trabajo— contenida en ese valor de uso."⁵⁰

La anterior es una argumentación insuficiente. El hilo del razonamiento conduce de la necesidad del intercambio a la búsqueda de una propiedad que no tenga que ver con el valor de uso. Los hechos de que las propiedades naturales de las mercancías estén ligadas a su utilidad y de que el valor de uso sea necesariamente abstraído en la determinación del valor de cambio no implican que una misma cualidad no pueda considerarse para ambos fines. Desde el punto de vista puramente lógico el hecho de que el peso de las mercancías tenga que ver con su utilidad no impide que además tenga relación con su valor de cambio; Aun siendo una característica natural de las mercancías su peso podría ser *en el plano lógico* la propiedad común con la que se establecieran las relaciones mercantiles de equivalencia. Si no es así, es porque no resulta *necesario* desde el punto de vista práctico el equiparar pesos correspondientes a valores de uso distintos'. Para transportar mercancías el volumen y el peso de las mismas son propiedades decisivas. Pero, para organizar el trabajo de hombre lo fundamental es contabilizar el trabajo contenido en ellas. La línea argumental de Marx, que por otro lado fue anticipada por Ricardo y por Destutt de Tracy,⁵¹ pone el acento en la cuestión lógica, cuando la respuesta debía buscarse en los aspectos prácticos del intercambio.

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

Cualquier muchacho sabe que una nación que dejase de trabajar, no digo durante un año, sino durante unas cuantas semanas, estiraría la pata y también sabe que las masas de productos correspondientes a las distintas necesidades reclaman masas distintas y cuantitativamente determinadas del trabajo global de la sociedad; que esta necesidad de distribuir el trabajo social en determinadas proporciones no resulta suprimida, ni mucho menos, por una *determinada forma* de la producción social, sino que cambia simplemente su *modo de manifestarse*, es también algo evidente por sí mismo. Las leyes naturales jamás pueden suprimirse. Lo único que puede variar en situaciones históricas distintas es la *forma* en que dichas leyes se abren paso. Y, en una sociedad en que la interdependencia del trabajo social se hace valer mediante el *cambio privado* de los productos individuales del trabajo, la forma en que esa distribución proporcional del trabajo se impone es precisamente el *valor de cambio* de

⁴⁷ K. Marx, *El Capital*, v.I, p.45.

⁴⁸ *ibid.*, p.46.

⁴⁹ *ibidem*.

⁵⁰ K. Marx, *ob. cit.* p. 48.

⁵¹ Véase, D. Ricardo, *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica. México 1973, p. 213.

estos productos.⁵²

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

1. Como regulador de la distribución cuantitativa del trabajo social; 2. Como expresión de las relaciones sociales de producción entre personas; 3. Como expresión del trabajo abstracto."⁵³ Rubín ve en la carta a Kugelmann una exposición de la TMV como ley que regula la distribución social del trabajo junto con la sección 4 del capítulo XII del tomo I de *El Capital* dedicada a la "División del trabajo dentro de la manufactura ...". Rubín arguye que el intercambio de los productos en proporción al tiempo de trabajo cristalizado en ellos constituye una situación de "equilibrio" entre dos ramas de la producción.⁵⁴

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

- a) regular la asignación de la fuerza de trabajo a las diferentes ramas de la producción;
- b) en consonancia y derivado de lo anterior, regular la cantidad producida de cada bien-mercancía;
- c) asimismo, y en función de lo anterior, regular las proporciones en que se cambian las diferentes mercancías.⁵⁵

En la introducción citamos también a Mandel quien destaca el mismo punto de la ley del valor como ley de la distribución del trabajo social. En este planteamiento hay un énfasis en el vínculo entre la teoría del valor trabajo y las necesidades prácticas de la economía mercantil. Nosotros entendemos en los autores que hemos citado: hay una necesidad *práctica* de contabilizar el tiempo de trabajo en la economía capitalista. Hay un desplazamiento, para nada despreciable, en el foco de la teoría marxista del valor trabajo: no es una teoría verdadera porque haya sido correctamente derivada a partir de ciertas reglas del correcto pensar. No. Es una teoría "necesaria" porque la regulación y medición del tiempo de trabajo es una necesidad ineludible de la economía capitalista. No se trata de que el trabajo sea una causa más o menos importante para el valor de cambio tal como la economía política clásica empieza planteando. Sino, cómo es posible que el valor de cambio desempeñe las insalvables funciones de regular y contabilizar el trabajo social, y qué consecuencias tiene esa forma particular de regular el trabajo social. A esa conclusión esperamos inducir al lector en el siguiente capítulo; mientras tanto esperamos haber aclarado por qué no nos parece suficiente el desarrollo de Marx al problema del valor como regulador de las cantidades de trabajo. ¿Qué significa la distribución proporcional del tiempo de trabajo? ¿Proporcional a qué? De la imperiosa necesidad de distribuir el trabajo en toda sociedad no se sigue que el mecanismo del mercado empleado en el capitalismo opere merced a valores de cambio proporcionales al tiempo de trabajo, o que sean a lo más desviaciones de tales valores de cambio. Rubín sirve bien para ilustrar esta insuficiencia de la teoría marxista: en el capítulo dedicado al estudio del valor como regulador de la producción anticipa los ataques: "Podría objetarse que nuestra idea de la conexión causal interna entre valor y trabajo (una conexión causal que necesariamente se desprende de la estructura misma de la economía mercantil) es demasiado general, e indudablemente será puesta en tela de juicio por los críticos de la teoría del valor de

⁵² K. Marx, "Carta a Kugelmann" II/VII/1868.

⁵³ I. Rubín, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Cuadernos de Pasado y Presente 53, Argentina, 1974, p. 127

⁵⁴ I. Rubín, *op. cit.*, p. 132.

⁵⁵ J. Valenzuela, "El valor en Marx". Fotocopia, s.f., p. 33.

Marx.⁵⁶ Pero como se dice coloquialmente, explicaciones no pedidas significan confesión de culpa. Rubin vuelve al esquema clásico de valor y trabajo como causa. La compleja obra de Rubin sobre el valor no aclara suficientemente la teoría marxista del valor, no precisa lo que es la ley del valor, ni da razones inobjtables de por qué los precios deben expresar tiempo de trabajo. Otro tanto podemos decir de las exposiciones de Mandel y de Valenzuela, con todo, son significativos sus avances en la dirección correcta. Trataremos de contribuir a la solución de los problemas antes señalados en el capítulo II.

CAPITULO II. LA NECESIDAD DE REGULAR Y CONTABILIZAR EL TRABAJO SOCIAL

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

EL CONCEPTO DE REGULACIÓN

En muchas disciplinas se estudian problemas de regulación, quizás los más parecidos a los de la economía⁵⁷ sean los biológicos. La regulación de la temperatura en los seres humanos es un buen ejemplo de regulación, éste último es un término técnico que significa: "Acción de control o adaptación de una magnitud de salida a un valor deseado en función de una magnitud de entrada."

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

Los sistemas de control no son perfectos, responden sólo a desviaciones de cierta magnitud. Si la temperatura del medio sobrepasa cierto valor nuestro organismo no posee forma de mantener la temperatura corporal dentro de los límites vitales y perecemos. En el rango en que opera el sistema de regulación térmica resulta imprescindible que el cerebro esté informado acerca de la temperatura; sería sencillamente una tontería pretender regularla sin información sobre ella. También sería imposible hablar de regulación sin un repertorio de acciones correctivas. La eficacia del sistema de control depende de la medición de la variable y de la capacidad para actuar sobre ella. Cuando se diseña un sistema de regulación puede haber dificultades de índole diversa. Por ejemplo, la regulación de la temperatura en un horno

⁵⁶ I. Rubin, *op. cit.*, p. 135.

⁵⁷ Hay toda una escuela de pensamiento originada en Francia denominada "Regulacionista", nada de lo que se discute en este libro se ha tomado de dicha corriente. Hemos usado el término porque nos parece necesario, el lector interesado en dicha escuela puede ver una excelente presentación sintetizada en el trabajo de R. Boyer, "*Technical Change and the Theory of Regulation*". CEPREMAP, marzo de 1987.

siderúrgico plantea problemas de medición distintos de los que plantea un horno de cocina. La urgencia de las acciones correctivas para regular la temperatura en un horno casero son minúsculas comparadas con las exigencias para un reactor nuclear. Pero, en todos los casos el esquema de medición de la variable y "reacción" ante sus desviaciones se mantiene. Si, por ejemplo, en su sistema resultara imposible contar con alguna de las dos partes mencionadas simplemente no podría haber control.

Si un problema como la regulación de la temperatura de un organismo puede parecerse intrincado, ¿qué decir de los problemas de regulación del trabajo social? El organismo social es muy complejo y presenta problemas de control muy diversos, una de las variables más importantes de regular es el trabajo del hombre.

La ley del valor de las mercancías determina qué parte de todo su tiempo de trabajo disponible puede gastar la sociedad en la producción de cada tipo particular de mercancías.⁵⁸

En una sociedad hipotética, formada por hombres libres,

...el tiempo de trabajo desempeñaría un papel doble. Su distribución, socialmente planificada, regulará la proporción adecuada entre las varias funciones laborales y las diversas necesidades. Por otra parte, el tiempo de trabajo servirá a la vez como medida de la participación individual del productor en el trabajo común, y también, por ende, de la parte individualmente consumible del producto común.⁵⁹

En la cita anterior y en otras partes de su obra Marx esboza una visión de la organización del trabajo social como sistema regulado. ¿Qué producir colectivamente? ¿Cuánto producir? ¿Cómo distribuir el producto entre los miembros de la sociedad? ¿Cómo seleccionar la mejor técnica? Con esta serie de preguntas señalamos diversos aspectos de la regulación del trabajo social.

Al asignar los medios de producción y las cantidades de trabajo a los diferentes ramos de la producción se determinan las cantidades de las distintas mercancías que pueden consumirse hoy y, en cierta medida, en el futuro. Las mercancías susceptibles de ser consumidas ahora deben repartirse entre los productores de manera que no se desperdicie trabajo. El que haya necesidad de regular socialmente el trabajo humano no implica que todo el trabajo se regule de la misma manera. *Por ejemplo, el trabajo doméstico efectuado por las mujeres bajo la figura de amas de casa es un trabajo indispensable que no se regula mediante la contabilidad.* Esta característica está lejos de haber sido analizada por diversas razones, una de ellas parece ser que no está claro lo que significa regular el trabajo humano pero, también explica esta carencia, y seguramente es lo más importante, la discriminación hacia las mujeres. Más adelante trataremos esta cuestión, por ahora intentaremos precisar un poco lo que significa regulación del trabajo social. Para ello utilizaremos un recurso expositivo especial: un modelo de sociedad capaz de organizarse conscientemente, no una sociedad mercantil. Con dicho artificio, plantearemos una serie de problemas cuya solución exige una contabilidad de tiempo de trabajo.

REGULACIÓN DEL TRABAJO SOCIAL

Hay necesidad de distribuir el trabajo social de acuerdo al volumen de las necesidades sociales dice Marx, y tal es la función de la ley del valor. ¿Cuál sería el volumen de las necesidades sociales? Podría pensarse que sería un listado de todo lo necesario para la vida. Sin embargo, el tal listado no guardaría relación con lo posible de acuerdo a las capacidades y conocimientos actuales del hombre. De entre el numerosísimo conjunto de necesidades habría un conjunto muy amplio, pero más reducido que el anterior, de posibilidades delimitadas por el trabajo del hombre. Sólo expresando las necesidades en términos de trabajo sería posible delimitar las posibilidades de una sociedad y seleccionar los volúmenes de satisfactores necesarios. No tiene sentido plantearse el problema de cuánto producir de ropa, de

⁵⁸ K. Marx, *El Capital*, v. II, p. 433.

⁵⁹ K. Marx, *El Capital*, v. I, p. 96.

alimentos, etcétera, si no es seleccionando aquellas combinaciones posibles. Para ello las variables serían las cantidades del trabajo social que podrían asignarse a la elaboración de los distintos bienes, dadas ciertas condiciones técnicas. Éstas últimas tendrán que modificarse pero no son modificables a voluntad, constituyen *datos* para la regulación del trabajo. Al modificar las condiciones técnicas en una sociedad habría que contabilizar el trabajo que las nuevas técnicas implican y decidir a partir de ello si convienen o no a la sociedad. Si una nueva técnica exige para un mismo resultado más trabajo que una anterior habrá *necesariamente* una pérdida para alguien en caso de que se la adoptara. Sería casi imposible que algún tipo de sociedad juzgara eso correcto, aun si esa decisión errónea se adopta en una sociedad clasista, y si el costo del error lo pagaran únicamente las clases dominadas. Otro aspecto de la regulación del trabajo social lo constituye la determinación de las cantidades de medios de producción. Vamos a suponer que se establecen las cantidades de bienes para el disfrute humano que será posible producir con los conocimientos técnicos actuales. Ello no quiere decir que dichas cantidades se puedan producir inmediatamente; pues bien podría requerirse de aumentar la oferta de medios de producción antes de estar en condiciones de producir lo que se busca. Significaría, en suma, distraer trabajo de la producción para el consumo actual y dedicarla al consumo futuro. La magnitud del esfuerzo que ello significa sólo podría comprenderse en términos de trabajo. Finalmente, hay que distribuir el producto consumible entre los productores. Para ello es indispensable la contabilidad del tiempo trabajo individualmente y establecer la correspondencia con el trabajo que cuesta la elaboración de los distintos bienes. Una sociedad de hombres libres podría repartir el producto de acuerdo a las necesidades individuales, pero aun en tal caso la contabilidad del tiempo de trabajo permitiría entender el significado de una repartición de ese estilo y efectuarla. Si una unidad de producción percibe bienes que cuestan el doble del tiempo trabajado por ella otras unidades habrán de percibir menos. Cualquier distribución del producto que busque la justicia tendría que considerar el significado de sus acciones. Trataremos de ampliar estas ideas a continuación. Para exponer lo medular de nuestros razonamientos recurriremos a ejemplos numéricos que pretenden ilustrar qué significa regular el trabajo social y por qué debe contabilizarse, aunque sea de manera aproximada, el tiempo de trabajo gastado por la sociedad.

UNA SOCIEDAD HIPOTÉTICA

Imaginemos una sociedad formada *sólo por productores directos* y que produce exclusivamente cereal empleando trabajo y semilla. El trabajo de un hombre durante un año y 100 kg de semilla es lo que se necesita para producir 1.1 toneladas de cereal. Supongamos que nuestra imaginaria sociedad cuenta con 200 trabajadores, precisa, entonces, de 20 t de semilla para que todos puedan producir, en cuyo caso la producción anual sería de 220 t. Si de la producción anual se reservan 20 t para reposición de la semilla consumida durante la siembra, esa sociedad podrá reproducirse. Si cada uno de los 200 productores percibe una tonelada de cereal para su consumo individual tres problemas económicos estarían resueltos:

- a) la determinación del volumen de las necesidades sociales;
- b) la asignación del trabajo vivo a las distintas actividades exigidas por la sociedad, y la distribución del trabajo objetivado, o sean los medios de producción requeridos para elaborar los distintos bienes;
- c) la distribución del producto entre los productores con arreglo al tiempo trabajado.

Claro está que los problemas mencionados son extremadamente simples en nuestro ejemplo; no lo son en la realidad. Como sólo se produce cereal, el volumen de necesidades satisfacibles está claramente definido, así como la distribución del trabajo social. Una tonelada por trabajador es lo máximo que puede consumirse del producto social y para llegar a este resultado fue suficiente con una contabilidad en términos de valores de uso: restando la semilla necesaria para reposición del producto anual. Compliquemos un poco nuestro ejemplo para ver por qué esto no es posible en todos los casos. Supongamos que se descubre una técnica que emplea un fertilizante. Los datos de la nueva tecnología son:

$$\begin{array}{l}
 1 \text{ año hombre} \rightarrow 1 \text{ tonelada de fertilizante} \\
 0.4 t \text{ de cereal} \& 1/4 t \text{ de fertilizante} \& 7/20 \text{ año hombre} \rightarrow \\
 1.2 t \text{ de cereal}
 \end{array}$$

En la representación anterior se muestran los insumos requeridos para la producción de las distintas mercancías como renglones y el resultado del proceso de trabajo después de la flecha. Empleamos el símbolo & para denotar que se ponen a funcionar conjuntamente los elementos de la expresión. Hecha esa aclaración sobre la notación veamos que la sociedad tiene dos nuevos problemas:

- d) juzgar la conveniencia de la nueva técnica;
- é) adoptar la nueva técnica cuando resulte conveniente, o más en general, cambiar el patrón de producción.

Como en el ejemplo anterior las necesidades sociales sólo pueden satisfacerse con cereal, pero el hecho de que el fertilizante sea un medio de producción plantea el problema de distribuir correctamente el trabajo social entre los dos ramos para que no haya desperdicio. Más aún, es posible plantear el problema de producir cierta cantidad de fertilizante para incrementar la producción futura. De hecho esta sería la única forma en que podría adoptarse la nueva técnica si fuera conveniente. Por ello lo primero que hay que saber es si la nueva técnica resulta mejor que la anterior. Ello permitirá determinar los volúmenes de necesidades satisficibles, las nuevas asignaciones del trabajo vivo y del trabajo objetivado en los medios de producción. Por último, podría establecerse un plan para adoptar la nueva técnica.

La elección de la técnica

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

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

$$\text{Trabajo incorporado en el producto} = \text{trabajo pasado} + \text{trabajo vivo}$$

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

Para la técnica inicial, resulta que las 220 toneladas de cereal producidas anualmente no son sólo el resultado del trabajo vivo de los 200 productores, pues se requirió además un trabajo previo que rindió 20 t de semilla. Ese trabajo se hizo en el pasado con vistas a permitir la producción presente. El producto anual de 220 t no puede valer 200 años hombre (200 aH) sino que valdrá 220 m_c, donde m_c es el

trabajo incorporado en una unidad de cereal. Si la semilla se hubiera producido bajo idénticas condiciones a las actuales podríamos escribir:

$$20m_c + 200aH = 220m_c$$

cuya solución es

$$m_c = 1.0 aH/t.cer$$

Con el resultado anterior es fácil ver que si se retribuye a cada trabajador con una tonelada de cereal al año, sobrará lo justo para reiniciar la producción al mismo nivel en el siguiente periodo y no habrá residuo o faltante en nuestra hipotética sociedad. De contabilizar la semilla de otra forma a como lo hemos hecho, tendríamos bien un faltante, o bien un residuo. De suerte que esto es lo que una sociedad organizada racionalmente debería hacer: contabilizar el trabajo contenido en los medios de producción según las condiciones técnicas actuales.

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

$$m_f = 1.0$$

$$0.4 m_c + \frac{1}{4}m_f + \frac{7}{20}aH = 1.2 m_c$$

o bien:

$$m_c/3 + 5m_f/24 + 7/24 = m_c$$

con aH abreviamos año hombre (la unidad de medida del trabajo), m_c es la incógnita de nuestro problema, y tenemos que la solución es:

$$m_c = 3/4 \text{ año hombre}$$

Con los resultados anteriores queda aclarado el problema d); ello quiere decir que ahora sabemos se ocupa menos trabajo directo e indirecto con la nueva técnica pues el rendimiento del trabajo *social* se ha elevado de $1 aH$ a $0.75 aH$ para producir una tonelada de cereal. De otra manera, mientras que antes *en promedio* el trabajo sólo podría ser recompensado con una tonelada de cereal por año hombre, ahora, con la nueva técnica, sería posible obtener $4/3$ de tonelada de cereal (en promedio) a cambio de un año hombre de trabajo.

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

Nótese que otras nociones de eficacia, como por ejemplo, la eficacia de los medios de producción, pueden conceptualizarse; sin embargo, no tendrían ningún valor para los individuos de nuestra hipotética sociedad.

En nuestro ejemplo, se gasta el cuádruple de semilla por unidad de producto y se consume fertilizante, que antes no era necesario. Es obvio que la eficacia del "capital" ha disminuido en términos físicos. Sin embargo, la reducción en el trabajo directo compensa el mayor volumen de medios de producción por unidad de producto requerido por la nueva técnica. En consecuencia, en promedio la sociedad estará mejor: *el trabajo social ha elevado su eficacia en un tercio*. Podríamos referirnos a lo anterior de otra forma y si estuviéramos hablando de una sociedad capitalista tendríamos que decir con Marx que sólo el trabajo es productivo, pues no perjudica o beneficia a los hombres que se gasten más o menos medios de producción en la elaboración de un bien determinado. El que los medios de producción consuman más o menos energía o algún material específico puede ser muy importante para la ecología, pero para organizar el trabajo humano lo único decisivo para los productores debiera ser el trabajo *total* gastado por unidad de producto.⁶⁰ Una segunda mirada a lo anterior nos sirve para concluir que una sociedad cuya vida material dependa del trabajo humano no podrá elevar sus consumos futuros sin reducir el trabajo gastado en la producción de los valores de uso necesarios. Para tal efecto deberá poseer un procedimiento que le permita juzgar si las modificaciones efectuadas en la producción son benéficas o no. Tal procedimiento tiene que ser eficaz aunque no necesariamente infalible u óptimo. Por ejemplo, imaginemos que en la hipotética sociedad que hemos considerado cuando se descubre una técnica se echa una moneda al aire para decidir su adopción. Dado ese mecanismo aleatorio para decidir, tendremos los siguientes cuatro resultados posibles:

- i) aceptar la nueva técnica que es mejor que la anterior;
- ii) rechazar la nueva técnica que es mejor que la anterior;
- iii) aceptar la nueva técnica aun cuando no es mejor a la anterior;
- iv) rechazar la nueva técnica que no es mejor a la anterior.

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

Una estrategia como la supuesta aquí, no añade información al proceso de innovación tecnológica. ¿Por qué razón, entonces, los cambios técnicos habrían de producir mejoras para la sociedad? ¿Sería, entonces, eficaz el procedimiento para introducir cambios en la comunidad de nuestro ejemplo? Nos parece que no. Otra cosa muy distinta sería si hubiera forma de juzgar por anticipado si una técnica ahorra trabajo o no. De ser así, el desarrollo de la productividad podría ser una actividad *propositiva*. Quedamos entonces en que sólo si una técnica ahorra trabajo será conveniente, y por otro lado la conveniencia de una técnica podría ser prevista, aunque sea de manera aproximada, sólo si hay una forma de contabilizar el trabajo socialmente gastado con las distintas técnicas. Hay problemas que hemos dejado de lado cuando nos referimos a la contabilidad del tiempo de trabajo como son: los relativos a los distintos grados de complejidad de la actividad laboral, los problemas implicados cuando coexistan diversas técnicas para producir lo mismo, las dificultades derivadas de considerar condiciones diversas para los distintos procesos laborales (por ejemplo tierras de diferentes fertilidades en la agricultura). Por ahora evitaremos estas dificultades suponiendo:

- a) la uniformidad de todos los trabajos y que no se precisa de tiempo de trabajo para calificar a los

⁶⁰ Contrástese lo anterior con la visión ideológica sobre la productividad del capital. De acuerdo a ella la visión de Marx es metafísica, véase por ejemplo Robinson y Etwell, *Introducción a la economía moderna*, p. 41.

trabajadores;

- b) la uniformidad de técnicas;
- c) uniformidad de condiciones externas a los procesos laborales.

Si con lo dicho hasta aquí queda clara la importancia de contabilizar el tiempo de trabajo para elegir las técnicas convenientes pasemos a ver el problema del volumen de las necesidades sociales.

Volumen de las necesidades sociales

Apenas haya dos o más productos existirá la posibilidad de elegir entre distintas combinaciones de bienes producibles. En nuestro ejemplo la sociedad tendría la opción de producir fertilizante para incrementar la producción futura. A pesar de lo simple que se antoja la situación propuesta, estamos involucrados en un caso donde se produce con distintas técnicas. Procediendo con orden ¿qué implica producir fertilizante cuando el cereal se cultiva con la técnica inicial? La cantidad de trabajo requerida para la producción de una tonelada de fertilizante es un año hombre y esa misma cantidad cuesta producir una tonelada de cereal con la técnica "antigua". Es claro, en el ejemplo, que la producción de una tonelada de fertilizante significa el dejar de producir una tonelada de cereal. Esto debiera ser obvio: ninguna sociedad, si ignoramos los préstamos y las donaciones, puede consumir más de lo que produce. *En términos cuantitativos ello quiere decir que toda sociedad no puede consumir per cápita en un año productos que incorporen trabajo por más de un año. Es este un límite ajeno a la voluntad de los productores.*

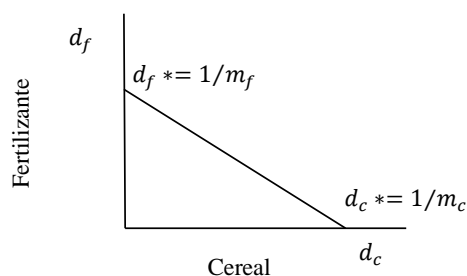
La sociedad podría requerir, digamos, dos toneladas de cereal por trabajador al año; sin embargo, dicha producción no sería factible. Ya vimos antes que el trabajo incorporado en un producto era el recíproco de lo que podría consumirse de él si fuera el único bien consumible. Planteando la cosa al revés, para que sea posible un consumo de dos toneladas de cereal por trabajador se precisaría que dicho producto tuviera un trabajo incorporado de 0.5 aH/t cereal.

Cuando hay más de un producto para el consumo la cuestión es análoga: el trabajo incorporado en el producto consumible deberá ser igual al trabajo vivo disponible en la sociedad. De manera que de entre todas las canastas de productos que pudiera desear una sociedad sólo serían *producibles* con la tecnología actual aquéllas cuyo trabajo incorporado total sea igual al trabajo vivo disponible. Si denotamos con d_c la cantidad de cereal *por hombre ocupado* que puede consumirse en un año y con d_f la cantidad *por hombre ocupado* de fertilizante que puede destinarse a la producción futura, es decir, descontando la reposición de ambos productos, tendremos:

$$d_c X m_c + d_f X m_f = 1$$

Si se produce una cantidad de mercancía de cualquiera de los dos bienes que ocupe todo el trabajo disponible tendremos los puntos d_c y se muestran en la gráfica 2.1:

GRÁFICA 2.1 CANTIDADES PRODUCIBLES DE CEREAL Y DE FERTILIZANTE

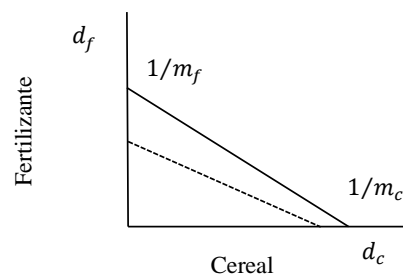


En la gráfica tenemos que d_c^* y d_f^* son las máximas cantidades que pueden producirse de las mercancías consideradas y la recta que une esos puntos define todo el conjunto de necesidades satisficibles con la tecnología actual. Si se asigna el trabajo social de acuerdo al volumen de las necesidades sociales éstas deberán ser un punto de la gráfica 2.1. Si se deseara producir otra combinación no incluida en la recta se tendría cualquiera de dos situaciones:

- a) para puntos por encima de la recta $d_c^* - d_f^*$ la producción es imposible;
- b) para puntos por debajo de la recta se desperdicia trabajo.

El caso de dos mercancías nos sirve para volver al punto anterior de la selección de técnicas. La disminución del trabajo incorporado de alguna de las mercancías aumenta la cantidad consumible de ella, si disminuyeran los trabajos incorporados de ambas se daría un caso como el ilustrado en la gráfica 2.2. Ahí se observa que habría posibilidad de aumentar el consumo de ambas mercancías:

GRÁFICA 2.2 CANTIDADES PRODUCIBLES DE CEREAL Y DE FERTILIZANTE CUANDO SE ABATE EL TRABAJO GASTADO EN LAS DOS MERCANCÍAS



Podemos decir que hemos discutido el problema de la determinación de las necesidades sociales. Este problema puede confundirse con la asignación del trabajo objetivado y del trabajo vivo en virtud de la estrecha relación que hay entre ambos. *En rigor no pueden distribuirse los trabajos sin especificar las necesidades sociales y no tiene caso definir éstas sin tomar en cuenta los requerimientos de trabajo de manera de alcanzar algo factible.* Aquí se plantea ya un vínculo entre producción y consumo muy definido, pues la demanda es interdependiente con la oferta: los miembros de nuestra hipotética sociedad podrían influir en la determinación de las cantidades de los productos, ello obliga a una cierta distribución del tiempo de trabajo social. Aquí tenemos una determinación de la producción por el lado de la demanda. Sin embargo, el trabajo incorporado en los productos no puede establecerse arbitrariamente, pues sólo si la escala de la producción obliga a cambios técnicos, o los posibilita, el tiempo de trabajo gastado en la producción sufrirá alteraciones. En el otro sentido de determinación, tenemos que la producción restringe las posibilidades del consumo. Por ejemplo, en nuestra ilustración, tenemos que las cantidades de cereal y de fertilizante que podrían producirse están bien definidas: cualquier posible combinación de dichos productos es factible, una vez que se descuenta la reposición, será una cuyo trabajo incorporado sea igual al trabajo vivo disponible. La restricción impuesta por la producción a la demanda es aún más severa si tomamos en cuenta el tiempo requerido para alcanzar una producción factible: como muchas de las producciones posibles requieren distintas cantidades de medios de producción, no todas ellas son igualmente alcanzables en un horizonte temporal dado. Simplemente para enfatizar lo que deseamos, pensemos en que nuestra hipotética sociedad puede producir sin mayor dificultad las cantidades de fertilizante que desee; puesto que dicha producción no requiere de ningún medio de producción. En

cambio, la producción de cereal exige la producción previa de semilla por lo tanto la sociedad precisaría acumular cereal para incrementar el consumo per cápita de este último. De esta manera, los límites que la producción impone a la demanda son mucho más estrechos de lo que podríamos pensar.

Resumiendo, diremos que la producción limita las posibilidades de elección de los consumidores de dos maneras: especificando qué es posible producir con la eficacia actual del trabajo social y restringiendo también, cuándo será alcanzable. Esto último quedará un poco más claro en la siguiente sección del capítulo. En ella trataremos el problema de cómo adoptar la nueva técnica toda vez que sabemos es provechoso y cuál debería ser la asignación del trabajo social a las distintas ramas. Antes tenemos que tratar el problema de la asignación de los trabajos vivo y objetivado a la producción de las distintas mercancías.

Asignación del trabajo vivo y del trabajo objetivado

Supongamos que la hipotética sociedad seleccionó ya una producción factible. Hay que asignar los medios de producción y el trabajo necesarios para la producción de los distintos bienes. Con la técnica elemental supuesta primeramente, no había ninguna dificultad para asignar el trabajo social puesto que todo el trabajo vivo (200 aH) únicamente podía destinarse a la producción de cereal y ello implicaba una asignación del trabajo objetivado: 20 t de semilla eran requeridos para ocupar a todos los trabajadores. El problema será generalmente más complejo que esto, pero está bien planteado y resuelto dentro de las técnicas de insumo producto: establecida la composición de la "demanda final" la composición de la producción global y de ahí quedan especificadas las cantidades de trabajo vivo y objetivado que deberán asignarse a cada rama para obtener ese producto.

Supongamos que se decide producir 0.2 toneladas de fertilizante por trabajador y que el cereal se produce con la técnica mejorada.

Los valores unitarios de ambas mercancías son $m_f = 1.0$, $m_c = 0.75$ y tal como se sigue de la ecuación 2.1* tendremos que la producción per cápita de cereal podrá ser de 1.067 toneladas por año. Hemos, pues, definido la demanda final. Para obtenerla la sociedad debería de producir 0.2×200 aH toneladas de fertilizante y 1.067×200 toneladas de cereal descontando la reposición. La pregunta queda planteada: ¿cuánto producir en total de cada una de las mercancías para poder satisfacer la demanda final establecida? Éste es un problema que puede resolverse de muchas maneras, por tanteos es una de ellas; otra es la solución matemática planteada con las técnicas de insumo producto. Según ésta es posible conocer la producción total de cada bien efectuando el balance siguiente:

$$\text{Producción total} = \text{consumo intermedio} + \text{demanda final.}$$

Como el consumo intermedio depende de la producción total de cada bien, tenemos que resolver un sistema de ecuaciones simultáneas:

$$\text{Demanda intermedia} + \text{demanda final} = \text{producción total}$$

$$\begin{array}{l} \text{Fertilizante} \quad 0.2083 X_c \quad + \quad 40 \quad = X_f \\ \text{Cereal} \quad \quad 0.3333 X_c \quad + \quad 213.32 = X_c \end{array}$$

donde X_f , X_c denotan la producción total de fertilizante y de cereal respectivamente.

La solución al sistema anterior es:

$$X_f = 106.66$$

$$X_c = 320$$

para poder producir dichas cantidades hay que asignar los trabajos vivo y objetivado necesarios, ello es muy simple pues basta multiplicar la producción total de cada bien por los coeficientes que denotan los requerimientos de medios de producción y de trabajo vivo. Si denotamos con l_f y l_c las cantidades de trabajo vivo necesarias para producir X_f y X_c tenemos:

$$l_f = 1 \times 106.66 = 106.66$$

$$l_c = 0.2917 \times 320 = 93.34$$

$$\text{Trabajo total} = 200.00$$

De manera análoga tenemos que los medios de producción requeridos para la producción total de 320 toneladas de cereal son:

$$0.2083 \times 320 = 66.6560 \text{ toneladas de fertilizante} \quad 0.3333 \times 320 = 106.66 \text{ toneladas de cereal}$$

Puesto que la producción de fertilizante no requiere medios de producción, tenemos ya todos los resultados para que nuestra hipotética economía satisfaga la demanda final supuesta. Con ello se reproduciría la sociedad y estaría en condiciones de incrementar la producción futura merced a la sustracción de productos que podían dedicarse al consumo actual. Las asignaciones de los trabajos objetivado y vivo requeridos para la producción son:

CUADRO 2.1

ASIGNACIÓN DE TRABAJOS OBJETIVADO Y VIVO QUE SATISFACEN LA DEMANDA FINAL ESTIPULADA

	Fertilizante	Cereal	Trabajo vivo	Producción Total
Fertilizante	--	--	106.66	106.66
Cereal	66.656	106.66	93.34	320.00
Demanda Final	40.00	213.333	--	--
Total	106.66	320.00	200.00	

Conviene resaltar la cuestión de la producción sustraída del consumo humano en el presente ciclo. La producción de 40 toneladas de fertilizante servirá para incrementar la producción futura. La producción de cereal sería de:

106.66 t de fertilizante y 170.70 t de cereal y 149.34 años hombre permitirían producir 512 t de cereal

Dicha producción sería posible porque se produjeron 106.66 toneladas de fertilizante y se destinaron 64.04 toneladas de semilla por encima de las necesidades de reposición (170.70 – 106.66) para incrementar la producción futura. Ello significa que se podrían consumir como alimento 149.3 toneladas. Tal disminución del consumo humano se asemeja a la que ocurriría si disminuyera la productividad por cualquier causa, si miramos sólo los efectos inmediatos.

Vamos a suponer que hay la fuerza de trabajo necesaria para aprovechar las 106.66 toneladas de fertilizante que la sociedad poseerá.

Distribución del producto social

... el tiempo de trabajo servirá a la vez como medida de la participación individual del productor en el trabajo común, y también, por ende, de la parte individualmente consumible del producto común.⁶¹

En toda sociedad donde el trabajo común sea necesario, será indispensable buscar una cierta correspondencia entre el tiempo laborado y el monto de trabajo cristalizado en los productos que recibe el trabajador. Una sociedad organizada racionalmente debería darle la mayor importancia a la contabilidad del producto en tiempo de trabajo de manera que la distribución del mismo fuera de acuerdo al tiempo laborado. Si los productores no son conscientes de que así se reparte el producto social podrían tratar de obtener lo más con el menor esfuerzo.

De nueva cuenta hay que señalar que hay muchas posibles formas de correspondencia: se puede contabilizar el trabajo desempeñado por los miembros de las familias dedicados a laborar para otros hombres ajenos al núcleo familiar, y asignarles productos cuyo trabajo incorporado sea igual al tiempo trabajado. Al interior de las familias el producto se repartirá de acuerdo a algún criterio, por ejemplo tiempo trabajado para el núcleo familiar y algún otro para mantener a la prole. Pero también pudiera dividirse la sociedad entre los que perciben una porción del producto social de acuerdo al tiempo trabajado y a la índole de su trabajo, y los que obtienen un ingreso proporcional a los medios de producción poseídos. Esto último es lo que ocurre en el capitalismo.

Acumulación

Hemos denominado “acumulación” a este apartado a sabiendas de que es un término con el significado técnico de transformar plusvalía en capital. En rigor, como no hablamos todavía del modo de producción capitalista debíamos emplear otro término, pero eso nos lleva a complicaciones innecesarias. El problema que trataremos es: cómo podría nuestra hipotética sociedad pasar de la producción bajo las condiciones técnicas iniciales a producir bajo las segundas. Dicho cambio involucra un aumento considerable en la productividad, y una elevación del trabajo objetivado necesario para la producción. Con la técnica 1 se precisaban de 20 toneladas de semilla para que los 200 trabajadores produjeran, en términos de trabajo incorporado, de 20 aH para 200 unidades de trabajo vivo ($20/200 = 0.1$). Con la segunda, en cambio, la producción de cereal requiere de 83 1/3 toneladas de fertilizante y de 133 1/3 toneladas de cereal; la proporción entre trabajo objetivado y trabajo vivo pasa de 0.1 a 0.625 ($83\ 1/3 \times 1\ aH / (133\ 1/3 \times 0.75\ aH) = 0.625$).

Para alcanzar dicha proporción entre el trabajo objetivado y el trabajo vivo, tendría que “acumularse”, pues en algún momento habría que producir para elevar la producción futura. La dimensión del esfuerzo exigido a la sociedad está perfectamente expresado en la magnitud del trabajo materializado en los medios de producción. Supongamos que se tratara de pasar de una técnica a otra en un solo periodo. En ese caso habría que dedicar 83 1/3 trabajadores a la producción de fertilizante que constituirá la producción del siguiente periodo. Además, la producción de cereal de los 116 2/3 trabajadores que restan deberá dedicarse en parte a la producción de las 133 1/3 toneladas de semilla. Esquemáticamente lo que habría de hacerse es:

$$83\frac{1}{3}\ aH \rightarrow 83\ 1/3\ t\ fertilizante$$

$$11\ 2/3\ t\ cer. \ \& \ 116\ 2/3\ aH \rightarrow 128\ 1/3\ t\ cereal$$

⁶¹Loc. cit.

$$8\frac{1}{3}t \text{ cer.residuo} \rightarrow 8\frac{1}{3}t \text{ cereal}$$

Total disponible para el siguiente periodo: 136 2/3 t cereal

Como del producto cerealero deberían dedicarse 133 1/3 t como semilla, quedarían 3 1/3 t para consumo de los productores en el periodo actual. Tenemos que se dejarían de consumir 196 2/3 t de cereal, ello significa el trabajo de 196 2/3 aH lo que sumado a las 20 aH de trabajo ya objetivado en la semilla constituye un total de 216 2/3 aH. De suerte que 216 2/3 de años hombre deberían dedicarse a la producción futura. La diferencia entre el trabajo objetivado en los medios de producción requeridos para la producción futura (evaluados aquí según la productividad de la técnica inicial) y el trabajo ya materializado en los medios de producción es, pues, de 196 2/3 aH, dicha magnitud se retiró del consumo; la denominación empleada por Marx, trabajo objetivado aparece cabalmente explicada en el ejemplo: se trata de trabajo humano que deja de ser inmediatamente útil y que sólo se traducirá en objetos. Es trabajo que deja de ser para el sujeto y es para un objeto; aunque en el futuro, si todo marcha bien, podrá beneficiar al sujeto del proceso de trabajo. Ya hemos señalado una de las opciones posibles para adoptar la nueva tecnología, se sigue de ahí que la medición del trabajo objetivado en los medios de producción no es una alegoría sino algo que permitiría la evaluación de lo que significa elevar el volumen de medios de producción. Difícilmente los productores de la sociedad supuesta por nosotros reducirían su consumo a los niveles considerados en el ejemplo inmediato anterior; pero aún más difícilmente una sociedad podría organizar eficazmente la producción futura sin cuantificar la magnitud del esfuerzo requerido. Imaginemos que no se sigue la estrategia anterior, la cual con ser la más rápida implica el producir toda la semilla con la técnica actual. De entre una enorme variedad de posibles estrategias, sería posible ésta: dedicar una cierta cantidad del trabajo disponible a la producción de fertilizante, digamos diez años hombre, y el resto a producir cereal con la técnica antigua. Para el siguiente periodo podría producirse cereal empleando fertilizante y también mediante la técnica anterior con lo que el resultado global, en términos de consumo, sería menos costoso para la sociedad. Por ejemplo, el esquema de asignación del trabajo global podría ser:⁶²

Comentario [A1]: Hasta aquí revisión de títulos. Las ecuaciones que siguen están ml. AVB, 13-viii-2015

⁶² U_f y U_c denotarán de aquí en adelante toneladas de cereal y de fertilizante respectivamente.

$$20 \text{ } {}_aH \rightarrow 20 U_f$$

$$16 U_c \text{ \& } 10 U_f \text{ \& } 14 \text{ } {}_aH \rightarrow 48 u_c$$

$$16.6 u_c \text{ \& } 166 \text{ } {}_aH \rightarrow 182.6 u_e$$

en el ejemplo anterior $48 u_c$ son producidas con la nueva técnica y 182.6 se producirían con la primera. En el apéndice A1 se muestran los pasos para adoptar completamente la nueva técnica. Se aprecia allí que sólo en los dos primeros pasos la sociedad consumiría menos que si mantuviera la técnica primitiva. En términos absolutos la cantidad de cereal que se deja de consumir es menor que con la estrategia anterior, pues al incrementar paulatinamente la productividad es posible acumular también de manera pausada y distribuir en el tiempo las reducciones en el consumo. Sin embargo, la reducción en consumo es considerable si contabilizamos el consumo potencial debido a la nueva técnica. El significado en tiempo de trabajo de cualquier estrategia variará por efectos de los cambios de productividad ocurridos en el tiempo. El sacrificio mínimo se lograría si se obtuviera en préstamo lo necesario para producir inmediatamente con la nueva técnica y se devolviera el préstamo en productos elaborados bajo las nuevas condiciones. En tal caso habría que solicitar prestados: $113 \frac{1}{3} u_c$ & $83 \frac{1}{3} u_c$ que tienen un valor de $168 \frac{1}{3} aH$, o lo que es lo mismo, la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción empleados por la segunda técnica evaluados según la productividad lograda con dicha técnica y el trabajo incorporado en los medios de producción empleados por la primera. En cambio ya vimos que el paso abrupto de la primera a la segunda técnica implicaría un sacrificio de $196 \frac{2}{3} u_f$, los cuales evaluados a la productividad de la primera situación significa un sacrificio de $196 \frac{2}{3} aH$, o lo que es lo mismo la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción requeridos por la segunda técnica pero evaluados según la productividad de la primera técnica. Tenemos, pues, los límites entre los que se moverá el sacrificio exigido por la acumulación: la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción en la segunda situación y el incorporado en los medios de producción de la primera. El límite inferior, el menor sacrificio para la sociedad, lo obtendremos evaluando los medios de producción según la productividad más elevada; y el límite superior se calcularía de acuerdo a la productividad inferior.

Con lo anterior, parece que hemos resaltado la enorme significación del tiempo de trabajo para percibir el esfuerzo exigido por la acumulación. Aun bajo las condiciones más favorables, hay que sacrificar consumo en nuestro ejemplo y tenemos que la diferencia entre el trabajo incorporado en los medios de producción en una y otra situaciones mide el trabajo que hay que distraer del disfrute y dedicar a la producción futura. La velocidad con la que se acumule determinará el tiempo en el que se pueda instaurar plenamente la nueva técnica. No está por demás insistir en que de cualquier forma *hay límites objetivos* para la acumulación, ellos deben ser obedecidos en toda sociedad y el trabajo exigido para producir los medios de producción requeridos determinan dichos límites.

El problema analizado antes es el mismo que habría para cambiar el patrón de producción sin cambiar la técnica. En tal caso estarían definidas las cantidades producibles de las distintas mercancías. Dichas cantidades requerirían, en general, cantidades desiguales de trabajo pasado para la misma cantidad de trabajo vivo. En consecuencia, para producir un vector de mercancías que ocupa más trabajo pasado por unidad de trabajo vivo que la producción actual habrá que "acumular" y en el caso contrario desacumular.

ALGUNAS CUESTIONES MATEMÁTICAS

Desde el primer problema que planteamos, la elección de técnicas, enfrentamos una dificultad inherente a la organización social del trabajo: los distintos productos son resultados de una multitud de procesos laborales que interactúan de manera compleja. Una gran diversidad de trabajos se objetiva en los distintos productos. De modo que si se modifica la eficacia de un proceso laboral cualquiera, se afecta no sólo la disponibilidad del producto de esa rama sino que se modifica además, la de los productos que lo usen como medio de producción. Si, por ejemplo, se reduce el trabajo requerido para la producción de fertilizante se posibilita el aumento de fertilizante, cereal, alimentos elaborados con cereal, etcétera. Esta

interdependencia característica de las economías fue vista claramente por los clásicos y por Marx y la expresaron de distintas formas. El análisis de insumo producto, publicado por Leontief en los años cuarenta, constituye un enfoque para analizar la interdependencia de los procesos laborales. Dicho análisis reveló que es posible que la producción de una mercancía cualquiera pudiera requerir la producción de *todos* los otros bienes.

Otro aspecto de la interdependencia es que el trabajo gastado *socialmente* en un bien puede ser la suma de una porción de *todos* los distintos trabajos existentes en la sociedad. De otra manera, la cabal comprensión de lo que significa el trabajo social pasa por una conceptualización matemática. Un sistema de ecuaciones lineales es el modelo matemático más sencillo para describir el trabajo gastado en la producción de las distintas mercancías. Si no hubiera medios de producción durables el sistema de ecuaciones podría escribirse así:

$$AM + L = M \quad [2.1]$$

donde A es una matriz de $n \times n$ cuyos elementos a_{ij} son las cantidades del bien j necesarias para la producción de una unidad de i . L es un vector columna cuyos elementos l_i son las cantidades de trabajo vivo requeridas para la producción de una unidad del bien i , y M es el vector columna cuyos elementos m_i son las magnitudes de valor.

El volumen de las necesidades satisfacibles quedará delimitado por el trabajo vivo disponible en la sociedad:

Si L_T es la cantidad de trabajo disponible en la sociedad se deberá cumplir:

$$XL < L_T \quad [2.2]$$

donde X es un vector renglón con elementos x_j que corresponden a la producción total del bien j .

La expresión 2.2 delimita el conjunto de producciones posibles. La sociedad debiera escoger para su consumo un vector Y (se trataría de un vector renglón) comúnmente denominado demanda final definido por:

$$Y = X(I - A) \quad [2.3]$$

Otra forma de precisar el volumen de necesidades satisfacibles es:

$$DM = 1 \quad [2.4]$$

D es un vector renglón con elementos:

$$d_i = \frac{Y_i}{L_T} \quad [2-5]$$

Con las expresiones anteriores hemos puesto de manera más general los modelos desarrollados en el presente capítulo.

CONCLUSIÓN

En este capítulo hemos tratado una serie de problemas económicos sin hacer consideraciones especiales sobre la estructura de clases de la sociedad. Manejamos una hipotética sociedad capaz de funcionar "racionalmente"; identificamos algunos problemas y esbozamos soluciones en las que una contabilidad expresa del tiempo de trabajo jugaba un papel central.

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

de trabajo?

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

El tiempo necesario para hacer acopio de los medios de producción necesarios dependerá del tiempo de trabajo incorporado en dichos bienes y de la velocidad con la que se los acumule. Hemos, pues, tratado de establecer contundentemente que la organización del trabajo humano y su regulación presupone una "medición del trabajo". Ello plantea problemas que *tienen que ser resueltos* y para los que quizá no hay soluciones sin defectos. Nos falta, todavía, analizar los problemas; contabilizar el tiempo de trabajo. Uno de ellos es el de las distintas durabilidades de los medios de producción; otro género de problemas es el de las dificultades para contabilizar trabajos heterogéneos. En el siguiente capítulo examinaremos las dificultades de equiparación de los trabajos.

APÉNDICE AI

Ejemplo de acumulación para adoptar una nueva técnica.

Situación inicial:

$$20 u_c \& 200 aH \rightarrow 220 u_c$$

Paso 1

$$10 aH \rightarrow 10 u_f$$

$$19 u_c \& 190 aH \rightarrow 209 u_f$$

Paso 2

$$20 aH \rightarrow 20 u_c$$

$$16 u_c \& 10 u_f \& 14 aH \rightarrow 48 u_c$$

$$16.6 u_c \& 166 aH \rightarrow 182.6 u_c$$

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

Paso 3

$$30 aH \rightarrow 30 u_f$$

$$32 u_c \& 20 u_f \& 28 aH \rightarrow 96 u_c$$

$$14.2 u_c \& 142 aH \rightarrow 156.2 u_c$$

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

Paso 4

$$40 aH \rightarrow 40 u_c$$

$$48 u_c \& 30 u_f \& 42 aH \rightarrow 144 u_c$$

$$11.8 u_c \& 118 aH \rightarrow 129.8 u_c$$

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

Paso 5

$$50 aH \rightarrow 50 u_c$$

$$64 u_c \& 40 u_c \& 56 aH \rightarrow 192 u_c$$

$$9.4 u_c \& 94 aH \rightarrow 103.4 u_c$$

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

Paso 6

$$60 aH \rightarrow 60u_c$$

$$80u_c \& 50 u_f \& 70 aH \rightarrow 240 u_c$$

$$7 u_c \& 70 aH \rightarrow 11 u_c$$

$$*\text{Consumo} = (240 + 77) - (96 + 4.6) = 216.4$$

Paso 7

$$70aH \rightarrow 70 u_f$$

$$96 u_c \& 60 u_f \& 84 aH \rightarrow 288 u_c$$

$$4.6 u_c \& 46 aH \rightarrow 50.6u_c$$

$$*\text{Consumo} = (288 + 50.6) - (112 + 1.867) = 224.73$$

Paso 8

$$83 \frac{1}{3} aH \rightarrow 83 \frac{1}{3} u_f$$

$$112 u_c \& 70 u_f \& 98 aH \rightarrow 336 u_c$$

$$1 \ 867 u_c \& 18 \frac{2}{3} aH \rightarrow 20.53 u_c$$

$$*\text{Consumo} = (335 + 20.53) - 133 \ 173 = 223.2$$

Paso 9, final.

$$83 \ 1/3 aH \rightarrow 83 \ 1/3 u_f$$

$$133 \frac{1}{3} u_c \& 83 \frac{1}{3} u_c \& 116 \frac{2}{3} \rightarrow 336u_c$$

CAPÍTULO III

ALGUNAS DIFICULTADES PARA CONTABILIZAR EL TRABAJO HUMANO

En este capítulo veremos ciertas dificultades que hay para contabilizar el trabajo cuyo análisis omitimos deliberadamente en el capítulo anterior. En las críticas a la TMV aparecen los problemas de comparabilidad de las distintas clases de trabajos como cuestiones exclusivamente lógicas. Desde la pionera crítica de Bóhm-Bawerk a Marx hasta nuestros días⁶³ las censuras a la teoría marxista del valor trabajo han concluido que hay dificultades irresolubles para equiparar los distintos trabajos. Trataremos de plantear en este capítulo cómo los problemas de comparabilidad de los trabajos deben tratarse como problemas eminentemente *prácticos*. No es posible avanzar en la comprensión de las formas para equiparar trabajos diversos sin plantear los para qué de dichas comparaciones.

El trabajo humano debe medirse para organizarlo. Las formas en que se efectúe dicha medición y los errores concomitantes tienen efectos reales. Determinan aspectos de nuestra realidad cotidiana. Para organizar el trabajo debe considerarse que los medios de producción tienen vidas útiles diferentes, que los distintos procesos de trabajo tienen diferentes eficacias debido a causas distintas, que el desempeño de ciertos trabajos exige más entrenamiento que otros, etcétera. Éstos y otros problemas deben analizarse a la luz de sus implicaciones; veámoslos.

⁶³ Véase Bóhm-Bawerk "La conclusión del sistema de Marx", en P. Sweezy, ed., *Economía burguesa y economía socialista*. Pasado y Presente 49, Argentina, 1974, pp. 29-127. Específicamente discute los problemas de las distintas calidades de los trabajos en pp. 93-98. El libro de A. Cencini, B. Schmitt, *La Pensée de Karl Marx (Critique et Synthèse)*, Ed. Castella, Suiza, 1976, desarrolla ampliamente la crítica logicista a la cuestión de la mensurabilidad del trabajo.

DISTINTAS DURABILIDADES DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

El hecho de que los medios de producción no se consuman en la unidad temporal adoptada, plantea un cierto género de dificultades. Parece, en primera instancia, que añadirá problemas de difícil solución y que habrá que resolver de otra manera lo que antes hicimos; cuando tratábamos con medios de producción que podríamos denominar "capital circulante".

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

$$1 u_c \& 2u_d \& a H \rightarrow 21 u_c$$

$$10 u_d \rightarrow 2 u_d$$

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

$$\begin{aligned} 10m_c + 2m_d + 90aH &= 210m_c \\ 2m_d &= 10aH \end{aligned}$$

cuya solución es $m_c = 0.5$ y $m_d = 5$

Con la tecnología anterior se obtendría una ventaja considerable sobre las dos anteriores. La productividad se habrá duplicado con respecto a la primera técnica supuesta, y se habrá incrementado en cincuenta por ciento con respecto de la segunda. Hay aún problemas relacionados con este punto, pues, por ejemplo, ¿qué sucederá cuando haya bienes de diferentes durabilidades y que no sean múltiplos? La respuesta a esta última pregunta no es muy compleja pues bastará tomar el mínimo común múltiplo de las durabilidades y con ello llegamos a una solución. Por ahora lo que nos interesa es abordar los otros problemas que ya resolvimos anteriormente para medios de producción no durables. Veamos lo relativo a las asignaciones del trabajo vivo y del trabajo objetivado.

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

Supongamos que es posible distribuir la producción de u_d uniformemente, entonces las asignaciones de trabajo vivo y de trabajo objetivado podría ser:

$$\begin{aligned} 21.978 u_c \& 4.385 u_d \& 197.8 aH \rightarrow 461.53846 u_c \\ 2.2 aH &\rightarrow 0.4385 u_d \end{aligned}$$

El ejemplo anterior podría corresponder a una situación donde no hay costos de almacenamiento del capital fijo que se produce o bien una donde el capital fijo tuviera una distribución de edades uniforme. De modo que cada año hubiera que reponer el 10 % del acervo de capital fijo. Una distribución de edades distinta complica los problemas, pero no necesariamente significa que no haya soluciones.

El siguiente asunto a resolver sería el del cambio de patrón de producción, lo que podría requerirse, por ejemplo, en razón del cambio de técnica. No se aprecia ninguna diferencia importante con respecto al caso de capital circulante. Habría que acumular, y el tiempo en que se generalizara la nueva técnica dependerá del monto de los medios de producción requeridos y de la proporción que se acumule en un periodo determinado.

Existe el problema de la distribución del producto social entre los productores de acuerdo al tiempo trabajado. Este problema es esencialmente derivado de las dificultades de organizar el trabajo social cuando hay capital fijo. En el simplificado ejemplo anterior, el contabilizar el 10 % del valor del capital fijo empleado en la producción de u_c era una manera coherente de que los productores de medios de producción obtuvieran el mismo ingreso que los productores de cereal. Pero, ¿qué sucedería si no fuera posible organizar uniformemente la producción de capital fijo y si hubieran costos de conservación considerables? En tal caso *la forma* que adoptara en el tiempo la producción del capital fijo determinaría el valor del mismo. Una sociedad racional debería tomar en cuenta esto, las expresiones para calcular el trabajo incorporado serían más complejas que las empleadas aquí. Podría resultar que hubiera necesidad de expandir o de contraer el consumo según las exigencias de la reposición del capital fijo.

Finalmente, tenemos el problema del volumen de las necesidades sociales. En este asunto tampoco hay diferencias significativas cuando se considera medios de producción de distintas durabilidades. Los medios de producción durables habrán de contar según el trabajo necesario para reponerlos y ese trabajo deberá contabilizarse durante toda su vida útil.

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

PROBLEMAS PARA CONTABILIZAR EL TRABAJO VIVO

Sin lugar a dudas los problemas de comparabilidad de trabajos diversos son los que más frecuentemente parecen obstáculos insalvables para toda teoría del valor trabajo. Una lista de las dificultades es:

- a) la distinción entre el trabajo efectivamente gastado y el trabajo socialmente reconocido;
- b) los diferentes grados de calificación del trabajo;
- c) la existencia de trabajos con diversas intensidades;
- d) la cuestión de que cierta clase de trabajos pueden considerarse improductivos.

Nuestro objetivo no será discutir en detalle todos los problemas anteriores, en primer lugar porque no tenemos respuestas a todos ellos; pero también porque nos interesa mostrar el enfoque con el que deben analizarse. Veamos dos de los problemas anteriormente mencionados:

Tiempo de trabajo individual y tiempo de trabajo social

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

Es claro que las diferentes productividades significan para el resto de la economía un gasto de trabajo promedio distinto a lo consumido en cada una de las técnicas individuales. Veamos, en primer lugar, cómo obtener ese promedio. Una posibilidad es considerar que el tiempo de trabajo incorporado en el cereal es un promedio ponderado con las cantidades producidas con las diferentes técnicas. Las expresiones serían

$$\begin{aligned}
20 aH &= 20 m_f \\
16.6m_{ca} + 166 aH &= 182.6m_{ca} \\
16m_{cb} + 10m_2 + 14aH &= 48m_{cb} \\
166m_{ca} + 32m_{cb} &= 198 m_c
\end{aligned}$$

donde m_{ca} y m_{cb} son los tiempos de trabajo incorporados individualmente con las técnicas a y b y m_c es el tiempo de trabajo promedio. Los resultados son: $m_{ca} = 1.0 aH/t$, $m_{cb} = 0.75 aH/t$ y $m_c = 0.96 aH/t$. El trabajo incorporado en el cereal consumible, después de descontar la reposición es:

$$198 t \text{ cereal} \times 0.96 aH/t \text{ cereal} = 190 aH$$

Dicho trabajo incorporado en el cereal y el incorporado en el fertilizante $10 aH$ suman el trabajo vivo $200 aH$, y constituyen el producto consumible. De manera que parece resultar el promedio antes definido muy conveniente para una organización racional de la producción. Para arribar al promedio deseado tendremos que ponderar los trabajos incorporados por técnicas diversas de acuerdo a los volúmenes producidos una vez que descontemos lo que cada una emplea de su propio producto.

Trabajo complejo y trabajo simple

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

$$\begin{aligned}
1 aH &\rightarrow 1 u_f \\
0.4 m_c &\& 1/4 u_f \& 7/20 aH_1 \rightarrow 1.2 u_c
\end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}
1 aH_1 &= 2 aH \\
m_f &= 1aH \\
0.4 m_c + 0.25 m_f + 7/10 aH &= 1.2 m_c
\end{aligned}$$

cuya solución es:

$$m_c = 1.1875 aH ; m_f = 1.0 aH$$

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

utilizan trabajos de distintos grados de calificación hay la necesidad de equiparlos y si tal necesidad se satisficiera racionalmente, toda diferencia en la calificación del trabajo debiera reducirse “a la diferencia en el tiempo de adiestramiento de diversas fuerzas de trabajo”⁶⁴ Tal como sostiene Rosdolsky el problema de la reducción de trabajo complejo a trabajo simple no ofrece para la teoría marxista las dificultades que sus críticos imaginan. Ello no significa, desde luego, que en una sociedad donde sea posible la organización social de la producción, el problema se resuelva de manera sumamente fácil; quiere decir, sólo, que las dificultades no parecen insalvables. Si, por ejemplo, una sociedad no considera las diferencias impuestas por la calificación del trabajo, esa sociedad cometerá errores diversos, lo mismo que si toma en cuenta el problema pero no reduce las diferencias de calificación de acuerdo al tiempo de trabajo. Las distintas durabilidades de los medios de producción plantean un problema para la organización del trabajo social, toda vez que la reposición de cierta clase de equipos puede concentrarse en el tiempo. ¿Cómo producir esa clase de equipos? Si se les produce justo a tiempo para su reposición, ¿de dónde extraer los recursos humanos y de equipo? Y, si se les produce de manera continua ¿no aumentan por ello los costos? Para este problema bien pudieran haber diversas soluciones y en todas ellas desperdiciarse trabajo. Lo que no debiera suceder es que no se repusieran los medios de producción sólo por el hecho de poseer diferentes durabilidades o de que no se tome en cuenta el tiempo de trabajo consumido en su elaboración.

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

CAPITULO IV VALOR: LA ESPECIFICIDAD HISTÓRICA DE LA REGULACIÓN Y DE LA CONTABILIDAD DEL TIEMPO DE TRABAJO

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

La solución de cualquiera de los problemas anteriormente discutidos, precisaba de una contabilidad del tiempo de trabajo: ¿quién podría conocer la información necesaria para determinar el tiempo de trabajo incorporado? En el caso más general, el cálculo del trabajo incorporado en *una mercancía* exigiría el conocimiento de los trabajos incorporados *en todas las otras mercancías*. Dicha contabilidad, en nuestras ilustraciones, se hacía sabiendo los requerimientos técnicos de la producción y mediante un sistema de ecuaciones. Después de conocer el trabajo incorporado en las mercancías, la solución racional de los otros problemas precisaba de un nuevo modelo matemático. Es decir, que estuvimos obligados a efectuar cálculos relativamente complejos para resolver problemas en una economía hipotética muy simple. Hasta principios de los años cincuenta la solución de un sistema de diez ecuaciones simultáneas consumía días. Sólo después del advenimiento de las computadoras el proceso se ha acelerado enormemente. Por otro lado, es evidente que ¿se resuelven los problemas mencionados en el régimen capitalista con cierta eficacia y sin recurrir a nada semejante a un cálculo económico global. ¿Cómo es ello posible? La primera parte de la respuesta es que muchos problemas admiten diferentes soluciones. La segunda porción de la respuesta es que el capitalismo ha resuelto los problemas de manera no consciente e indirecta, bajo un esquema en que se mezclan lo contingente y lo necesario.

INTERCAMBIO MERCANTIL Y CONTABILIDAD DE TIEMPO DE TRABAJO

⁶⁴ Rosdolsky, R. *Génesis y estructura de "El Capital" de Marx*. Siglo XXI Eds. México, 1978, p. 568.

En principio, el mercado es donde se asignan los trabajos reclamados por la sociedad, es ahí donde se sancionan las técnicas y en donde se establecen las estrategias para acumular capital. El mercado es un proceso de tanteos con el que se satisface *prácticamente* la necesidad de contabilizar el tiempo de trabajo; ahí se efectúa la asignación de los trabajos vivo y objetivado a las distintas ramas por un procedimiento de prueba y error. El principio básico es el siguiente: si las cantidades de trabajo vivo y objetivado son correctas habrá un reconocimiento social; en el caso contrario habrá una sanción. Cuando el trabajo social gastado en un determinado ramo resulte excesivo se sancionará; cuando haya un defecto se les recompensará en-demasía. El reconocimiento del trabajo gastado se hace en las sociedades mercantiles mediante el cambio. Esto es, cuando los productos se cambian se *tienen* que cambiar de manera que se reconozca el trabajo gastado en ellos. Bajo la apariencia de que se igualan productos se está midiendo el trabajo gastado en ellos. Los productores intercambian sus trabajos cuando intercambian los frutos de sus trabajos. El intercambio mercantil es, pues, la forma social específica en que se contabiliza y se regula el tiempo de trabajo. El proceso de intercambio mercantil como solución práctica a la contabilidad y a la regulación del trabajo posee determinadas cualidades: fijándonos en una rama, ésta puede obtener en el cambio más trabajo o menos trabajo del efectivamente gastado por ella. Dicha circunstancia puede fácilmente llevar a aseveraciones confusas sobre lo que ocurre con el conjunto de los capitales: puede pensarse, por ejemplo, que el trabajo gastado se determina en la circulación. Es cierto que hay una interdependencia producción-circulación, pero ella se da merced a que la circulación informa a la esfera de la producción. Cuando el producto de una rama es subvaluado ello no elimina el trabajo efectivamente gastado por los productores: les informa que deberán empeñar menos trabajo en la producción de eso que se subvalúa. El hecho básico de que el cambio sea una forma de regulación y medición del trabajo social implica ciertas leyes: es posible un defecto generalizado en el reconocimiento del trabajo gastado; pero, no es posible un exceso generalizado. Hay, pues, una asimetría básica: el reconocimiento mediante el intercambio puede rendir los siguientes resultados:

- a) el intercambio se realiza de manera defectuosa, una porción de los productos se quedan sin vender, se desperdician. En consecuencia los trabajos gastados en dichos productos no son reconocidos;
- b) los trabajos gastados en muchos de los productos que sí se cambian son reconocidos en exceso, pero ello *necesariamente* va acompañado de un reconocimiento en defecto de los trabajos gastados en otros productos.

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

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

Lo que ha ocurrido es que la forma de regular el trabajo social tiende a perpetuar las clases aunque posee defectos considerables. A esta forma histórica de regular y contabilizar el trabajo del hombre, Marx la denominó *relaciones de valor*. Con valor Marx denota un género específico de relaciones sociales de producción, una forma histórica de organizar la producción de la vida material de la sociedad. Las relaciones de explotación que se establecen en el régimen capitalista tienen como requisito un intercambio de no equivalentes entre el trabajo y el capital inmerso entre un conjunto de intercambios *aproximadamente* equivalentes. Hay necesidad de lograr un compromiso entre lo que se requiere para organizar la producción de acuerdo a requisitos materiales y los requisitos sociales.

"Desde el punto de vista material se necesita contabilizar el trabajo del hombre para asignarlo adecuadamente. Mediante el mercado se dispone de un método de tanteos que contabiliza trabajo de

manera indirecta y aproximada. Ambas cualidades son convenientes, desde el punto de vista capitalista, porque disminuyen la capacidad crítica de las clases subalternas y porque facilitan una cierta desviación sistemática del intercambio de equivalentes que favorece la reproducción de las condiciones capitalistas de producción.

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

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

INTERCAMBIO DE EQUIVALENTES

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

$$m_i = m_j \cdot p'_{ij} \quad [4.1]$$

donde p'_i es el precio valor de la mercancía i cuando la mercancía j funge como equivalente. La expresión 4.1 admite otras lecturas: en primer término reescribiéndola puede entenderse como definición de precios valor:

$$p'_{ij} = m_i/m_j \quad [4.2]$$

Además 4.2 puede entenderse como una *expresión en la que se relacionan valor y precio*, expresión en

Comentario [LN2]: Este es el adelanto del día de hoy, deje las ecuaciones atrás para mañana, esas me llevan un buen tiempo el editarlas...

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

$$\sum U_i p'_{ij} = - \frac{1}{m_j} \sum U_i m_i \quad i = 1, 2, \dots, n \quad [4.3]$$

Aquí aparece de nueva cuenta la expresión dineraria del valor. Dicha magnitud es la cantidad de la mercancía dineraria que es preciso dar para obtener *promedialmente* una unidad de trabajo social en la circulación. El intercambio de equivalentes no puede resumirse en la fórmula *valor igual a precio*. Esta es una forma *incorrecta* empleada por Marx, que revela por un lado lo reciente de su ruptura con el pensamiento clásico, y por otro, cierta dificultad para precisar la vinculación de dos conceptos que a pesar de ser distintos sólo resultan inteligibles en su mutua relación. "Valor igual a precio" o "suma de valores igual suma de precios" son expresiones incorrectas tanto formalmente como semánticamente. En ellas aparece la vieja confusión de la escuela clásica entre valor y valor de cambio. Parece correcto traducir intercambio de equivalentes como: *cada precio es proporcional al valor*. En efecto lo es, pero resulta poco útil para tratar con las discrepancias. Imaginemos que tenemos oro como dinero y que todos los precios se duplican; en otra situación supongamos que sólo una tercera parte de los precios son distintos a los precios valor. ¿En cuál de las dos situaciones anteriores hay un alejamiento mayor de los precios valor? Si nos fijamos en la magnitud de los precios la respuesta es que en el primer caso la separación parece mayor que en el segundo. Pero, si reflexionamos sobre que cada vendedor es comprador veremos que la modificación de todos los precios no implica redistribuciones de valor más considerables que las variaciones de algunos precios. Si aceptamos que la diferencia entre el valor realizado y el valor generado en cada rama indica las dificultades para su reproducción, tendríamos que en el primer caso sólo la industria productora de oro estaría en dificultades especiales. En cambio, en la segunda situación, cuando un tercio de los productos se vendía a precios *c?ro* distintos a los indicados por la expresión 4.1, los problemas en la reproducción estarían mucho más difundidos en la economía. De lo anterior resulta que el intercambio de equivalentes en trabajo no puede expresarse de manera sencilla en términos de proposiciones que aludan sólo a los precios. El intercambio de equivalentes puede definirse en términos de tiempo de trabajo, o más precisamente en términos de valor. Retomemos el ejemplo de una economía que produce dos mercancías del capítulo anterior para argumentar esto. Recordemos que nuestra hipotética economía produce cereal *uc* y fertilizante *uf*, las condiciones técnicas y la asignación de trabajo vivo son:

$$\begin{aligned} 83 \frac{1}{3} aH &= 83 \frac{1}{3} m_f \\ 83 \frac{1}{3} m_f + 133 \frac{1}{3} m_c + 116 aH &= 400 m_c \end{aligned}$$

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

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

$$m_f = x m_c$$

y

$$x = 4/3 u$$

los productores de fertilizante podrían, intercambiando al valor de cambio anterior, apropiarse de

111.1 u_c y descontando el cereal para reposición los productores de cereal dispondrían de:

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

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

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

lo que es inferior a las $133 \frac{1}{3} u_c$ necesarias para reponer la semilla. Si la proporción de cambio fuera de $4.8 u_c/u_f$ productores de fertilizante se apoderarían de *toda* la producción de cereal imposibilitando la reproducción de la sociedad. De manera análoga un valor de cambio inferior a $4/3 u_c/u_f$ dificultaría la reproducción de la industria productora de fertilizante. En cuanto introducimos el intercambio de no equivalentes puede hablarse del *valor producido o generado* y el *valor apropiado o realizado* mediante el cambio. Si denotamos con f_i la proporción entre el valor realizado y el generado en la rama i tendríamos las siguientes posibilidades extremas: a) cuando la rama 1 se apoderara del valor total generado en 2 la proporción entre valor apropiado y el generado sería de:

$$f_1 = 483.3/400 = 1.21$$

y

$$f_1 = 0$$

b) la situación simétrica a la anterior sería cuando la relación valor realizado/ valor generado fuera para la rama 2:

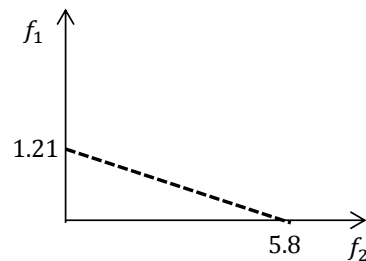
$$f_2 = 483.3/83.3 = 5.8$$

y

$$f_1 = 0$$

Si representamos en un semiplano los valores anteriores tendríamos la gráfica 4.1, la recta que los une nos define los puntos donde el valor se realiza plenamente, donde no se estaría desperdiciando trabajo social.

GRÁFICA 4.1
RELACIÓN VALOR GENERADO/VALOR REALIZADO



Ahí se representa el intercambio de equivalentes como el punto de coordenadas (1,1). Al mismo tiempo,

la recta anterior delimita la región del semiplano positivo en la que se contienen puntos que describen desperdicio de trabajo social. La inadecuada asignación del trabajo social puede llevar a que *el valor generado total sea superior al valor apropiado o realizado total*. La generalización de lo anterior no ofrece otras dificultades que las gráficas, puesto que tres mercancías tendríamos que representarlas con un volumen y para un mayor número de productos ya no tenemos forma de representación espacial. Es claro, a partir de nuestro ejemplo, que hay muchas posibilidades de realización plena del valor, pero ninguna de que el valor realizado total exceda al valor generado total. Una de esas posibilidades es la que ofrecen los precios de producción, pero antes de hablar de ellos precisemos algo acerca de los precios valor.

Definimos *precios valor como aquellos a los que se igualaban los valores realizado y generado*. Ello puede lograrse tanto con dinero mercancía como con moneda fiduciaria. Desde cierto punto de vista, los precios valor pueden expresarse en cualquier mercancía o en una moneda de cuenta. Ello no significa que todas las mercancías sean igualmente adecuadas para expresar el valor, o que una moneda fiduciaria signifique lo mismo que una moneda mercancía; quiere decir, tan sólo, que desde el punto de vista puramente *lógico* cualquier mercancía podría servir para expresar el valor, y que aún una moneda fiduciaria puede hacerlo. Sin embargo, desde el punto de vista práctico las soluciones son diferentes. Unas mercancías serán mejores que otras para hacer las funciones dinerarias por sus cualidades intrínsecas. La masa de valor producido y la rotación de los distintos productos lanzados al mercado reclaman volúmenes desiguales de dinero; la falta de adecuación de la producción de dinero puede obligar a que haya dinero fiduciario. Resulta así, que sólo algunas mercancías podrán tener las funciones dinerarias en cierta etapa del capitalismo; pero también las exigencias impuestas por la circulación pueden llevar a que las funciones dinerarias sean cumplidas *principalmente* por dinero fiduciario.

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

CAPITAL VS. TRABAJO

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

"El intercambio entre el capital y el trabajo (...) en la medida en que por parte del obrero sean un simple intercambio, por parte del capitalista tiene que ser un no-intercambio." (El capitalista) "tiene que recibir más valor que el que dio."⁶⁵

El intercambio de no equivalentes entre el capital y el trabajo reviste la forma de su contrario en razón de que el cambio no aparece como una forma de contabilidad del trabajo social.

Supongamos, por ejemplo, que la jornada laboral de 12 horas se representa en un valor dinerario de 6 chelines. O bien se intercambian equivalentes, y entonces el obrero recibe 6 chelines por el trabajo de 12 horas.(...) En este caso no produciría *plusvalor* alguno para el comprador de su trabajo (...) O bien percibe por las 12 horas de trabajo menos de 6 chelines, esto es, menos de 12 horas de trabajo. Esta equiparación de magnitudes desiguales no sólo suprime la determinación del valor...⁶⁶

Sino que la presentación del valor de la fuerza de trabajo como salario

...vuelve invisible la relación efectiva y precisamente muestra lo opuesto de dicha relación, se fundan (sobre dicha

⁶⁵ K. Marx, cit. por Rosdolsky, *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. p. 246.

⁶⁶ K. Marx, *El Capital*. Vol. 2., p. 652.

presentación) todas las nociones jurídicas tanto del obrero como del capitalista, todas las mistificaciones del modo capitalista de producción, todas sus ilusiones de libertad, todas las pamplinas apologéticas de la economía vulgar.⁶⁷

El ocultamiento a la conciencia de las clases de la función básica del intercambio, se traduce en que la relación salarial parezca un

...intercambio (que) se presenta a la observación exactamente de la misma manera que en el caso de la compra y la venta de todas las demás mercancías. El comprador entrega cierta suma de dinero, el vendedor un artículo diferente de dinero. La conciencia jurídica reconoce aquí cuanto más, una diferencia material que se expresa en fórmulas jurídicas equivalentes: *do ut des*, *do ut facias*, *fació ut des* y *fació ut facias* (doy para que des, doy para que hagas, hago para que des y hago para que hagas).⁶⁸

Si llamamos *e* a la proporción entre plustrabajo y trabajo vivo y *w'* a la tasa salarial correspondiente a los precios equivalentiales expresados por [4.1] tendremos:

$$w' = (1 - e)/m_j \quad [4.4]$$

En la expresión anterior se aprecia bien lo afirmado por Marx acerca de que sólo si no hubiera explotación la expresión dineraria del valor y la tasa salarial serían iguales.

Es deducible de la expresión 4.2 que, para cambiar de equivalente, en el plano lógico, es suficiente con dividir el precio que se esté analizando entre el precio del nuevo equivalente en términos del anterior:

$$p'_{ik} = p'_{ij}/p'_{kj} \quad [4.5]$$

$$w'_k = 1 - e/m_k \quad [4.6]$$

Comentario [LN3]: Este es el avance de hoy. Las graficas y las ecuaciones requieren mas atención, pero hasta aquí, llegue...

De manera análoga podemos definir *el trabajo ordenado* (*commanded labor*), el concepto con el que Adam Smith confundía el valor. Bastará dividir los precios de *l < i* expresión 4.2 entre la tasa salarial definida en 4.6:

$$p'_{iw} = m_i/(1 - e) \quad [4.7]$$

La diferencia básica entre trabajo y valor de la fuerza de trabajo se muestra claramente en la fórmula 4.7. En general, el trabajo que un capitalista poseedor de una unidad de mercancía *i* (cuyo valor es *m_i*) puede adquirir merced a las relaciones de explotación es superior al valor de la mercancía. Si, por ejemplo, la proporción plustrabajo a trabajo vivo fuera de 50 %, un capitalista estaría en condiciones de adquirir trabajo por el doble del valor de los productos vendidos. La expresión 4.7 muestra de manera muy concisa el grave error de Smith. Antes de seguir adelante debemos aclarar algo que puede prestarse a enormes confusiones: el vínculo entre trabajo incorporado y valor.

TRABAJO INCORPORADO Y VALOR.

Hemos usado hasta aquí trabajo incorporado como si fuera un concepto bien definido. No es así la

⁶⁷ *Ibidem*

⁶⁸ *Ibidem*

noción de que es el trabajo directa e indirectamente consumido en la producción presupone una serie de determinaciones históricas de importancia decisiva para la dinámica del capitalismo. En el capítulo anterior abordamos algunos puntos polémicos sobre la contabilidad del tiempo de trabajo. Tratamos de esbozar lo que sería una solución *racional* para organizar eficazmente el trabajo social. La economía capitalista resuelve a su manera muchos de los problemas mencionados, pero la forma histórica de la solución es sumamente importante. Veamos por ejemplo cómo son tratadas las diferencias de productividad en el capitalismo. Habiendo distintas productividades el capitalismo contabiliza los distintos procesos productivos haciendo abstracción de ello. Si por ejemplo se reconoce el trabajo gastado *promedialmente*, en lugar del trabajo efectivamente empleado, se premia a los productores más productivos y se castiga a los menos. La solución capitalista tiende a homogeneizar las productividades por razones obvias. Si la menor productividad se debe a indolencia o ignorancia dicha solución parece adecuada. Pero ¿qué sucede cuando las diferencias de productividad se explican por causas naturales? En tal caso la solución capitalista es inhumana, injusta. Dicha solución debía parecer no racional; aunque merced a su institucionalización, las soluciones burguesas se presentan como las únicas posibles. El tratamiento de las desigualdades en productividad atribuibles a causas naturales significa una diferenciación entre productores; ella ocasiona que esfuerzos iguales reciban recompensas diferentes. Otra fuente de diferencias en las productividades es el curso de la acumulación: al introducirse una nueva técnica, si ella ocupa medios de producción diferentes a los anteriormente empleados, habrá distintas productividades mientras se generaliza la innovación. La solución capitalista de tratar homogéneamente toda diferencia en la productividad ocasiona una tendencia a minimizar el tiempo en que se introduce una nueva tecnología. Ello puede acarrear sacrificios enormes en el consumo y desperdicios innecesarios de medios de producción. En una sociedad organizada para los seres humanos, bien puede ocurrir que una sustitución programada de medios de producción rinda mayores beneficios que una sustitución acelerada. El ahorro de trabajo que se conseguiría al introducir una mejora técnica, si se hace antes de un cierto tiempo, puede no compensar la pérdida que significa anticipadamente lo obsoleto de los medios de producción. Pongamos por caso un proceso productivo que ocupa medios de producción durables que costaron el trabajo de 100 hombres durante un año y que junto con medios de producción circulantes de 200 *aH* y 100 *aH* de trabajo vivo producen 200 unidades de una mercancía. Si después de un año de haberse inaugurado la producción se descubre una técnica que ahorra un 25 % de trabajo social, y que implicara la sustitución de todos los medios de producción, es obvio que no conviene introducir la nueva tecnología en *ese momento*. El cuándo conviene sustituir los medios de producción durables, puede verse como un problema de optimización en una sociedad conscientemente organizada.

Si se organizara la producción para los productores; entonces las diferentes causas de las diversas productividades deberían tratarse de manera específica.

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

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

DECISIONES EN VALOR Y DECISIONES EN PRECIO

En esta sección analizaremos brevemente las semejanzas y las diferencias que hay cuando se toman decisiones basándose en categorías dinerarias o en categorías en valor. Ilustraremos situaciones en las que se llega al mismo resultado decidiendo mediante categorías dinerarias o tiempo de trabajo y situaciones donde eso no ocurre.

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

$$280 u_1 \& 12 u_2 \& 15 aH \rightarrow 575 u_1$$

$$120 u_1 \& 8 u_2 \& 60 aH \rightarrow 20 u_2$$

con dicha técnica la mercancía u_1 tendría una magnitud unitaria de valor de un año hombre por MJ y la mercancía 2, $m_2 = 15 aH$.

¿Le convendría a dicha sociedad sustituir la producción de la mercancía u_1 con alguna(s) de las siguientes técnicas?:⁶⁹

- a) $220 u_1 \& 15 u_2 \& 150 aH \rightarrow 575 u_1$
- b) $200 u_1 \& 15 u_2 \& 140 aH \rightarrow 575 u_1$
- c) $300 u_1 \& 15 u_2 \& 100 aH \rightarrow 575 u_1$

Examinando únicamente los datos en unidades físicas no se puede responder a la pregunta anterior. No es, sin embargo, difícil llegar a una respuesta: la técnica *b*) mejoraría el consumo de la sociedad pues los valores unitarios de las mercancías u_1 y u_2 producidas con ella sería inferiores a los de la situación inicial. En consecuencia sería posible organizar el trabajo social de modo que el consumo social aumentara. Las técnicas *a*) y *c*) serían perjudiciales para la sociedad, ello se aprecia al considerar los valores unitarios que se muestran en el cuadro 4.1:

CUADRO 4.1

Técnica original	1^{m_1}	15^{m_2}
<i>a</i>	1.098	15.98
<i>b</i>	0.956	14.56
<i>b</i>	1.400	19.00

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

Costos de las distintas técnicas en términos de u_1 .

<i>Situación inicial</i>	
	280 x 1 = 280
	12 x 15 = 180
	115 x 1 = 115
Total	575

Para las otras técnicas tendríamos:

- a) $220x1 + 15x15 + 150x1 = 595$
- b) $200x1 + 15x15 + 140x1 = 565$
- c) $300x1 + 15x15 + 100x1 = 625$

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

⁶⁹ Las condiciones de producción de la mercancía u_2 son las mismas en todos los casos.

la tecnología inicial y que la a y la c no. Vemos, pues, cómo una contabilidad indirecta puede arrojar resultados correctos. De adoptarse las técnicas a o c el consumo *tendría* que disminuir. Lo erróneo de optar por dichas técnicas será más patente en la medida en que el valor de los productos aumente. Por ejemplo, si el valor de un producto se duplica la sociedad deberá disminuir a la mitad el consumo de dicho artículo o bien duplicar el trabajo destinado a la producción de tal bien, etcétera. Ello puede ocurrir debido a los defectos implicados en el cambio. Por ejemplo si la razón de cambio fuera otra, digamos, $1u_2$ por $8u_1$ tendríamos:

<i>Técnica inicial</i>							
a)	280x1	+	12x8	+	115x1	=	491
b)	220x1	+	15x8	+	150x1	=	190
c)	200x1	+	15x8	+	140x1	=	460
	300x1	+	15x8	+	100x1	=	520

Con estos valores de cambio resultarían aceptables las técnicas a y b . Aceptar la técnica a constituiría un error, atribuible al alejamiento de los precios corrientes de los precios valor correspondientes. Conforme los precios expresen de manera más defectuosa el tiempo de trabajo gastado en la producción de las mercancías, las posibilidades de cometer un error aumentarán, la contabilidad mercantil se tornará más defectuosa.

La separación de los productores de sus medios de trabajo, una característica básica de la producción capitalista, introduce una nueva dimensión al problema. Son diferentes los costos sociales, el trabajo gastado por la sociedad y los costos capitalistas de producción. Imaginemos que la contabilidad se hace de manera indirecta como en el caso precedente, y que hay relaciones capitalistas de producción. Supongamos una tasa de plusvalor de $e = 0.7$ (definida como trabajo impago sobre trabajo vivo total); en tal caso la tasa salarial podría ser:

$$w_2 = 0.3/1 = 0.3 u_1/aH$$

Los costos capitalistas de producción considerando que $1 u_2$ se cambia por $15 u_1$ serían:

<i>Técnica inicial</i>	=	494.5
Técnica a	=	490.0
Técnica b	=	467.0
Técnica c	=	555.0

De nueva cuenta estamos ante un claro ejemplo de los defectos de las economías de mercado: el hecho de la explotación puede originar que se elija una técnica regresiva. Como sólo se retribuye una porción del trabajo ejecutado por el obrero, no son comparables los costos monetarios salariales y los costos de los medios de producción. El abatimiento de una unidad monetaria en salarios implica una disminución mayor de trabajo social que la misma cantidad ahorrada en capital constante. En el ejemplo anterior comparamos los costos salariales de dos técnicas. La diferencia entre 150×0.3 (costo salarial correspondiente a la técnica a y 115×0.3 (costo salarial original) es de $10.5 u_1$ lo que representa $10.5 aH$ pero en realidad la sociedad gasta $35 aH$ más en trabajo vivo con la técnica a .

Vemos que lo más barato desde la visión capitalista y lo más barato socialmente no son lo mismo; y no sólo por los problemas inherentes a la dificultad para conocer los precios o las imperfecciones del mercado. Las decisiones mercantiles tienen defectos de origen. Aun cuando el mercado capitalista reflejara los tiempos de trabajo gastados en la producción de las distintas mercancías no podría pagar salarios que correspondan al trabajo ejercido por los productores; consecuentemente subvaluarán los ahorros de trabajo implicados en los decrementos del trabajo vivo y subvaluará los aumentos de dicho

trabajo. Si 20 mil pesos fuera la expresión dineraria de un día de trabajo, la tasa de salario debiera ser inferior, digamos 10 mil pesos diarios. Cuando los capitalistas economizando trabajo vivo ahorran 5 mil pesos por unidad de producto están abaratándolo, en realidad, en medio día y no un cuarto de día. De la misma manera un aumento de los costos salariales unitarios, sin que varíe la tasa salarial, implica un encarecimiento mayor que ese mismo incremento dinerario cuando se haga en capital constante.

La asimetría entre los costos salariales y los otros costos junto con las discrepancias entre precios corrientes y precios valor son defectos inherentes al sistema de mercado.

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

VALOR Y PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Si los productos se intercambiaran de manera más o menos aproximada a sus precios valor y, al mismo tiempo, no hubiera una regulación consciente del trabajo social, entonces los distintos procesos productivos tenderían a tener ingresos iguales. El excedente sería proporcional al trabajo vivo involucrado en cada rama.

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

$$K_t = K_0(1 + gt) \quad [4.9]$$

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

$$K_t = K_0 E^{gt} \quad [4.9']$$

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

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

De lo anterior se sigue que los precios que deben establecerse en el capitalismo no son los precios valor, sino otros en los que se igualen los grados de valorización de los capitales ramales. Se tratará de *precios de producción*, precios que diferirán *sistemáticamente* de los precios valor. En general, aquellas ramas cuya proporción trabajo vivo entre trabajo objetivado sea inferior a un cierto promedio, deberán apropiarse de plusvalor en la circulación, y las ramas que estén en la situación opuesta podrán ceder plusvalía. Dicho proceso debe darse en la circulación ya que para ocurrir en la producción la mercancía fuerza de trabajo debería tener precios diferenciales según la composición técnica del capital. Lo anterior puede verse más claramente si analizamos el asunto en dos pasos: el primero se referirá a lo que tiene que ver con el tiempo de trabajo directamente y en el paso segundo abordaremos lo relativo a los precios que permitirían el

comportamiento que se considere necesario en el paso anterior.

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

- a) se suponen capitales circulantes solamente;
- b) se supone una economía cerrada;
- c) se considera trabajo simple en todas las ramas;
- d) las tres ramas se analizarán, abstrayéndonos de lo que sucede en su interior. Ellas son:

I) medios de producción; II) bienes salario, y III) bienes de consumo capitalista:

Si los precios fueran los precios valor tendríamos lo siguiente:

$$g = S_i / (C_i + V_i) = S / (C + V) \quad [4.10]$$

Comentario [LN4]: Estos son los avances del día de hoy, pag 88 del libro.

donde g es la tasa media de ganancia en valor, C es el capital constante o el valor de los medios de producción empleados en la rama i , V_i es el trabajo pagado en la rama i y S_i es la plusvalía producida o generada en la rama i ; S , C y V son las sumatorias correspondientes. Es posible si definiémos

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

reescribir la expresión anterior

$$g = s' / (o + 1) \quad [4.11]$$

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

$$g_i = s' / (o_i + 1) \quad [4.12]$$

de aquí resulta evidente la necesidad de apropiarse de plusvalía en la circulación para las ramas donde la proporción entre C_i/V_i es superior al promedio. Esto se complementaría con la posibilidad de obtener la tasa media de ganancia cediendo plusvalía de parte de ramas con C_i/V_i inferiores al promedio. Desde luego parece evidente la posibilidad de que todas las ramas obtengan la tasa media de ganancia y que ello se logre a partir de que el valor de los capitales ramales no se modifique. Precisamente tal fue el procedimiento con el que Marx arribó a sus "precios de producción", precios que como bien señala Rosdolsky no son "[...] en realidad 'precios', sino sólo valores modificados por la intermediación de la tasa media de ganancia."⁷⁰ El problema de cómo pueden homogeneizarse los diversos grados de valorización parece ser sumamente sencillo si nos mantenemos en el terreno abstracto del valor. Sin embargo, si se entiende la solución de la manera antes expuesta resulta todo muy paradójico. Es obvio que las transferencias de plusvalor resultantes del procedimiento anterior deben lograrse mediante precios que divergen de los precios valor ya que con éstos, por definición, no puede haber transferencias. Entonces se conocerían las transferencias sin los precios que las posibilitan. Ello parece, además de difícil de entender, un desarrollo incompleto en un autor que como Marx discute el problema bajo el título de transformación

⁷⁰ R. Rosdolsky, *Génesis y estructura de El Capital de Marx.*, p.453.

de valores en precios de producción. Veamos que se aclaran los nexos entre valor y precio una vez que se toma en cuenta la tendencia a la homogeneización de las tasas de ganancia, asunto que no es tan complicado como se ha venido planteando.

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

En rigor, en toda la polémica sobre el problema de la transformación reaparece la vieja confusión entre valor y valor de cambio.⁷¹ De hecho, la confusión está presente en el propio Marx junto con la distinción entre ambas categorías. Sus críticos burgueses, en cambio, frecuentemente confunden las categorías y cuando avanzan en la separación lo hacen en la dirección equivocada, ampliando los errores de Smith, de Ricardo y del propio Marx.

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

En la interpretación de la teoría del valor como explicación de los precios, la que hacen los críticos burgueses de Marx, los defectos de la forma precio para medir el tiempo de trabajo aparecen invertidos: como defectos del valor para explicar los precios. Como los precios les parecen los más importantes, quizás porque con ellos se rige la práctica económica capitalista, entienden las discrepancias como fallas en la teoría y no intentan analizar el ángulo práctico de tales diferencias. Una solución correcta al problema de los precios de producción sólo puede considerarse concluida cuando se muestren los vínculos entre los valores y los precios de producción analizándolos en ambas direcciones. Es decir, mostrando cómo se deducen los precios de los valores y qué significan para la contabilidad del tiempo de trabajo los precios de producción.

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

Todo intercambio de no equivalentes se logra si la expresión dineraria del valor no es la misma para todos los productos. Veámos que, cuando se trata de dinero mercancía, el recíproco de su magnitud unitaria de valor es la expresión dineraria del mismo, en este caso el intercambio de equivalentes se logra cuando cada venta se hace en forma equivalencial. O, lo que es lo mismo, si la expresión dineraria del valor es la misma para todas las ramas. Cuando el dinero es fiduciario tenemos que la expresión dineraria del valor no está determinada por el tiempo de trabajo gastado en la producción del dinero. Hay pues, cierto margen para establecer la expresión dineraria del valor. De todos modos con dinero mercancía o con dinero fiduciario el intercambio equivalencial supone la uniformidad de las expresiones dinerarias.

El intercambio no equivalencial implica diferentes representaciones dinerarias del valor. Cuando ellas homogeneizan las tasas de ganancia, los precios resultantes son los precios de producción. Precisemos esto con un ejemplo: supongamos que se producen máquinas, cereal y oro en una economía cerrada. Las

⁷¹ Una buena síntesis de la polémica puede verse en J. Castaigns, "El problema de la transformación de valores en precios de producción". *Investigación Económica*, núm. 131, julio-septiembre de 1974, pp.460-493. Una exposición mas amplia está en C. Benetti, y otros, *Economie dussique Economie vulgaire*, Press Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1975.

máquinas se consumen en un ciclo, el cereal es el único bien salario y el oro constituye el medio de consumo capitalista a la vez que la mercancía dinero. Las condiciones técnicas de producción de nuestro ejemplo son:

$$\begin{aligned} 0.6 \text{ máquinas} \& \ 0.4 \text{ aH} \rightarrow 1 \text{ máquina} \\ 1/30 \text{ máquina} \& \ 1/15 \text{ aH} \rightarrow 1 \text{ tonelada cereal} \\ 1/2 \text{ máquina} \& \ 1.5 \text{ aH} \rightarrow 1 \text{ peso oro} \end{aligned}$$

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

CUADRO 4.2⁷²

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

Las tasas de ganancia que habría en cada rama serían: $g_1 = 0.1905$, $g_2 = 0.3636$ y $g_3 = 0.4286$ y tendrían una relación inversa con la composición orgánica del capital. La tasa media de ganancia sería $g = 0.2963$. Hay, pues, necesidad de intercambiar a precios distintos a los precios valor. Para llegar a ellos llamemos z_1 a las expresiones dinerarias del valor en la rama i y r a la tasa monetaria de ganancia. Entonces las expresiones monetarias del valor que homogeneizarían las tasas r se obtendrían mediante el sistema:

$$\begin{aligned} (l+r)(225 z_1 + 90 z_2) &= 375 z_3 \\ (l+r)(100 z_1 + 120 z_2) &= 300 z_3 \\ (l+r)(50 z_1 + 90 z_2) &= 200 z_3 \end{aligned} \quad [4.13]$$

En cada una de las expresiones anteriores se plantea la pregunta ¿cuánto oro deberá representar una unidad de valor de la mercancía i de manera que esa rama obtenga la tasa r ? Si se intercambiaran equivalentes la respuesta, ya la vimos antes, es el recíproco de la magnitud unitaria de valor de la moneda. Ahora, con un intercambio de no equivalentes cada rama tendrá una expresión dineraria del valor particular, la cual generalmente no corresponderá a la equivalencial. En términos matemáticos tendremos:

$$z_{ij} = \beta_i / m_j \quad [4.14]$$

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

Haciendo una analogía con los precios valor tendremos:

$$p^*_{ij} = z_{ij} \cdot m_i \quad [4.15]$$

donde p^*_{ij} representa el precio de producción de la mercancía i en términos del equivalente j . Es fácil ver que la expresión anterior puede reescribirse de manera que los precios de producción se vean como

⁷² Este ejemplo es el propuesto por Bortkiewicz en su crítica a Marx.

desviaciones respecto de los precios valor:

$$p^*_{ij} = \beta_i \cdot p'_{ij} \quad [4.16]$$

La expresión 4.15 puede servir para enfatizar que "precios iguales a valores" son formas incorrectas para referirse al intercambio de equivalentes. Ni siquiera, cuando se adoptara como unidad de medida del tiempo de trabajo el gastado en la producción de la unidad monetaria sería correcto decir precios iguales a valores. Conceptualmente ambas variables son distintas, y ello debe aparecer, en nuestras expresiones matemáticas, como una diferencia en las unidades en que ambas magnitudes se miden. Un metro no es igual a un kilogramo aunque ambos se representen con el mismo número abstracto 1. Los precios sólo son comparables con los precios y los valores con los valores.

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

$$z_3 = 0.5$$

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

$$z_1 = 0.64 \quad z_2 = 0.5333 \quad z_3 = 0.5 \quad r = 0.25$$

$$p^*_{1,3} = 0.64, \quad p^*_{2,3} = 0.05333, \quad \beta_1 = 1.28 \quad \text{y} \quad \beta_2 = 1.0666$$

Podemos pues "transformar a precios de producción" los datos de nuestra hipotética economía. El esquema de reproducción en precios de producción se muestra en la cuadro 4.3:

CUADRO 4.3
ESQUEMA EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN

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

C', V', S' y M' denotan las correspondientes expresiones monetarias de los capitales constante, variable, de la plusvalía y del valor bruto de la producción total. Intencionalmente seleccionamos los datos del problema para evidenciar que ni el valor total es igual a la suma de precios de producción ni el plusvalor total es igual a la ganancia total. Ello, como veremos, no invalida absolutamente nada de la TMV. Antes de argumentar esto último, veamos el significado de los resultados; las máquinas y el cereal se intercambian de manera que se apropian de un valor cristalizado en el dinero superior al propio. En lugar de tener que entregar 0.5 pesos oro para obtener una unidad de valor cristalizado en máquinas, hay que entregar 0.64 pesos oro. Para el cereal la expresión dineraria de su valor es 0.5333. Tales resultados no significan necesariamente que todas las ramas se apropien de más valor en la circulación del que generaron pues ello se daría si todos vendieran sin comprar. Al comprar, cada rama cederá o se apropiará de valor adicional

Comentario [LN5]: Estos son los avances que logre hoy.
Pagina 94 de libro.

dependiendo de la particular expresión dineraria del valor de los productos que adquiriera. Por ejemplo, el valor de los medios de producción de la rama II, 100 *aH* debería ser comprado por 64 pesos oro en lugar de los 50 que corresponderían al intercambio equivalencial. De manera análoga para permitirle a los trabajadores productores del cereal adquirir productos cuyo valor es de 120 *aH*, los capitalistas de la rama II no les pagarán 60 pesos oro sino 64 puesto que el cereal se cambia un 6.66% por arriba de su valor con respecto oro ($64 = 60 \times 1.066$). Las ganancias monetarias de la rama II serían de 32 pesos oro, como supusimos que este era el único bien de lujo no serán cambiadas por otras mercancías. De modo que los capitalistas de la rama II se apropiarán de 64 *aH* contenidas en el oro, en lugar de las 80 *aH* extraídas a sus obreros. Analizando de manera análoga a las otras ramas concluiremos que debería haber una redistribución del plusvalor muy semejante a la que estimaríamos razonando únicamente en términos de valor. En el cuadro 4.4 hemos puesto lo que significarían los precios de producción para la apropiación de valor de las tres ramas de nuestro ejemplo:

CUADRO 4.4
VALOR REALIZADO O APROPIADO

	C_a	V_a	S_a	M_a	r
I	225	90	96	411	36
II	100	120	64	284	-36
II	50	90	40	180	-20
TOTAL	375	300	200	875	0

Los subíndices *a* denotan las correspondientes magnitudes, capital constante, plusvalía, etcétera, una vez que se toman en cuenta las compras o sea que denotan los valores realizados o apropiados. *La suma de valores producidos y la suma de valores realizados son iguales; asimismo la plusvalía generada total y la plusvalía realizada total son iguales.* Estas son las igualdades que Marx debió plantear y no las que han servido para atacar la TMV. Las igualdades formuladas aquí son la manera correcta de expresar que el intercambio no altera la cantidad de trabajo gastado por la sociedad; puede, eso sí, contabilizar de manera que se sobrevalúe el tiempo de trabajo en una rama pero únicamente a costa de subvaluar el trabajo gastado en otras. Esta idea fue expresada de manera incorrecta por Marx, pero es indudable que intentaba plantearlo con la mayor precisión:

Como la ganancia del capital no se realiza más que en el precio pagado por el valor de uso que ha creado, está pues determinada por el excedente sobre el precio que cubre los gastos. Además, como esta realización no se efectúa más que por medio del cambio, la ganancia no está necesariamente limitada, para un capital determinado, por su propia plusvalía, por el sobretrabajo que produce, porque está en función del excedente de precio realizado en el cambio: la ganancia será entonces mayor que la plusvalía producida.(...) Pero esto sólo puede producirse si el otro cambista no obtiene su equivalente entero. La plusvalía total, del mismo modo que la ganancia total (dicho de otro modo, la plusvalía misma bajo una forma de cálculo diferente), nunca puede crecer ni disminuir por medio de esta operación. La plusvalía no puede variar, aunque puede repartirse de forma diferente entre los diversos capitales.⁷³

En otra parte leemos: "(...)el cambio no puede pues, *por definición*, aumentar la suma de los valores, ni el valor de cada una de las mercancías cambiadas"⁷⁴

Es de destacar que las citas anteriores son de *Los Fundamentos.*, es decir de un trabajo muy anterior al tomo III de *El Capital* donde Marx planteó el problema de la transformación de valores a precios de producción. Ello enfatiza el carácter necesario de ciertas conclusiones dentro de la TMV. Lo dicho por Marx es correcto sólo si ganancia y plusvalía se entienden en términos de tiempo de trabajo. El no precisar cuáles son los términos de las igualdades, da lugar a interpretaciones equívocas. Por ganancia puede entenderse plusvalía realizada o bien la forma monetaria de ésta; en consecuencia puede equivocadamente

⁷³ K. Marx, *Los fundamentos de la crítica de la economía política*. Comunicación, España, 1972, t. II, pp.263-264.

⁷⁴ K. Marx, *ibid.*, p. 127, énfasis mío

entenderse que todos los términos de la comparación son posibles. Comparar la plusvalía con la ganancia monetaria carece de sentido. Marx cometió el error de afirmar: "(..) considerando la totalidad de los ramos de la producción -la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores."⁷⁵

"Parece contradecir este principio el hecho de que, en la producción capitalista, los elementos del capital productivo han sido comprados, por regla general, en el mercado, y por lo tanto sus precios contienen una ganancia ya realizada (...)"⁷⁶ Marx introduce así la afirmación errónea que ha sido ampliamente utilizada por los opositores a la TMV: toda comparación entre precios y valores sólo es explicable dentro de la confusión de la escuela clásica; una vez que se diferencian las dos categorías se posibilita el esclarecimiento de muchos asuntos. Ello es un proceso que inicia Marx y que puede continuarse fructíferamente. Hasta aquí hemos derivado los precios de producción de los valores y hemos reformulado las igualdades que han criticado los opositores de la TMV. Hay que destacar en este último punto dos cuestiones: primeramente hay que todo intercambio de no equivalentes implica transferencias entre los que cambian. Dichas transferencias se dan continuamente, las que permitirían una homogeneización de las tasas de ganancia y que ilustramos antes serían las transferencias netas en un ciclo productivo. Si interpretamos los precios de producción de Marx tal como planteó sin explicaciones Rosdolsky, es decir como valores realizados llegamos a los siguientes resultados:

CUADRO 4.5

CÁLCULO DEL "PRECIO DE PRODUCCIÓN" SEGÚN MARX

<i>C</i>	<i>V</i>	<i>S_a</i>	<i>M_a</i>	<i>S_a</i>	<i>Incr. %</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(3-5)/(5)
225	90	93.3	408.3	96	-2.8
100	120	65.2	285.2	64	1.9
50	90	41.5	181.5	40	3.8

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

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

Los precios de producción son precios hipotéticos, la competencia capitalista no puede producir precios que se alejen demasiado de ellos. Pero los precios de producción son discrepancias sistemáticas con respecto de los precios que miden sin error el tiempo de trabajo; por lo tanto, los precios de producción no pueden alejarse demasiado de los precios valor. Por ahora no podemos argumentar por qué los precios de producción no pueden alejarse de los precios valor de otra manera que como lo hemos hecho: aduciendo la necesidad de contabilizar el trabajo gastado mediante los precios. Queda por deducir por qué los precios de producción no se alejan demasiado de los precios valor. Veremos más adelante cómo puede empíricamente tratarse el problema de la correspondencia entre precios y valores, pero antes aclaremos algunos puntos que resultan de la existencia de dinero fiduciario. Hasta aquí hemos tratado la vinculación

⁷⁵ K. Marx, *El Capital*, v. vi, p. 201.

⁷⁶ K. Marx, *ibíd.*, p. 202.

entre valores y precios suponiendo dinero mercancía. Como el capitalismo no opera ya con esa clase de dinero es necesario entender lo que implica la moneda fiduciaria.

PRECIOS DE PRODUCCIÓN Y DINERO FIDUCIARIO

Para el caso de dinero fiduciario los precios valor serán cualquier conjunto de precios proporcional a los valores:

$$P'_i = \alpha m_i \quad [4.17]$$

La constante de proporcionalidad α es la expresión dineraria del valor y se define por:

$$\alpha = UP'_\mu / UM_\mu \quad [4.18]$$

donde P' es el vector con los precios valor, U una matriz diagonal cuyos elementos u_i son iguales a la producción física de la rama i . M es el vector de valores y $\mathbf{1}$ es un vector renglón con unos.

Habrán, pues, una infinidad de precios valor tratándose de dinero fiduciario. Asimismo, son posibles una infinidad de precios de producción. Denotemos con P^* uno de precios de producción. Para analizar ambos enfrentamos la dificultad de que la misma cantidad de trabajo puede recibir denominaciones muy diferentes. Tratando con dinero fiduciario debemos garantizar que un mismo valor reciba la misma denominación para comparaciones entre precios valor y precios de producción. Tenemos que *normalizar* los precios de producción, haciendo que la expresión dineraria del valor sea igual a la que habría con los precios valor, matemáticamente podemos lograr que:

$$UP'_\mu = \alpha M_\mu \quad [4.19]$$

$$UP^*_\mu = \alpha M_\mu \quad [4.19']$$

También, cuando analicemos precios de mercado tendremos que normalizarlos antes de intentar distinguir las desviaciones entre dichos precios y los precios de producción. Denotando con P al vector de precios de mercado podemos normalizarlos:

$$UP\mu = \alpha M_\mu \quad [4.19'']$$

Es importante destacar que tratándose de dinero mercancía, los precios de producción correctos *generalmente* no satisfacen 4.19. En el ejemplo numérico analizado en este capítulo los precios de producción son superiores a los precios valor. Dicha comparación es engañosa pues las discrepancias obedecen en parte a que ambos sistemas de precios tienen diferentes expresiones dinerarias del valor. Por ello parecerán amplificadas:

En forma vectorial los precios correspondientes al ejemplo analizado citado son:

$$P' \begin{bmatrix} 0.50 \\ 0.05 \\ 1.0 \end{bmatrix} \quad P^* \begin{bmatrix} .064 \\ 0.053 \\ 1.0 \end{bmatrix}$$

$$\frac{UP'_\mu}{UM_\mu} = 0.5 \quad \frac{UP^*_\mu}{UM_\mu} = 0.5714$$

De manera que la expresión dineraria calculada a precios de producción se ha elevado. El dinero se ha desvalorizado porque puede adquirir en la circulación menos valor por unidad en la situación donde rigen los precios de producción que donde se suponen precios valor. En el sistema de precios valor, media unidad monetaria es la denominación de una unidad de trabajo social y es 4/7 tratándose de los precios de

Comentario [LN6]: Estos Son los avances de hoy, Pag 96 del libro. Deje las tablas para hacerlas mañana.

producción. Eso hace que las comparaciones entre ambos sistemas de precios no sean legítimas. Normalizando los precios de producción solamente para fines de comparación tenemos:

$$P^{**} \begin{bmatrix} 0.56 \\ 0.0464 \\ 0.8750 \end{bmatrix}$$

Estos precios normalizados parecen expresar mejor la redistribución del plusvalor: aquellas ramas cuyos precios son superiores a los precios valor se apropian de plusvalor y ceden plusvalor aquellas ramas que están en la situación contraria. Sin embargo, falta una prueba de esta conjetura. Es probable que cerca de la rama de composición orgánica media no se cumpla la relación supuesta: si el precio de precio de producción normalizado de la rama i es mayor que el precio valor correspondiente, entonces la rama se apropia de plusvalor en la circulación. Una relación inversa entre los precios indicará que dicha rama cede plusvalor.

Esta discusión plantea las dificultades que hay para comparar dos sistemas de precios; ahora veremos algunos problemas de comparar el precio de una mercancía en el tiempo.

VARIACIONES DE PRECIOS Y VALOR

La teoría del valor trabajo nos lleva a tres conceptos de precios: equivalenciales, de producción y corrientes o de mercado. Los dos primeros son precios útiles para el análisis de la realidad aunque sean abstracciones. Tal como lo hemos puesto antes, si todos los precio P'_{it} son proporcionales a sus correspondientes valores m_{it} en el tiempo t entonces ellos son precios valor o precios equivalenciales:

$$P'_{it} = \alpha_t m_{it} \quad i = 1, 2, \dots, n \quad [4.20]$$

Si un precio cualquiera aumentara ello podría deberse a dos causas: al aumento de m_k o a la disminución de α . De manera que, aún un precio valor sería una medida *ambigua* del valor de las mercancías. La respuesta ricardiana a esta característica del sistema de precios fue la búsqueda de la medida invariable de valor. La forma correcta de separar ambas causas es descontar las variaciones de α .

$$\frac{m_{it+1}}{m_{it}} = \frac{\alpha_t}{\alpha_{t+1}} \frac{p'_{it+1}}{p'_{it}} \quad [4.21]$$

La expresión 4.21 permite destacar que para conocer las variaciones de los valores se requiere conocer además de las variaciones de los precios las variaciones de la expresión dineraria del *valor aún en el caso de que rigieran los precios valor*.

Los precios de producción que denotamos como p^* pueden escribirse como desviaciones de los precios valor:

$$p^*_{it} = \beta_{it} p'_{it} \quad [4.22]$$

Los precios de producción varían, además de por las mismas causas que los precios valor, por todo aquello que hace variar la tasa media de ganancia y la composición orgánica de la rama i .

Finalmente, los precios de mercado pueden ser escritos como desviaciones de los precios de producción:

$$p_i = \gamma_{ij} p^*_{it} \quad [4.23]$$

Podemos escribir 4.23 sustituyendo 4,21 y 4.22

$$p_{it} = \alpha_t \beta_{it} \gamma_{ij} m_{it} \quad [4.24]$$

La expresión anterior ya nos orienta hacia un examen ordenado de todas las causas que hacen variar los precios según la teoría del valor trabajo. Tenemos en primer lugar la expresión dineraria del valor a t que tiene dos comportamientos históricos distintos:

a) cuando el equivalente general es una mercancía, t no puede variar arbitrariamente pues debe aproximarse a $1/m_a$, es decir, al recíproco del valor de la unidad monetaria;

b) con dinero fiduciario t puede tener variaciones muy grandes sin que ello imposibilite, como si era el caso del dinero mercancía, la producción del dinero.

Las magnitudes de valor son la parte dominante en las variaciones de los precios *una vez eliminado el efecto imputable a α_t* . Esto es lo que cualquier gente aprecia cuando compara precios en periodos muy lejanos:

Cuando alguien arguye que en el pasado las mercancías eran muy baratas está aludiendo, sin percatarse de ello, a la expresión dineraria del valor y no al valor mismo. Por ejemplo, en el año de 1890 en la Ciudad de México el precio al mayoreo del arroz era de 19 centavos por kilogramo y era de 17 pesos con 29 centavos en 1979.⁷⁷ Dicha "baratura" es sólo resultado de que una misma cantidad de trabajo social recibe una denominación diferente en dos periodos distintos. El arroz podría ser más caro en términos de trabajo social en 1890 aun cuando su precio hubiera sido menor en esa fecha. El salario mínimo diario en la industria era de 33.71 centavos⁷⁸ en 1890; en 1979 mientras que el salario diario mínimo general era de \$119.78.⁷⁹ Es decir, los salarios mínimos habían crecido unas 355 veces y el precio del arroz unas 91 veces en ese lapso.

Las desviaciones β_{it} son sistemáticas, deben tener una correspondencia con la composición orgánica de la rama i , pero no pueden ser tan grandes que impidan que los precios reflejen lo que ocurre con los valores. Deben ser *relativamente pequeñas* en relación con los valores de las mercancías para que el capitalismo funcione. Las evidencias empíricas que discutiremos en el capítulo VI afirman que hay una fuerte correspondencia entre precios y valores. Sin embargo, la discusión rigurosa de lo que es "pequeño" o de lo que significa en este caso la "correspondencia razonable" tiene que desarrollarse. La correspondencia razonable debe entenderse en términos prácticos: Un ejemplo de lo que queremos decir con esto último es que si la media de los valores absolutos ($\beta_{it}-1$) fuera 10% tendrá una significación para la reproducción de la sociedad capitalista: podría ocasionar que una cierta cantidad de las decisiones capitalistas fueran erróneas de acuerdo a la *propia lógica del capital*. Este análisis está por hacerse.

Las desviaciones α_{it} son asistemáticas. Pueden ser muy considerables para muchas mercancías pero no pueden permanecer durante mucho tiempo afectando a un número grande de mercancías. Cuando analizamos las variaciones de los precios individuales debemos distinguir entre aquellas variaciones propiamente *nominales*, las variaciones de α_t , aquellas variaciones que indican cambios en el valor m_t ; cambios que son necesarios para facilitar la reproducción capitalista, las variaciones de β_i ; y, finalmente aquellos cambios que son señales de que debe reasignarse el trabajo social o son posibles problemas para el capitalismo. Este es un trabajo teórico que está por hacerse y que el pensamiento no marxista aborda de manera grosera mediante los índices de precios. Veremos críticamente dicha solución más adelante.

Hemos planteado en este capítulo que si es indispensable regular el trabajo social y ello supone una medición del mismo, hay más de una forma de hacerlo. La forma capitalista de regular el trabajo es mediante precios. Analizamos algunas virtudes de los precios:

a) el precio de la fuerza de trabajo oculta a los ojos de todas las clases la naturaleza explotadora del capital;

b) los precios de las mercancías son un mecanismo que posibilita la homogeneización de los grados de valorización de las distintas ramas. Los precios que permitirían exactamente tal homogeneidad son los

⁷⁷ Datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas de México*. Cuadro 20.6, México, 1985.

⁷⁸ *Ibid.*, Cuadro 5.8.

⁷⁹ *Ibidem*, Cuadro 5.2.

precios de producción. En la realidad de la competencia no se logran nunca los precios de producción, pero el capitalismo no puede funcionar alejándose demasiado de ellos.

Si las razones que hemos dado para argumentar que es indispensable contabilizar el trabajo social son correctas, ni los precios de producción ni los precios corrientes pueden alejarse demasiado de los precios equivalentes. El alejamiento de los precios corrientes de los precios valor tiene consecuencias desfavorables para el propio capitalismo como ilustramos con la cuestión de la elección de técnicas. En el siguiente capítulo trataremos de precisar lo que entendemos por la ley del valor. En los siguientes trataremos de analizar otras implicaciones del hecho de que los precios sean una forma de medición del valor intrínsecamente errónea.

CAPÍTULO V UNA FORMULACIÓN MÁS PRECISA DE LA LEY DEL VALOR

LA CORRESPONDENCIA ENTRE TIEMPO DE TRABAJO Y PRECIOS

Los teóricos clásicos cometieron el error de considerar al trabajo simultáneamente como la causa del valor de cambio y como la forma más conveniente de medirlo. Para que esto último tuviera sentido, el valor de cambio debiera ser algo distinto a lo que es. No obstante, el problema de la medición del valor expresa bien la dificultad que hay para entender la cuestión de que una causa parece tener efectos distintos: la disminución en el trabajo gastado en la producción de una mercancía cualquiera podría resultar en un aumento o en una disminución de su precio dependiendo de lo que ocurriera con el trabajo incorporado en la mercancía dineraria. Para los clásicos el problema práctico era la conservación del valor del dinero. Desde otra perspectiva los problemas subyacentes en la cuestión de la medida del valor deben replantearse respondiendo a la pregunta: ¿cuáles son las consecuencias de las discrepancias entre precios corrientes y los precios valor? Los precios de mercado oscilarían, según el pensamiento clásico, alrededor de los precios que corresponderían al tiempo de trabajo. Marx avanzó hacia que los precios corrientes oscilarían alrededor de los precios de producción que difieren *sistemáticamente* de los precios valor. Pero tanto Marx como Ricardo coinciden en afirmar que dichas discrepancias son relativamente menores. Ellos sostuvieron que sigue habiendo una correspondencia "razonablemente" buena entre precios corrientes y precios valor; a pesar de las discrepancias resultantes de que hay otras variables que intervienen en la determinación de los precios: discrepancia entre la oferta y demanda, diferencias en composiciones orgánicas, nivel de la cuota general de ganancia, etcétera.

Sin ninguna dificultad es posible entender la afirmación de Ricardo de que la causa principal del valor de cambio es el trabajo como un ejemplo de la "quinta ley de la termodinámica" con la que los físicos se refieren al hecho bien establecido de que ninguna observación comprueba exactamente las leyes físicas, lo que se logra es la "concordancia razonable"

"La concordancia razonable" vana de una rama de la ciencia a otra, y dentro de cualquiera de ellas varía en el tiempo. Lo que para Tolomeo y sus sucesores inmediatos fue concordancia razonable entre la teoría y la observación astronómica, para Copérnico fue prueba rotunda de que el sistema de Tolomeo era erróneo.⁸⁰

Asimismo puede interpretarse la afirmación de Marx de que el "valor domina al precio" en el mismo sentido.

Las críticas a cualquiera de las versiones de la teoría del valor trabajo desde Böhm-Bawerk hasta nuestros días insinúan que no hay correspondencia entre valor y precio. Cuando Steedman y Garegnani afirman hoy, como lo hizo Bortkiewicz antes, que Marx se equivocó al calcular la tasa de ganancia no *aluden para nada a la proximidad de las cifras*. Eso no es porque los economistas estén empeñados en tasar las doctrinas económicas con las "concordancias razonables" empleadas en la espectroscopia que según Kuhn son del orden de 10^{-6} o de 10^{-8} , sino porque hay prejuicios ideológicos en sus análisis que nublan su inteligencia.

Comentario [LN7]: Estos son los avances del día de hoy. Pues ayer no pude avanzar más. Comence el Cap V. pag 103 del libro

⁸⁰ Thomas S. Kuhn, "La función de la medición en la física moderna", en *La tensión esencial*, Fondo de cultura Económica, México, 1987, pp. 208.

La primera afirmación de la teoría del valor trabajo, en su versión ricardiana o marxista es que hay una correspondencia entre el trabajo incorporado en la producción de las mercancías y sus precios correspondientes de tipo directo. De modo que si aumenta el valor de las mercancías deberá aumentar su precio.

GRÁFICA 5.1
ILUSTRACIÓN DE NO CORRESPONDENCIA
VALOR PRECIO

Grafica

No hay elementos para precisar más el orden de magnitud de las discrepancias, que afirmaciones vagas sobre que son pequeñas. Si las *insinuaciones* de los críticos de que la teoría del valor está errada fueran precisas, debieran sostener que la gráfica entre precios unitarios y valores debía ser como la 5.1. David Ricardo y Marx hubieran dibujado una gráfica como la 5.2 que mostramos adelante.

Es necesario avanzar en la cuestión de los órdenes de magnitud de las discrepancias, pero tal como veremos más adelante hay razones para mirar con optimismo el futuro de la teoría del valor trabajo. Pasemos ahora a destacar las diferencias entre las versiones ricardiana y marxista de la teoría del valor trabajo.

GRÁFICA 5.2
ILUSTRACIÓN DE CORRESPONDENCIA VALOR PRECIO

LOS PRECIOS COMO FORMA DE MEDIR EL TRABAJO

Al ver críticamente a la sociedad capitalista, Marx inauguró un camino que aún no terminamos de recorrer. Evidenció el carácter fetichista de la forma mercancía que detrás de relaciones entre objetos ocultaba relaciones sociales. Un aspecto del fetichismo mercantil es el lugar subordinado que tiene el trabajo en la teoría económica.

En lugar de entender al trabajo como una explicación de los precios hay que ver a éstos como una forma de medir trabajo que resulta indispensable para la regulación social del trabajo en la sociedad burguesa.

Los resultados de los procesos de trabajo particulares salen al mercado y ahí son tasados. Cuando un producto se cambia por una determinada cantidad de dinero se reconoce que la sociedad ha gastado tal o cual cantidad del trabajo en su producción. Si sistemáticamente el trabajo *efectivamente* gastado y el trabajo reconocido no coinciden, el proceso en cuestión languidecerá o se verá impulsado a crecer. Cuando haya una gran coincidencia entre el trabajo gastado y el trabajo reconocido para la generalidad de los procesos productivos habrá una gran estabilidad en la producción de la vida material de la sociedad. Por otro lado hemos visto que son imprescindibles divergencias sistemáticas entre el trabajo gastado y el trabajo reconocido para *igualar* capitales que operan con desiguales cantidades de trabajo vivo. Esto último quiere decir que los precios corrientes o de mercado no oscilan alrededor de los precios valor, los precios proporcionales al tiempo de trabajo; sino que tienen como centro de gravedad a los precios de producción. Pero esto último *no invalida la cuestión básica de que un alejamiento generalizado y pronunciado entre el trabajo gastado en los procesos de trabajo individuales imposibilitaría la reproducción de muchos de ellos. Pudiendo incluso trabar la reproducción material de la sociedad.* Esta idea aparece en *El Capital* bajo la figura de que "el valor domina los precios" o, también, cuando Marx arguye que durante la crisis se restablece la vigencia de la ley del valor. La explicación de la conexión entre precios y tiempo de trabajo es muy complicada en *El Capital*. Las dificultades descansan, a nuestro entender, en que los desarrollos claros de Marx están contruidos en el nivel de abstracción del tomo I donde se considera que los precios expresan sin distorsión el tiempo de trabajo, o que los precios son los precios valor. El tomo III, ese manuscrito sin terminar y del cual Engels tuvo que adivinar partes, expresa una etapa del pensamiento de Marx anterior al tomo I en su versión definitiva. En consecuencia, la discusión sobre precios de producción, precios de mercado, valor de mercado, etcétera, no facilita las cosas; pues da la apariencia de un retroceso con respecto los claros desarrollos del tomo I. Sin embargo, la cuestión básica debería entenderse muy fácilmente: toda diferencia entre el trabajo gastado y el trabajo socialmente reconocido favorece o perjudica a los procesos productivos, no es neutral. La magnitud del beneficio o del daño resulta de la magnitud de la discrepancia. No obstante que el principio es simple, su expresión concreta aparece como compleja pues las discrepancias son sistemáticas o aleatorias y precisan de distintas categorías para su análisis según se trate de un capital individual o de un conjunto de capitales (una rama productora de un valor de uso diferenciable o un agregado de ellas).

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

A nivel de una rama hay también una diferencia entre el tiempo de *trabajo promedio gastado* y el reconocido socialmente. Hay una diferencia sistemática que obedece a la necesidad capitalista de igualar los crecimientos potenciales de capitales de composiciones orgánicas diversas. Ello se produce cuando los precios corrientes oscilan alrededor de los precios de producción y las tasas de ganancia ramales medias tienden a igualarse. A nivel de una rama podríamos hablar ya de *valor generado* y de *valor realizado o apropiado* por la rama. Si se supone, con fines analíticos, la uniformidad de las tasas de ganancia, las ramas intercambiarían sus

productos según sus precios de producción respectivos. Así, aun cuando la rama venda a un sólo precio existe ya una divergencia de orden sistemático entre el valor generado ramal y el valor realizado ramal.

Hay otra clase de divergencia sistemática entre los valores generado y realizado ramales, ella se produce cuando por obra de un monopolio natural una rama vende sistemáticamente por encima de su precio de producción y logra una *superganancia sistemática o renta*. Este podría ser el caso de la agricultura. Aquí las divergencias entre el valor generado y el realizado no corresponden a las que habría si la rama no gozara de esa ventaja. Las tasas de ganancia de algunas ramas podrían *sistemáticamente* ser superiores al promedio. Ello tiene como contrapartida *necesaria* la existencia de ramas que obtienen tasas de ganancia inferiores al promedio. Desde luego, hay monopolios artificiales cuyos resultados son semejantes a los monopolios naturales, aunque sin las mismas posibilidades de permanencia.

Además de las diferencias sistemáticas hay discrepancias casuales ligadas al carácter privado de los procesos de trabajo, a la falta de un plan, y a la variabilidad introducida por la naturaleza. En la práctica económica los múltiples capitales venden a precios corrientes y ello se traduce en tasas de ganancia ramales diversas, con una cierta heterogeneidad que de todos modos no corresponde a la que habría si las tasas de explotación fueran relativamente homogéneas y las composiciones orgánicas diversas. Las discrepancias entre oferta y demanda, las variaciones climáticas, etcétera, causan que se desperdicie una cierta cantidad de trabajo social. Esa es una de las cosas a las que se refiere la literatura marxista bajo el rubro de *trabajo socialmente necesario*. Muchas veces se considera que sólo el trabajo socialmente necesario "crea valor". La forma de expresión parece corresponder bien al comportamiento capitalista: habrá siempre una cantidad de trabajo que se desperdicie, distinto de aquellos cuyos resultados fueron plenamente utilizados y sancionados por el mercado. Un ejemplo aclarará un poco el asunto: la producción petrolera puede venderse por encima de su precio de producción sistemáticamente pues hay una monopolización de los yacimientos petroleros. Pero, al disminuir la demanda mundial de crudo cayeron los precios y con ello una cantidad de pozos resultaron no rentables. El trabajo de perforación resultó desperdiciado y como ese otros trabajos. ¿Cómo podemos describir el hecho? Si se define valor exclusivamente como el trabajo reconocido o realizado habría que darle una denominación al trabajo gastado. Nosotros preferimos hablar de valor generado, o producido, y valor realizado, o apropiado, en cuyo caso podríamos asimilar la situación descrita diciendo que *el valor generado total puede ser superior al valor realizado total* para una economía nacional cerrada o para la economía mundial. No cubriremos este último asunto en este trabajo. Hecha esta salvedad, podemos agregar que la distinción entre valor generado y valor realizado nos sirve bien para explicar la caída de la tasa media de ganancia ocurrida durante la crisis. Adicionalmente a la tendencia descendente de la tasa media de ganancia hay una brusca caída ocurrida durante la crisis. Dicha caída sería la expresión de un brusco alejamiento del valor realizado total del valor generado, o de un aumento sustancial del trabajo desperdiciado en las economías capitalistas.

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

- a) si los precios corrientes se alejan demasiado de los precios valor la reproducción global se dificultará, ello querría decir que hay grandes diferencias entre el valor generado y el realizado;
- b) el buen funcionamiento capitalista se logra con un cierto alejamiento de los precios corrientes de los precios valor: los precios de mercado tienen como centros de gravedad los precios de producción. No obstante, esto no invalida el punto anterior, es decir, los precios de producción no pueden generalizadamente estar muy alejados de los precios valor;
- c) si una rama realiza o se apropia de más valor del que genera otras deberá compensar exactamente esa diferencia al realizar un valor menor al generado;
- d) de acuerdo al punto anterior no es posible que la suma del valor realizado supere a la suma del valor generado. Sí puede suceder que el valor realizado total sea inferior al valor generado global;.
- e) el trabajo en la sociedad capitalista adopta la forma de una mercancía. El trabajador deberá ser retribuido con una tasa salarial que sea inferior a la expresión dineraria del valor. Mediante ese mecanismo los capitalistas se apropian de plusvalor.

En el siguiente capítulo veremos aspectos más concretos de la ley del valor.

Comentario [LN8]: Termine el capítulo 5 PAg 110 del libro. Deje las graficas para mañana. Pues no se como hacerlas iguales.

CAPÍTULO VI CORRESPONDENCIA ENTRE VALOR GENERADO Y VALOR REALIZADO: UNA COMPROBACIÓN EMPÍRICA

Si como hemos argumentado antes, el capitalismo debe contabilizar trabajo mediante los precios y si es posible observar precios y valores; entonces debe encontrarse una fuerte asociación entre ambas variables. En este capítulo nos introducimos al problema de la correspondencia entre valores y precios o lo que es lo mismo entre los valores generados y los valores realizados ramalmente. Anwar Shaikh publicó un trabajo donde analizaba la correlación entre precios y valores. Ahí encontró una fuerte asociación entre precios de distintas clases (precios de producción y precios de mercado) y los valores para las economías estadounidense e italiana.⁸¹ Un análisis de la economía yugoslava arrojó también resultados muy semejantes⁸² y por lo tanto positivos para la teoría del valor trabajo. Ambos autores utilizaron la información de la matriz de insumo producto para calcular valores y después analizaron el grado de asociación de éstos con los precios. Si los críticos de la teoría marxista tuvieran razón se esperaría que no hubiera correspondencia entre ambos conjuntos de datos. Una fuerte asociación entre ambas variables es perfectamente coherente con los argumentos teóricos expuestos antes: la economía capitalista funciona con cierta eficacia porque el mercado logra precios que no se alejan demasiado de los que miden el tiempo de trabajo.

UN MÉTODO PARA MEDIR LA CORRESPONDENCIA VALOR PRECIO

Es posible deducir un método más simple que el empleado por Shaikh y Petrovic para ver la correspondencia entre valores y precios; se trata de un método indirecto aplicable estrictamente, por ahora, al caso de capital circulante puro. Puede probarse que si la participación de cada rama en el empleo total es igual a su participación en el valor agregado total; entonces los precios deben ser proporcionales a los valores. Matemáticamente:

Si para $i = 1, 2, \dots, n$ se cumple:

$$\frac{b_i}{\mu B} = \frac{l_i}{\mu L}$$

Entonces

$$P = kM \quad [6.1]$$

donde B es el vector columna cuyos elementos b_i son el valor agregado monetario en la rama i , L es el vector de trabajo vivo, μ es un vector renglón compuesto por unos y k es una constante de proporcionalidad.

En el apéndice a este capítulo puede verse la demostración de 6.1. Tenemos, pues, un indicador indirecto de la asociación entre precios y valores. No requerimos de calcular los valores para después ver su correspondencia con los precios; podemos emplear el coeficiente de correlación para medir la asociación entre las participaciones en el empleo con las participaciones en el valor añadido.

⁸¹ A. Shaikh, "The transformador! from Marx to Sraffa". En *Ricardo, Marx, Sraffa*, E. Mandel, y A. Freeman, eds. Verso Books, Gran Bretaña, 1984, pp. 43-84.

⁸² P. Petrovic, "The Deviation of Production Prices from Labour Values: Some Methodology and Empirical Evidence". *Cambridge Journal of Economics*, núm. 11, 1987, pp. 197-210.

UN ANÁLISIS A NIVEL DE TRES GRANDES SECTORES

Como nos interesa ver la correspondencia a nivel de los tres grandes sectores en los que suele dividirse la economía utilizaremos una medida de asociación comúnmente no utilizada para ello: el coeficiente de Gini. Si construimos la curva de Lorenz para el valor agregado monetario y el trabajo vivo tendremos que el coeficiente Gini es un indicador de las desviaciones de los precios con respecto de los precios valor o que estarnos midiendo la correspondencia entre precios y valores. Un coeficiente de Gini de 0 indica una asociación perfecta entre precios y valores. Dicho coeficiente tomaría el valor de 1 cuando el precio de lo producido en una rama fuera tan alto que ella se apoderara de todo el producto consumible, lo cual resulta altamente improbable. Tenemos, pues, que el coeficiente de Gini calculado con la participación de cada rama en el valor añadido global y la participación de la fuerza de trabajo en el total será un indicador de las desviaciones entre los precios equivalentes y los que rigen en la economía. Dicho indicador estará comprendido entre cero y uno pero será generalmente inferior a uno en una magnitud no definida. Si hubieran otros mecanismos de redistribución del plusvalor, por ejemplo el interés bancario, y afectaran de manera diferente a las ramas también se reflejaría en el coeficiente de Gini calculado según lo describimos antes. Las diferencias salariales, los impuestos pueden ser otras tantas razones para que los precios vigentes en la economía o precios corrientes se alejen de los equivalentes. Parece, pues, que tenemos un indicador simple para ver la redistribución del plusvalor entre las ramas de la economía. Dicho indicador no considera las relaciones externas de las economías nacionales. Ello quiere decir, por ejemplo, que si vemos cuál es el coeficiente de Gini para los datos de valor agregado por hombre y de empleo para la economía mexicana en un cierto año tendremos una idea de qué tanto divergen entre sí las expresiones dinerarias de las distintas ramas; pero no podremos conocer si la economía está cediendo plusvalor o apropiándose merced a sus relaciones externas. De manera análoga dentro de un sector específico, como la industria por ejemplo, podremos conocer la diversidad de expresiones dinerarias del valor sin tomar en cuenta lo que acontece en su intercambio con otras ramas. Veamos cómo funciona el indicador propuesto. Tomemos el primer ejemplo numérico del capítulo IV, tenemos los siguientes datos:

CUADRO 6.1
CORRESPONDENCIA VALOR GENERADO VALOR REALIZADO, EJEMPLO DE BORTKIEWICZ

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

GRAFICA 6.1

Ejemplo de BORTKIEWICZ
(valor generado vs valor realizado)

Grafica de Coef GINI

Si, en cada rama, el valor agregado monetario guardara la misma proporción con el valor agregado total que la guardada por el trabajo vivo es claro que las columnas 2 y 4 serían idénticas y obtendríamos un coeficiente de Gini $C_g = 0$. Como hay discrepancias entre el valor generado y el realizado por cada rama, tenemos que el coeficiente de Gini es cercano a 7.5 % y la curva de Lorenz es la de la gráfica 6.1. Puede apreciarse que las desviaciones entre precios equivalentes y precios de producción no parecen muy grandes.

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

CUADRO 6.2

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: CORRESPONDENCIA ENTRE VALORES GENERADO Y REALIZADO (1978)

<i>Sector</i>	<i>Valor Agregado</i> %	<i>Empleo</i> %
Agricultura	3	2
Industria	34	33
Servicios	63	65

FUENTE: The World Bank, *World Development Report*, 1980.

GRÁFICA 6.2
ESTADOS UNIDOS 1978
(Valor generado vs. realizado)

Con los datos anteriores obtenemos la curva de Lorenz de la gráfica 6.2 y un coeficiente de Gini $C_g = 2.3$. Ello indica una aproximación muy ajustada del valor generado al valor realizado, seguramente resultado de una gran homogeneidad de las composiciones orgánicas entre los sectores considerados. Parece extraordinariamente difícil no percatarse de la regularidad anterior y no asociarla con la teoría del valor trabajo. Veamos qué sucede con un país menos desarrollado que Estados Unidos. Para México tenemos los datos del cuadro 6.3 y la gráfica 6.3:

CUADRO 6.3
MÉXICO: CORRESPONDENCIA ENTRE VALOR GENERADO Y REALIZADO (1978)

<i>Sector</i>	<i>Valor Agregado</i> %	<i>Empleo</i> %
Agricultura	11	39
Industria	37	26
Servicios	52	35

FUENTE: The World Bank, *World Development Report*, 1980.

GRÁFICA 6.3

MÉXICO. CORRESPONDENCIA VALORGENERADO VS. REALIZADO (1978)



El coeficiente de Gini es de 28.6%, considerablemente superior al de Estados Unidos. Tal fenómeno se cumple en general para los países clasificados como de ingreso medio por el Banco Mundial. Los países aún más pobres muestran coeficientes de Gini todavía mayores, tal como se registra en el cuadro 6.4. En

todos los casos estamos calculando los coeficientes considerando los mismos tres sectores:

CUADRO 6.4

DISCREPANCIAS ENTRE VALORES GENERADO Y REALIZADO PARA DISTINTAS CLASES DE PAÍSES

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

FUENTE: The World Bank. *World Development Report*, 1980.

Son notables las diferencias entre los países industrializados y los de ingresos medios y bajos,⁸³ como los llama el Banco Mundial, ellas parecen indicar dos cuestiones:

d) la presencia de un error sistemático al contabilizar todo el campesinado como si produjera íntegramente para el mercado;

b) un alejamiento mayor entre los valores generado y realizado en los países de menor desarrollo. Quizá ello obedezca a la presencia de productores no capitalistas que no pugnan por la ganancia media.

Es muy importante la cuestión campesina para aclarar las diferencias en la correspondencia entre valores generado y realizado entre grupos de países con diferentes grados de desarrollo. Sin pretender abordar el problema del campesinado con la profundidad necesaria, tocaremos dos aspectos que resultan centrales para nuestro trabajo.⁸⁴

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

Hay, pues, en la comparación entre grupos de países con diferentes grados de desarrollo capitalista un error intrínseco; pero, por otro lado, la existencia de relaciones sociales precapitalistas posibilita que una porción de producto sea vendido por debajo de los precios que habría si la rama agrícola fuera plenamente capitalista. Es de suponer que productores no capitalistas permanezcan durante más tiempo en la producción en razón de que no reclaman la ganancia media. Con la pura lógica capitalista todo capital que no realice la ganancia media deberá desplazarse a otros campos. Los productores campesinos intentarán sostener sus condiciones de vida y ello significará que el valor añadido en la rama podrá ser inferior a lo que habría sin productores no capitalistas. Es de suponerse que los precios de producción agrícolas estén por debajo de los precios valor si la composición orgánica en la agricultura poco desarrollada es inferior al promedio. La presencia de procesos productivos en los que el valor añadido monetario no incorpora nada parecido a la ganancia capitalista contribuye a que los precios alrededor de los cuales oscilen los productos agrícolas, se alejen todavía más de los precios valor. No hemos tocado la cuestión de la renta agrícola. La renta territorial obraría para que el precio de mercado de los productos agrícolas estuviera sistemáticamente por encima de su precio de producción. No es nuestro objetivo aclarar estas cuestiones; queremos solamente señalar algunos de los aspectos que nos parecen determinantes para explicar las

⁸³ El Banco Mundial clasificaba en 1978 como países de bajos ingresos a los que tenían un ingreso *per cápita* inferior a 360 dólares (cambia a 400 el límite en 1983), arriba de eso son de ingreso medio excepto los países industrializados. Estos los definía como los miembros de la OECD -menos España, Turquía, Portugal y Grecia.

⁸⁴ Para un tratamiento del problema de la ley del valor y el campesinado ver Antonio N. Yunes *op. di* y M. Margulis, *Contradiciones en la estructura agraria y...*

diferencias halladas entre los coeficientes de Gini para países de diferentes grados de desarrollo. En la medida en que se aclaren las razones de las discrepancias habrá más elementos para comprender las formas concretas en que los precios contabilizan el trabajo social en las economías capitalistas.

UN ANÁLISIS MÁS DESAGREGADO DE LA CORRESPONDENCIA VALOR PRECIO

Otra aproximación a la cuestión es un análisis más desagregado. Al hacerlo deberemos ampliar la diversidad de composiciones orgánicas y con ellas la distancia entre valor generado y valor realizado se acrecentará.

Comentario [LN9]: Estos son los avances de hoy. PAg 118 del libro. Solo Que me faltan las graficas.

GRÁFICA 6.4 ESTADOS UNIDOS: INDUSTRIA MANUFACTURERA (valor generado vs. valor realizado)

El sector manufacturero de la economía estadounidense arroja los resultados que se muestran en la gráfica 6.4. Se evidencia otro grado de correspondencia entre los valores generado y realizado para el año de 1981⁸⁵; con los datos de empleados totales obtenemos un coeficiente de Gini de 18.2%. La diversidad de composiciones orgánicas dentro de la industria manufacturera estadounidense se refleja ya en nuestro indicador; hay una diferencia del orden de ocho veces entre el coeficiente de Gini para la economía en su conjunto y el valor del mismo coeficiente para la industria manufacturera. El resultado como se aprecia parece muy razonable. Tal como ocurría para toda la economía las discrepancias entre valores generado y realizado son mayores en México que en Estados Unidos para el caso de la manufactura. El coeficiente de Gini calculado para la industria manufacturera mexicana para el año de 1983 da un valor de 30.3 %, los datos son los del cuadro 6.6 y la gráfica correspondiente es la 6.5. Tal como acontecía con Estados Unidos el coeficiente de Gini para la industria manufacturera es mayor que el correspondiente a la economía. Sin embargo la diferencia entre la manufactura mexicana y la estadounidense es menor que en el caso agregado de tres sectores. Ello parece confirmar nuestra conjetura de que las diferencias México y Estados Unidos estaban exageradas por la presencia de productores autoconsumitivos. Por otro lado, se confirma la cuestión de que hay una mayor discrepancia valor generado-valor realizado en un país de menor desarrollo capitalista como México. Las consideraciones anteriores avanzan hacia una explicación de las diferencias observadas en los coeficientes de Gini. No pretendimos agotar la problemática⁸⁶, sino sugerir que la vinculación del análisis abstracto del valor con el funcionamiento concreto de las economías capitalistas no es una tarea tan ardua como podría pensarse en función del carácter excesivamente abstracto de muchas discusiones marxistas.

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

⁸⁵ Los datos están en el cuadro 6.6. Ver apéndice a este capítulo.

⁸⁶ Ver el apéndice a este capítulo.

conclusiones:

GRÁFICA 6.5
MÉXICO: INDUSTRIA MANUFACTURERA 1986
(valor generado vs. realizado)

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

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

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

Si la vinculación entre precios y tiempo de trabajo, más precisamente entre precios y precios valor es a nivel teórico y empírico fácil de ver, entonces, las razones para no considerar dicho nexo son principalmente de orden ideológico. ¿Qué sucede cuando se ignora ese vínculo necesario? ¿Cómo pueden abordarse los problemas en los que dicho nexo es decisivo? A intentar responder esas dos preguntas dedicaremos el siguiente capítulo.

Se demuestra que

$$\frac{b_i}{\mu B} = \frac{l_i}{\mu L} \rightarrow P = kM$$

Definiendo

$$M = AM + L \quad [1]$$

$$P = AP + B \quad [2]$$

Si

$$\frac{b_i}{\mu B} = \frac{l_i}{\mu L}, \quad \forall i$$

entonces:

$$b_i = \frac{\mu L}{\mu L} \cdot l_i, \quad \forall i$$

entonces:

$$b_i = kl_i \quad [3]$$

$$B = kL \quad [4]$$

despejando M en 1

$$M = (I - A)^{-1}L \quad [5]$$

haciendo

$$D = (I - A)^{-1} \quad [6]$$

despejando P de 2

$$P = DB$$

$$P = kDL$$

y

$$P = kM \quad [10]$$

$$L.Q.D.D.$$

CUADRO 6.5

INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA:
CORRESPONDENCIA ENTRE VALORES GENERADO Y REALIZADO 1981

<i>Clase de actividad</i>	<i>Empleo total</i>	<i>Valor agregado</i>	<i>Empleo</i>	<i>Valor agregado</i>
	<i>(miles de personas)</i>	<i>(mill. de dólares)</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)
20	1511	80795	8.0	9.6
21	61	6430	.3	.8
22	785	19463	4.1	2.3
23	1251	25640	6.6	3.1
24	649	17321	3.4	2.1
25	460	12669	2.4	1.5
26	636	32367	3.4	3.9
27	1270	49352	6.7	5.9
28	892	80032	4.7	9.6
29	152	26740	.8	3.2
30	691	26006	3.7	3.1
31	228	5230	1.2	.6
32	590	24854	3.1	3.0
33	1063	49551	5.6	5.9
34	1568	61558	8.3	7.4
35	2380	111394	12.6	13.3
36	1959	79720	10.4	9.5
37	1749	82938	9.2	9.9
38	612	31494	3.2	3.8
39	413	13954	2.2	1.7
Total	18920	837508		

FUENTE: Elaboración propia con datos de U.S. Department of Commerce, *U.S. Statistical Abstract 1984*.

CUADRO 6.6
MÉXICO: INDUSTRIA MANUFACTURERA
1983

<i>Clase de actividad</i>	<i>Valor agregado millones de pesos</i>	<i>Personal obreros</i>	<i>Ocupados empleados</i>	<i>Valor agregado</i>	<i>Empleo Total</i>
	(1)	(2)	(3)	%	%
2012	5549	4417	2054	0.6	1.2
2023	10076	2195	1063	1.0	0.6
2032	10115	8583	3747	1.0	2.2
2041	3185	6119	1614	0.3	1.4
2051	5065	5042	1868	0.5	1.3
2052	2206	1053	400	0.2	0.3
2055	5348	768	145	0.5	0.2
2062	10070	11386	3228	1.0	2.7
2083	5609	1512	829	0.6	0.4
2091	5312	861	689	0.5	0.3
2093	27143	7458	4087	2.8	2.1
2098	10093	2960	1716	1.0	0.8
2131	3669	587	333	0.4	0.2
2132	52514	14556	4682	5.4	3.5
2141	41034	35712	15647	4.2	9.3
2212	25377	3414	2136	2.6	1.0
2314	21968	18711	3132	2.3	4.0
2315	8444	3759	1013	0.9	0.9
2316	3891	3054	996	0.4	0.7
2317	17190	13269	2962	1.8	2.9
2332	3265	5197	1428	0.3	1.2
2512	4943	4217	1202	0.5	1.0
2711	36990	15723	5553	3.7	3.9
2712	4485	1739	469	0.5	0.4
2722	12298	4165	1692	1.3	1.1
3011	43061	8370	3428	4.4	2.1
3121	15619	10308	2061	1.6	2.2
3132	46307	13645	4572	4.7	3.3
3141	20587	3270	3075	2.1	1.2
3151	54411	10114	13290	5.6	4.2
3161	22837	6369	2806	2.3	1.7
3192	2203	1291	405	0.2	0.3
3213	8187	575	561	0.8	0.2
3221	3585	3141	818	0.4	0.7
3321	7333	1182	814	0.8	0.4
3323	3443	800	418	0.4	0.2
3324	29638	1025	2684	3.0	2.3
3329	5844	3247	1010	0.6	0.8
3332	5157	1493	833	0.5	0.4
3341	56007	10389	3938	5.7	2.6
3351	7110	2676	1339	0.7	0.7
3411	18448	18159	4508	1.9	4.1
3412	58230	23463	7253	6.0	5.6
3413	11687	7276	3074	1.2	1.9
3421	33320	7622	4354	3.4	2.2
3423	10304	3321	1601	1.1	0.9
3521	6811	9017	2954	0.7	2.2

3541	11927	4212	993	1.2	0.9
3542	9697	3881	1054	1.0	0.9
3611	6872	1274	959	0.7	0.4
3641	9656	1673	1146	1.0	0.5
3721	9113	3967	2620	0.9	1.2
3723	4599	3063	2738	0.5	1.1
3731	17280	9706	4044	1.8	2.5
3741	6811	2856	1707	0.7	0.8
3821	6354	4185	1263	0.7	1.0
3831	86389	24724	11338	8.9	6.5
3832	2350	2326	756	0.2	0.6
Total	976016	394077	157099	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1985.

CAPITULO VII LA DESVINCULACIÓN DE LOS PRECIOS Y EL VALOR

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

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

Los precios de las diferentes mercancías y factores de la producción son, de acuerdo con la moderna teoría del precio, expresión de una escasez relativa o, en otras palabras, variaciones marginales. Puede concebirse que, dada una distribución inicial de los recursos, cada individuo que entra en el mercado posee una escala de valoraciones relativas, de manera que el juego del mercado sirve para que se armonicen las escalas individuales y las del mercado, según se expresan en precios relativos. Los precios, por consiguiente, expresan en dinero una gradación de los diversos bienes y servicios que afluyen al mercado. Un precio dado, en consecuencia, sólo tiene sentido en relación con otros precios en vigor en ese momento. Nada significa tomado por sí mismo. Sólo significa algo en la medida en que expresa en dinero cierto orden de preferencias.⁸⁷

Robins en su famoso ensayo sobre la teoría económica retoma los planteamientos de Bailey, enfatiza que el "valor" es una relación y no una medida. Por lo tanto,

...los precios e ingresos, considerados singularmente, son susceptibles de ser sumados como cantidades de dinero gastado, y el total tendrá una significación monetaria definida; pero no lo son como expresión de un orden de preferencias, de una escala relativa. Su suma carece de significado... La estimación del ingreso nacional puede tener un significado preciso para la teoría monetaria; pero más allá de ese límite, sólo tiene una importancia *convencional*.⁸⁸ Otra consecuencia del concepto de valor como expresión de un orden de preferencias es que la comparación de los precios no tiene un significado exacto, a menos que sea posible el cambio entre las mercancías cuyos precios se comparan.⁸⁹

Si una mercancía cambia de precio en el tiempo ello no significa —dice Robins— que se haya movido su escasez relativa en la misma dirección, sólo debe compararse un precio con otros precios "del año actual" pues "son éstas las relaciones que trascienden a la conducta; son las únicas que suponen un sistema unitario de valoraciones."⁹⁰ Cuando los precios son presentados como expresión de la "escasez relativa"; la teoría burguesa del valor rompe los vínculos con la práctica. Los precios parecen ininteligibles pues sólo tendrían significado como expresión del tiempo social de trabajo. Para la teoría "pura" como la califica Robins, enfatizando con ello la pretendida ausencia de intereses políticos y de consideraciones éticas en la teoría económica, las comparaciones intertemporales de precios no tienen sólido sustento.⁹¹

...dada la inclinación a hacer suposiciones arbitrarias acerca del significado (de ciertos precios... semejantes conclusiones no se derivan de las categorías de la teoría pura y que por fuerza presuponen un elemento

⁸⁷ L., Robins, *Ensayo sobre la naturaleza de la ciencia económica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1980, pp. 85-86.

⁸⁸ L., Robins, *op. cit.*, p. 87

⁸⁹ *Ibid.*, p. 90

⁹⁰ *Ibidem*, p.91.

⁹¹ Robins afirma que sí es significativo comparar precios futuros con precios actuales, véase *op. cit.*, pp. 93-94.

Comentario [LN10]: Estos Son los avances del Dia de hoy. Mañana hare las tablas de arriba pag. 125 del libro

convencional que depende de suponer cierta constancia empírica de los datos o de juicios arbitrarias de valor respecto de la importancia relativa de ciertos precios particulares y de ciertos sujetos económicos.⁹²

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

ALGUNAS PARADOJAS DE LOS PRECIOS

Consideremos dos mercancías que se producen en las cantidades y con los precios puestos en el cuadro 7.1. Para analizar las variaciones en los precios podríamos elegir de entre diversos índices. Son Laspeyres y Pashe los más usuales, pero también calcularemos el índice de Fisher;

CUADRO 7.1

ILUSTRACIÓN DE PROBLEMAS CON LA VARIACIÓN INTERTEMPORAL DE PRECIOS

Mercancía	t = 0			t = 1		
	u	p	pxu	u	p	Pxu
A	2	1	2	1	2	2
B	1	2	2	2	1	2

Índice a precios de Laspeyres:

$$IPL = \frac{\sum P_n u_0}{\sum P_0 u_0} = \frac{2x2 + 1x1}{2x1 + 1x2} \cdot 100 = 125$$

Índice a precios de Pashe:

$$IPP = \frac{\sum P_n u_n}{\sum P_0 u_n} = \frac{2x2 + 1x2}{1x1 + 2x2} \cdot 100 = 80$$

Índice a precios de Pashe:

$$IPF = \sqrt{IPL} \times IPP = \sqrt{8} \times 125 = 100$$

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

COMPARACIÓN ESPACIAL DE PRECIOS

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

⁹²Ibid., pp. 95-96, énfasis nuestro.

de desarrollo, comparar por ejemplo sus ingresos nacionales. Para poder hacer tal comparación —nos dice el historiador Kula— las distintas magnitudes que constituyen el producto de una región o un país han de

...reducirse a un denominador común que no puede ser ni su peso, ni su volumen, ni su longitud, ni el número de unidades sino sólo su valor económico, conocido por mediación de una expresión tan imperfecta como es el precio.⁹³

Sin embargo, al proceder en tales comparaciones es posible llegar a resultados contradictorios. Kula nos ofrece un ejemplo de tales dificultades. Al comparar el ingreso nacional de dos países con diferente grado de desarrollo, no se llegaría a las mismas conclusiones cuando se toma la estructura de precios del país más desarrollado que cuando se consideraran los precios del menos desarrollado. Él nos propone la situación de dos países *A* y *B* que producen trigo y textiles con diferentes productividades y precios. Los datos se muestran en el cuadro 7.2. El país más desarrollado tiene seis veces el ingreso per cápita del país menos desarrollado o sólo 4.7, según se considere una estructura de precios u otra en la comparación.

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

...se deduce que sumar los precios e ingresos individuales para constituir agregados sociales es una operación con un significado muy limitado.⁹⁴ ...La idea de cambios en el volumen total de la producción no tiene un contenido preciso. Es posible si se desea, atribuir ciertos valores convencionales a determinados índices y decir que un cambio de la producción se *define* como un cambio en este índice.⁹⁵

CUADRO 7.2

ILUSTRACIÓN DE VARIACIONES ESPECIALES DE PRECIOS DEPENDIENTES DE LOS ÍNDICES CON LOS QUE SE LAS MIDE

<i>País</i>	<i>Producción per cápita</i>	<i>Precios</i>	<i>Valor Prod. a precios A</i>	<i>Valor Prod. a precios B</i>
A	100 @ trigo 50 m. textil	10u1/@ 20u1/m	1000	1500
			1000	750
			2000	2250
B	200 @ trigo 500 m. textil	3u2/@ 3u2/m	2000	3000
			10000	7500
			12000	10500
Ingreso B / Ingreso A			6.0	4.67

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

Desde luego la posición de Robins no es la única en el campo de la teoría económica⁹⁶ pero ilustra bien hasta dónde puede conducir la teoría no marxista a sus adeptos.

El trabajo de Fiero Sraffa, crítico de la teoría marginalista del valor, comparte con ella la desvinculación de los precios y el tiempo de trabajo. Sraffa concibió una teoría en la que los precios quedan determinados por las condiciones técnicas de la producción y por la distribución del ingreso entre las dos únicas clases consideradas en su análisis. Sraffa estudió un caso muy especial en el que no hay desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. La demanda no juega ningún papel en su modelo, por lo tanto es una crítica "interna" a la concepción marginalista, pues esta teoría sí se apoya en la demanda para arribar a los precios.

⁹³ W. Kula, *Problemas y métodos de la historia económica*. Ed. Península, España, 1977, p. 231

⁹⁴ L. Robins, *op. cit.* p. 87.

⁹⁵ *Ibid.*, p. 99.

⁹⁶ Como ejemplo de posiciones menos pesimistas puede verse a: F. Fisher, y K. Shelí, *The Economic Theory of Price Index*. Academic Press, Nueva York, 1972.

Los límites del horizonte sraffiano están señalados en el propio trabajo: el movimiento de los precios parece incomprensible *aun en la situación excesivamente simplificada propuesta por Sraffa*. Al modificarse la distribución del ingreso el precio de una mercancía específica podría aumentar, descender o permanecer constante.

Resulta imposible decir, ante cualquier fluctuación particular de precios, si surge como consecuencia de las peculiaridades de la mercancía que está siendo medida, o si surge de las peculiaridades de la mercancía adoptada como patrón de medida.⁹⁷

Sraffa planteó una relativización muy clara de las leyes de los precios. Para evitar esa dificultad, él revivió el problema ricardiano de la medida invariable del valor. Encontró, entonces, una solución parcial: una medida, constituida por una mercancía compuesta, que expresaría las "verdaderas" variaciones de los precios cuando se modifica la distribución del ingreso *en ausencia de cambio técnico*. En términos de esa mercancía compuesta, ya puede decirse si aumentó o decayó el precio de tal o cual mercancía cuando se modifica la distribución del ingreso. Seguramente la teoría sraffiana llegaría a una conclusión similar a la de Robins para las comparaciones intertemporales e interestriales de precios. Para el caso elemental de constancia en las condiciones técnicas, Sraffa tuvo que construir, en un alarde de racionalismo, una mercancía patrón que permitiera expresar correctamente los precios: ¿qué habría de hacerse para comparar precios cuando ocurren cambios en las condiciones técnicas? Ni Sraffa ni sus continuadores han avanzado en la respuesta a estas preguntas. Ellas deberían interesar a la teoría económica no sólo por los problemas que sus teóricos se han planteado sino por sus nexos con los problemas de la clase capitalista. Veámos que Smith y que Ricardo, vinculaban su teoría del valor con los terrenales aspectos de la reproducción capitalista. Ello parece ser una constante del pensamiento económico durante algún tiempo. Por ejemplo Marshall planteaba:

La falta de un patrón adecuado de poder adquisitivo es la causa de que persista la falacia monstruosa de que pueda producirse demasiado de cada cosa.⁹⁸

Una forma de resolver los problemas ocasionados por las fluctuaciones de los precios era poseer una medida adecuada de poder adquisitivo. Marshall entendía con ello "una medida uniforme de satisfacción de las necesidades del consumidor medio..."⁹⁹ Propuso Marshall un índice de precios donde los distintos artículos se ponderen según la cantidad gastada en cada uno de ellos y planteó la adopción de tal medida en las transacciones comerciales comunes. Los contratos de compraventa, los créditos y aun "los sueldos y salarios... podrían fijarse en 'unidades', y en este caso su valor real no estaría ya expuesto a fluctuaciones constantes en dirección indebida..."¹⁰⁰ ¿La propuesta de Marshall estaría satisfecha hoy día con los índices de precios? ¿Ellos responden a las preguntas planteadas por la práctica capitalista? Veamos algunos ejemplos.

UNA SITUACIÓN REAL

Para controlar su desempeño una compañía debe saber si se acrecentaron sus ganancias. Si la Procter & Gamble de Estados Unidos hubiera intentado saberlo con base en los resultados alcanzados durante 1980, habría visto que sus ganancias netas de impuestos aumentaron 11.3%, en tanto que los índices del PIB de Estados Unidos y el de precios al consumidor se habrían elevado 9.4% y 13.5% respectivamente.

CUADRO 7.3

⁹⁷ Sraffa, *Producción de mercancías, por medio de mercancías*, Oikos-tau, España, 1966, p. 37.

⁹⁸ A. Marshall, "Remedios para las fluctuaciones de los precios". En *Obras Escogidas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, p. 39.

⁹⁹ A., Marshall, *op. cit.* p. 55.

¹⁰⁰ A.f Marshall *op. cit.* p. 45

ILUSTRACIÓN DE VARIACIONES DE LAS GANANCIAS DEPENDIENTES DEL ÍNDICE QUE SE UTILICE

Índice de precios al consumidor	13.5%
Deflactor implícito del PIB	9.3%
Incremento de las ganancias netas de Procter & Gamble 1980-79	11.3%

FUENTE: Elaboración propia con datos de *Council of Economic Advisors Economic Report of the President 1983* para el deflactor implícito y el índice de precios al consumidor. Para las ganancias de Procter & Gamble véase: *Fortune*. Mayo 5 de 1980 y mayo 4 de 1981.

Pareciera que las ganancias habrían aumentado a precios corrientes.¹⁰¹ ¿Realmente lo hicieron? *Si*, si se las deflacta con el índice de precios del PIB. *No*, si se utiliza el índice de precios al consumidor. Habría, quizá que decir sí, si la administración informa a los accionistas. *No*, si informa para el pago de impuestos. Ricardo afirmaba que el juzgar ingenuamente el acrecentamiento del capital podría satisfacer al capitalista, pero no al economista político. Parece que a más de ciento cincuenta años dicho proceder no satisface a nadie. ¿Es ello un éxito de la teoría económica burguesa, de acuerdo a sus propios fines? Es seguro que no, y ello queda claro en un artículo de *Business Week* en el cual nos inspiramos para buscar el ejemplo anterior.¹⁰² Otro número de la misma revista planteaba

Datos recientes del *Commerce Department* sugieren que las ganancias corporativas pueden estar sobreestimadas por unos 50 mil millones de dólares o más -un diferencial de 30 o 40% entre las generosas cantidades divulgadas por las compañías y lo que los economistas consideran ganancias "reales".¹⁰³

Business Week comentó los resultados presentados por las compañías estadounidenses más importantes, diciendo que aparentemente lo ocurrido en 1981 era satisfactorio: las ventas crecieron 10% en promedio y una compañía típica tuvo ganancias más elevadas que durante 1980. Sin embargo, afirmaba *Business Week*, una mirada más cuidadosa revelaba que las cosas estuvieron muy lejos de ser color de rosa ese año para la industria de aquel país:

Quando las cifras se ajustan por la inflación, las ventas totales no aumentaron durante el año, mientras que las ganancias fueron sólo la mitad de lo que parecían ser.¹⁰⁴

¿Podemos, con lo visto hasta ahora, avanzar en la comprensión de alguno de los problemas encontrados en la teoría no marxista? Veamos algunas cuestiones relativas a las comparaciones intertemporales de precios y los números índices.

COMPARACIONES INTERTEMPORALES DE PRECIOS SIN CONCEPTO DE VALOR

Vimos en el capítulo IV que los precios expresaban variaciones de cuatro magnitudes:

- variaciones en la expresión dineraria del valor α_t ,
- cambios en el valor de las mercancías m_{it} ,
- modificaciones en la tasa media de ganancia y en la composición orgánica de la rama analizada,
- desviaciones de los precios corrientes con respecto de los precios de producción que ocasionan subganancias o sobreganancias.

¹⁰¹ Datos tomados de *Fortune*, varios números.

¹⁰² "Which inflation rate should business use?". *Business Week*, abril 7 de 1980, pp.94-97.

¹⁰³ "Inflation Accounting". *Business Week*, oct. 15 de 1979, p. 68.

¹⁰⁴ "How 400 companies really performed in 1981". *Business Week*, mayo 3 de 1982, p. 52.

Comentario [LN11]: Estos son los avances de hoy
Termine algunas tablas. Pagina 131 del libro

La economía burguesa analiza todas ellas, reduciéndolas a variaciones de los precios. Hay por ello una contradicción cuando compara precios en tiempos distintos: si es rigurosa con sus postulados, el problema carece de sentido. Si no lo es, el problema sólo tiene respuesta subjetiva: las comparaciones intertemporales de precios sólo tienen una importancia "convencional". Ambas respuestas contravienen las exigencias que la práctica capitalista le hace a su teoría. Hoy, hay indicios claros de que la teoría económica moderna no satisface al capitalista de carne y hueso. No obstante, no se avizoran salidas dentro del pensamiento no marxista, aun en aquellas vetas que buscan no alejarse demasiado del pensamiento clásico. Ya señalamos por donde transita el pensamiento neorricardiano, en su intento de volver al rigor de Ricardo, sin el concepto de valor. Un ejemplo más de esto es la presentación que hace Garegnani de la medida "real" o "invariable" de valor. Comienza el italiano señalando que toda teoría de la distribución debe medir el producto social de manera independiente a los precios.

En la práctica las mercancías se intercambian unas con otras en la economía de tal manera que *de hecho* se reducen a una unidad común en términos de cualquiera de las mercancías que se hallan en circulación... Puede decirse, entonces, que los agregados se expresan como 'valores' y que la unidad de medida utilizada es una "medida de valor".¹⁰⁵

En esta cita Garegnani afirma que el cambio es una forma de medir; pero, él, como Bailey mucho tiempo antes, no nos aclara qué cosa se mide. No obstante esa indefinición, la mercancía elegida como patrón debe, a su vez, medirse. Ella cambia de "valor" porque se ve afectada por las mismas variables que las otras mercancías. Una posición muy semejante puede leerse en, por ejemplo, *El valor del dinero* del profesor Pigou:

Los economistas en general, usan valor para significar "valor de cambio", y no encuentro ninguna necesidad de inventar un término nuevo. Pero el "valor de cambio de una unidad de dinero" no puede, desde luego, quedarse sin ulterior definición... El valor de cualquier combinación de mercancías en general se puede citar en términos de cualquier mercancía única. El total de todas las mercancías está representado por tantas fanegas de trigo; y el valor del dinero por el número de fanegas de trigo que comprará una unidad de dinero. Este valor está regido, como el valor de cualquier otra cosa, por las condiciones generales de demanda y oferta.¹⁰⁶

Si el valor de cambio de las mercancías se expresa en términos de una mercancía real resulta que toda variación en la demanda de alguna otra mercancía influirá su precio junto con las condiciones de la demanda de dinero. Poco importa que se defienda la determinación de los precios vía la demanda como hace Pigou, o se la critique como hacen Sraffa y sus seguidores: ambos se ven enfrentados a las mismas aporías. Encontrarán respuestas semejantes. Sraffa responde con una canasta determinada lógicamente que mide "realmente" los precios en una economía sin desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. Los marginalistas responderán afirmando que no tiene sentido hablar de cambios de precios o bien transformando los precios corrientes o de mercado en precios "reales" mediante un índice de precios. Esto es, seleccionando una canasta. Mientras que la canasta sraffiana es un vector propio de la matriz de coeficientes técnicos —una forma de elección objetiva—, algunos marginalistas postularán el abandono de cualquier pretensión de objetividad y reconocerán sólo los índices que son coherentes con la teoría del bienestar.

ÍNDICES DE PRECIOS Y TEORÍA DEL VALOR TRABAJO

En el ejemplo que pusimos antes ilustramos lo que se conoce como "el problema de los números

¹⁰⁵ P. Garegnani, // *Capitole nelle Teorie detta Distribuzionc.* Giuffre Ed. Milán, 1972, pp. 6-7.

¹⁰⁶ A.C. Pigou, *El valor del dinero.* P. 60.

índices": dos índices arrojan resultados contradictorios. En primer lugar, las dificultades de la teoría se dan porque sus defensores se niegan a aceptar la solución trivial: es posible que si tomamos dos canastas distintas una se abarate y la otra se encarezca dados dos conjuntos distintos de precios. Cuando se usan los índices de Laspeyres y de Pashe para comparar los precios se emplean dos canastas distintas. La contradicción que mostramos antes correspondería a una contradicción real: la canasta (2,1) exige si los precios son (1,2) cuatro unidades monetarias para ser comprada en el año 0 a los precios de ese año y costaría cinco unidades monetarias comprarla a precios del año 1. "Midiendo" los precios con dicha canasta éstos se han incrementado en 25% porque hay que gastar 25% más para adquirirla. En cambio, la canasta (1,2) se abarata 20%. Ello lo muestra el índice de Pashe. De manera que si los números índices no pretendieran decir otra cosa que lo trivial, sus contradicciones serían las de la realidad. Pero resulta que no es así, los números índices miden "algo más" que nuestros teóricos no atinan a definir. Veamos esto.

El primer problema de los índices de precios es decir qué se pretende con ellos. Parece obvio que hay un efecto pernicioso cuando los precios suben sin que se modifiquen los valores. Eso pretende definirse como los "cambios en el poder adquisitivo del dinero". Para la economía vulgar ello sólo puede entenderse en términos de una canasta: si el índice de precios de esa canasta es 100, entonces el poder adquisitivo del dinero no ha variado. Aquí tiene razón la economía vulgar sólo que para un caso muy simple. Escribamos la desviación entre los precios corrientes y el valor de la siguiente manera:

$$P_{it+1} = \alpha_{t+1} \beta_{t+1} / \gamma_{it+1} m_{it+1} \quad [7.1]$$

donde p_{it+1} es el precio de mercado de la mercancía i en el tiempo $t + 1$, m_{it+1} es su valor α_{t+1} es la expresión dineraria del valor, β_{it+1} la relación entre el precio de producción y el precio equivalencial y γ_{it+1} la relación entre precio de producción y el precio de mercado. Para el tiempo t tendremos:

$$P_{it} = \alpha_t \beta_{it} \gamma_{it} m_{it} \quad [7.2]$$

entonces si u_{io} es elemento i de la canasta en el año base tendremos:

$$IPL = (\alpha_{t+1}) \frac{\sum u_{it} \beta_{it+1} \gamma_{it+1} m_{it+1}}{\alpha_t \sum u_{it} \beta_{it} \gamma_{it} m_{it}} \quad [7.3]$$

supongamos que los términos dentro de la sumatoria no sufren cambios entre t y $t + 1$; entonces el índice de precios de Laspeyres será igual al cociente de la expresión dineraria en $t + 1$ entre la expresión dineraria en t . De manera que si ese fuera el caso y dividiéramos un precio $t + 1$ cualquiera entre el índice de precios de Laspeyres eliminaríamos el cambio en α_t . Supongamos los siguientes precios, cantidades y valores:

Comentario [LN12]: Estos son los avances del Día de hoy, voy en la página 135 del libro.

El índice de precios de Laspeyres (y también el de Pashe) para los datos anteriores es de 300, por ello, si dividimos cualquier precio valor entre 300 obtenemos el precio valor correspondiente al nombre dinerario

mercancía	U	M	P_j
1	375	1	0.5
2	3000	0.1	0.05
3	100	2	1
a			0.5

$a = 0.5 \cdot 1.8$

del valor en t . También es claro que si tratáramos con precios valor (aquellos para los que $\beta_i = \gamma_{it} = 1$ para toda i) entonces los índices de precios de Laspeyres y de Pashe medirían las variaciones en el valor medio de la canasta correspondiente:

Recordemos la definición de precio valor:

$$p'_{it} = \alpha_t m_{it}$$

mercancía	u	m	P_j
1	375	1	0.5
2	3000	0.1	0.05
3	100	2	1
a			0.5

\downarrow

mercancía	u	m	P'
1	400	1	1.5
2	3000	0.1	0.15
3	100	2	3

si denotamos con IPL' al índice de precios de Laspeyres calculado con los precios valor:

$$IPL' = \frac{\alpha_{t+1} \sum u_{it} m_{it+1}}{\alpha_t \sum u_{it} m_{it}} \quad [7.4]$$

es obvio de la expresión anterior que si $\alpha_{t+1} = \alpha_t$ entonces el índice mediría el cambio en el valor medio de la canasta u_o . Pero hay muchos casos en los que el IPL es ambiguo. Este podría ser el caso de, por ejemplo, cuando en una rama se abate el valor de sus productos sin disminuir el precio. Consideremos los datos siguientes:

para un tiempo $t = 1$ analicemos cuáles serían los índices para dos conjuntos de precios P' y P :

Falta una tabla

si los precios fueran P' entonces el índice IPL sería de 82.86, exactamente la variación del valor medio de la canasta (375,3000,100). En cambio, si los precios fueran P , el IPL sería de 300% cuando en realidad la expresión dinerada del valor ya no es 1.5 como en el ejemplo inmediato anterior puesto que

$$\alpha_{t+1} = \frac{(400 \times 1.5 + 3000 \times 0.15 + 100 \times 3)}{(400 \times 1 + 3000 \times 0.05 + 100 \times 2)} = 1.8$$

En el ejemplo se ha desvalorizado el dinero: una cantidad monetaria compra menos valor en $t + 1$ que en t y *todo ello sin que los precios muestren el cambio*. Por lo tanto un "precio real" en una situación como la aquí ejemplificada *oculta* la variación del valor. Las variables "reales" empleadas cotidianamente en el análisis económico son *irreales* en muchas circunstancias desde el ángulo de la teoría del valor trabajo. La "deflactación" que se hace mediante algún índice de precios no puede *por construcción* diferenciar entre las cuatro causas de variación del valor. A lo más los índices de precios son intentos de eliminar la variación en la denominación del valor.

CATEGORÍAS DINERARIAS Y CATEGORÍAS EN VALOR

Falta por discutir un aspecto muy importante de la desvinculación entre precios y valores; la crítica neoricardiana ha sostenido que la tasa monetaria de ganancia es la correcta, en tanto que la tasa en ganancia en valor es errónea. Steedman en *Marx after Sraffa* ha dicho tajantemente que la tasa $S/C + V$ no es 'una medida adecuada ni de la tasa de ganancia ni del potencial de la acumulación..' en la economía.¹⁰⁷ Este es un caso particular del problema general puesto que hay categorías en valor y categorías en precio. Ilustraremos con el problema de la tasa de ganancia lo que debe ser la respuesta general al problema de la duplicidad de categorías: ambas categorías son imprescindibles para entender la práctica capitalista. De hecho ya iniciamos la discusión sobre este punto cuando vimos las dificultades de las empresas capitalistas para juzgar la evolución de sus ganancias, pero falta aclarar más la cuestión.

Supongamos de nueva cuenta que hay la economía tratada en el capítulo IV. Consideremos que estamos en un caso de reproducción ampliada y además que opera una moneda fiduciaria. De manera que el oro es un bien de consumo capitalista solamente. El esquema de reproducción de la nueva situación sería:

CUADRO 7.4

ESQUEMA EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN

FALTA LA TABLA

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

$$d_i = h_i r_i = 0.075$$

donde d_i es la tasa de crecimiento del producto en precio, $h_i = 0.3$ es la proporción de la ganancia monetaria que se destina a la acumulación y r_i la tasa monetaria de ganancia. Si no hubiera modificaciones en la expresión dineraria del valor la tasa de crecimiento en valor y en precio serían

¹⁰⁷ I. Steedman, *Marx after Sraffa*. New Left Books, Gran Bretaña, 1977, p. 205.

idénticas a pesar de no serlo las tasas de ganancia. Ello sólo es posible porque la tasa de acumulación en valor de la economía es diferente a 0.3. Merced a eso, las tasas de crecimiento en valor y en precio serán iguales. Para ver qué sucede cuando se modifica la expresión dineraria del valor supongamos que para el siguiente periodo los capitalistas de la rama III aumentan sus precios de manera que el oro se venderá a 2.40 pesos (dinero fiduciario) por peso oro, en vez de 2. Con ello el siguiente ciclo podría representarse por:

CUADRO 7.5 ESQUEMA EN PRECIOS DE MERCADO

Falta TABLA

Se presentan diversas cuestiones interesantes a partir de las consideraciones anteriores. Primero, cuando el dinero es fiduciario puede haber una infinitud de precios de producción, en los que el valor realizado y el valor generado en las distintas ramas posibilitan la homogeneización de las tasas de ganancia. Matemáticamente tales precios serían vectores proporcionales, económicamente tendrían el mismo significado excepto por una cosa: la expresión dineraria del valor sería distinta. Si cambia la expresión dineraria del valor los poseedores de dinero pierden o ganan según sea el sentido del cambio y ello puede perjudicar enormemente la reproducción de la sociedad. En consecuencia, no son neutras las modificaciones en la expresión dineraria del valor. El otro punto interesante de nuestro ejemplo es el efecto de la redistribución del plusvalor. Toda redistribución de la plusvalía desde el punto de vista de la teoría del valor afecta las tasas ramales de ganancia pero no la tasa media de ganancia. Esto, en la esfera monetaria aparece de manera opaca, tal como el ejemplo nos muestra. En él, hemos modificado el esquema de reproducción simple para hacerlo de reproducción ampliada, pero también hemos alterado la distribución del plusvalor sin modificar la tasa de plusvalía y sin alteraciones en las condiciones técnicas de producción con respecto de la situación anterior. *La tasa media de ganancia en valor habría descendido de 29.6 % a 28.3%* entre la situación inicial y la actual; en cambio, en términos de precios la tasa media de ganancia *habría aumentado de 25.0 a 28.5%*. Por otro lado las tasas de ganancia de las ramas I y II a pesar de que no han variado aparentemente, sí lo han hecho si nos fijamos en el consumo capitalista: los capitales ramales aumentarían 7.5%, pero ahora sus ganancias monetarias adquirirían menos oro que antes. De manera que *la tasa monetaria de ganancia varía cuando parece permanecer constante* y su promedio varía en una dirección contraria a la que parece correcta. Si los capitalistas juzgaran el estado general de la economía por la tasa media de ganancia en precio cometerían un error en este caso: la economía no está en una mejor situación porque la tasa media de ganancia monetaria haya aumentado. La ilustración numérica sirve bien a nuestro propósito de argumentar el carácter ilusorio que en ciertas condiciones adoptan las categorías dinerarias. Por ello, la creencia neorricardiana sobre la corrección de las tasas de ganancia en precio es superficial. Les parecen correctas dichas tasas porque no se han tomado la molestia de analizarlas críticamente, en su afán de tirar al cesto de la basura la teoría del valor trabajo. Antes vimos que aun cuando las tasas de ganancia en precio y en valor no sean numéricamente iguales, las tasas de crecimiento de los diversos capitales podrían ser iguales, si no cambian las expresiones dinerarias del valor. La anterior sería una situación en que parece no ser significativa la diferencia entre categorías en valor y categorías monetarias. Hemos visto, también, que cuando hay cambios en las expresiones dinerarias del valor pueden presentarse situaciones paradójicas. Tan contradictorias que bien pueden entorpecer la acumulación capitalista. De lo anterior se infiere que las diferencias entre categorías monetarias y en valor son muy importantes para entender fallas fundamentales del régimen burgués. Sin embargo, lo único posible en el pensamiento económico no marxista es la omisión del análisis de las categorías en valor.

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

sección veamos algo sobre el vínculo entre valor y precios en el análisis marxista.

Comentario [LN13]: Estos son los avances de hoy, mañana trabajare en las tablas pendientes. Pg 140

CAPÍTULO VIII ANÁLISIS CONCRETO Y LEY MARXISTA DEL VALOR.

No expondremos aquí todos las líneas de trabajo donde nos parece que la teoría del valor juega un papel importante o decisivo para el análisis concreto emprendido por marxistas; nos interesa ilustrar dos cosas: *a)* puede ser decisivo para llegar a conclusiones correctas el análisis del valor; y *b)* en ocasiones se manejan correctamente conclusiones de la ley del valor junto con una forma incorrecta de dicha ley; ello conducirá tarde o temprano a errores. Para lograr ambos objetivos analicemos brevemente una parte de un conocido trabajo de Paul Baran y Paul Sweezy: *El capital monopolista* publicado en 1966.

EXCEDENTE CRECIENTE Y TEORÍA DEL VALOR TRABAJO

En ese libro los autores concluían que el excedente económico dentro del capitalismo monopolista tenía una tendencia creciente. Ellos definían excedente de manera semejante al concepto de plusvalía, aunque hay discrepancias importantes entre su concepto de excedente y el de plusvalía.

La línea argumental desarrollada por Baran y Sweezy es muy clara: *d)* el capitalismo monopolista impulsa las innovaciones que abaten costos en la misma o en una mayor medida que su antecesor inmediato: el capitalismo competitivo; *b)* se podría considerar el capitalismo monopolista como (ún sistema racional y progresivo... si su propensión a la reducción de costos pudiera de alguna manera separarse de la determinación monopolista de los precios y se pudiera encontrar un camino para utilizar los frutos de la creciente productividad para beneficio de toda la sociedad."¹⁰⁸ Ello no ocurre, afirman Baran y Sweezy, porque el móvil de la reducción de costos es la elevación de las utilidades. Eso, junto con "la estructura monopolista de los mercados capacita a las empresas a apropiarse de la parte del león de los frutos de la productividad creciente."¹⁰⁹ En el capitalismo monopolista habrá, según los autores estadounidenses, una elevación de las ganancias tanto absoluta como también relativa (como parte del producto nacional). Dicho comportamiento, afirman Baran y Sweezy, tiene un carácter de ley; ello contravendría la ley marxista de la caída tendencial de la tasa de ganancia. La sustitución de esta última por la ley del excedente creciente obedece a un cambio estructural básico del capitalismo: el paso del capitalismo competitivo —donde regiría la ley de Marx, al capitalismo monopolista donde operaría la ley contraria.

El acrecentamiento absoluto y relativo del excedente vendría acompañado con una imposibilidad para absorberlo; con una tendencia al estancamiento. "Por más vueltas que se le den, no hay forma de evitar la conclusión de que el capitalismo monopolista es un sistema contradictorio en sí mismo. Tiende a crear aún más excedentes, y sin embargo es incapaz de proporcionar al consumo y a la inversión las salidas necesarias para la absorción de los crecientes excedentes y por lo tanto para el funcionamiento uniforme del sistema."¹¹⁰ Por esa razón, "el sistema debe operar hasta un punto suficientemente bajo en su escala de rentabilidad para que no se generen más excedentes de los que puedan ser absorbidos."¹¹¹ El problema económico principal en el capitalismo monopolista es que se produce en demasía o que la demanda es demasiado pequeña en relación a la oferta. Una forma sencilla de realizar el excedente sería la disminución de precios, pero eso no es compatible con la lógica monopolista.¹¹²

En la introducción citamos a Ernest Mandel, a nuestro juicio, un marxista que ha hecho notables análisis concretos del capitalismo, y quien además se ha preocupado por desarrollar la teoría. De él hemos visto que señala importantes cuestiones acerca de la ley del valor; una más de sus aportaciones es la crítica al pionero trabajo de Baran y Sweezy sobre el capital monopolista. En un ensayo intitulado "La teoría del valor y el capital monopolista" publicado en 1967, Mandel critica la idea de Baran y Sweezy de un excedente creciente.¹¹³ "La insistencia de Baran y Sweezy sobre una continua elevación del excedente está basado en un razonamiento sumamente simple: en el capitalismo monopolista, los costos bajan, los precios junto con las ganancias suben, por tanto el excedente debe aumentar (p. 79). Pero aquí, una vez más, el cálculo de precios en lugar del análisis del valor oscurece el problema macroeconómico implícito."¹¹⁴ Para mostrar cómo es que el análisis de la esfera de los precios conduce a errores, Mandel critica una afirmación de Baran y Sweezy: los monopolios pueden transferir los costos más altos de la mano de obra elevando los precios. Si todos los patrones transfieren todo aumento de los costos de mano de obra a los precios de sus productos, todas las mercancías habrán elevado sus precios de manera que se anularían los aumentos de salarios. Si sólo el sector monopolístico actúa como supusimos anteriormente, entonces él mantendrá su ganancia a costa del sector no monopolístico, y los salarios reales habrán aumentado un poco al final. Hay muchos otros aspectos que Mandel critica a la ley del excedente creciente: por ejemplo, pone en entredicho que los estadounidenses contabilicen dentro del concepto de excedente una gran porción de trabajo improductivo, y que contabilicen como excedente algo que aún no se produce, etcétera. Esta sería una diferencia entre el excedente de Baran y Sweezy y la plusvalía

¹⁰⁸ p. Baran, y p. Sweezy, *El capital monopolista*. Siglo XXI eds., México, 1976, p. 61.

¹⁰⁹ *Ibid.*

¹¹⁰ *Op. cit.*, p. 90.

¹¹¹ *Op. cit.*, p. 90.

¹¹² *Ibid.*, p. 91.

¹¹³ E. Mandel, "La teoría del valor y el capital monopolista", *Ensayos sobre el neocapitalismo*, ERA, México, 1971, pp. 36-51.

¹¹⁴ *Ibidem*, p. 47.

entendida ortodoxamente.

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

Por ejemplo, en un libro sugerentemente intitulado: *U.S. Corporate Profitability and Capital Formation: Are Rates of Return Sufficient?* se afirma que "la rentabilidad de las corporaciones no financieras —interpretando rentabilidad de muchas maneras— ha declinado sustancialmente durante los años setenta."¹¹⁵ Un trabajo más reciente que el anterior concluye: que hay una caída durante el período 1929-1985 de la tasa de ganancia en Estados Unidos con la forma de dos escalones¹¹⁶. Otro trabajo sobre la rentabilidad en los Estados Unidos afirma en tono melodramático que el problema amenaza a "la libre empresa"¹¹⁷.

Varios años después de publicado el libro de Baran y Sweezy puede afirmarse que fallaron en su apreciación del comportamiento del capitalismo estadounidense, que erraron por haberse inspirado en autores, en Kalecki y en Steindl, que niegan en sus análisis la teoría del valor trabajo. También todo apunta a que Mandel juzgaba mejor que muchos otros marxistas el posible derrotero del capitalismo apoyándose en la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia, ley que Mandel conecta con la ley del valor. Ya veíamos en la sección anterior de este capítulo que la teoría no marxista parece ser incapaz de encontrar límites al desarrollo capitalista; la presencia de un problema semejante en autores marxistas subraya la importante conexión entre la ley del valor y la comprensión del comportamiento del capitalismo. Sin pretender abordar con justicia la polémica anterior, parece claro que la ley del valor juega en ella un papel decisivo. Baran y Sweezy no analizan únicamente los datos de ganancias para llegar a pronosticar una tendencia ascendente del excedente, sino que incluyen en este término rubros como una porción del gasto del gobierno o los intereses pagados, etcétera. Hay en tal análisis un procesamiento de los datos que no es independiente de las conclusiones. Hay una concepción de lo que es la riqueza y cómo cuantificarla. Si por ejemplo, el concepto de excedente fuera el de las ganancias de las corporaciones, y cómo la participación de éstas ha descendido en relación con su producto interno bruto;¹¹⁸ la conclusión de Baran y Sweezy debiera ser que el monopolio ha ocasionado un descenso del excedente y no que lo ha aumentado. Mandel acertó en su apreciación del comportamiento futuro de las ganancias capitalistas porque utilizó una cuestión básica de la teoría del valor trabajo: la riqueza capitalista debe medirse en tiempo de trabajo; ello no puede revertirse en la esfera de la competencia. El comportamiento monopolístico aumenta en primera instancia la expresión dineraria del valor, después podrá conducir a una elevación de la tasa de plusvalía; el capitalismo competitivo está igualmente compelido a elevar la tasa de explotación y puede hacerlo aunque los precios tengan una tendencia descendente o constante. Supongamos, para ver esto, una economía capitalista donde los precios son equivalentes o proporcionales al tiempo de trabajo, e imaginemos el siguiente escenario:

- a) la tasa salarial es de cincuenta centavos oro;
- b) la expresión dineraria del valor es de un peso oro; hay pues una tasa de plusvalía de 100%, o bien la porción de trabajo impago a trabajo vivo, e es 0.5;
- c) las magnitudes unitarias de valor de todas las mercancías disminuyen a la mitad,
- d) los precios, incluido el salario, permanecen constantes.

Con tal escenario, los frutos de la creciente productividad no se traducen, vía precios, en beneficios para

¹¹⁵ H. Lieblieng, *U.S. Corporate Profitability and Capital Formation*, Pergamon Press, E.U., 1979, p.81.

¹¹⁶ G. Duménil, y otros "La rentabilidad del capital en E.U...", *Investigación Económica* 177, México, p.286.

¹¹⁷ R. Peters, *Return on Investment ROÍ*, American Managment Association, E.U., 1979, p.1.

¹¹⁸ En E.U. las ganancias antes de impuestos representaban el 25% en 1950 del producto de las corporaciones y el 10.9% en 1975. Ver S. Wintraub, *Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis*, Adison-Wesley, E.U., 1978, p. 221.

todas las clases de la sociedad. Los trabajadores no obtendrían ni un ápice de la incrementada productividad, aun cuando no hubiera monopolios que elevaran los precios. Los cincuenta centavos de su salario comprarían exactamente la misma cantidad de mercancías que antes del aumento de la productividad. *Sólo un aumento de salario podría resultar en una elevación del salario real.* Pero los capitalistas sí resultarían beneficiados de la disminución del tiempo de trabajo necesario para la producción. Una duplicación de la productividad tal como la hemos supuesto se daría duplicando la expresión dineraria del valor, la cual debería ser de dos pesos. De acuerdo con el escenario propuesto, la tasa de plusvalía aumentaría al 200%, el excedente se habría duplicado en relación con el nuevo valor creado. Aun sin tomar en cuenta el abaratamiento de los elementos del capital, la tasa de ganancia se incrementaría merced a la elevación de la tasa de plusvalía. De manera que el incremento de las tasas de ganancia no puede deducirse del mero análisis del comportamiento de los precios sin ver lo que ocurre con el tiempo de trabajo. La elevación de la tasa general de ganancia en nuestro ejemplo, no se produjo porque se elevaran los precios sin que lo hiciera el valor; sino porque disminuyó el valor sin que lo acompañaran los precios.

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

a) los precios de las mercancías deberán comportarse según lo haga su magnitud de valor excepto dos mercancías: la fuerza de trabajo y el oro;

b) tal como Marx agudamente señalaba, el oro no tiene precio: es decir; no puede expresar su propio valor en la misma forma que las otras mercancías. La producción de oro no puede por ello elevar su precio como respuesta a una elevación de los precios de sus insumos; tiene que esperar una disminución de los precios de las otras mercancías para recuperar su rentabilidad;

c) la porción de tiempo que el obrero trabaja para sí, varía en la misma dirección que la tasa salarial e inversamente con la expresión dineraria del valor. Recordemos que la expresión dineraria del valor es el recíproco de la magnitud unitaria de valor de la unidad monetaria, en el caso del intercambio equivalencial y de la vigencia de dinero mercancía. Una duplicación de la productividad en la producción de oro como la supuesta en el ejemplo es lo mismo que una duplicación de la expresión dineraria del valor. Con el abaratamiento del oro una cierta cantidad física del metal representa menos trabajo social que antes y lo que el obrero recibiría *se verá disminuido en términos de valor aun sin que se alterasen los precios.* En nuestra ilustración el aumento supuesto en la productividad del trabajo implicaría la disminución a la mitad de la magnitud unitaria de valor de la unidad monetaria. Por ello aun cuando la tasa salarial no se modifique, la tasa de explotación crece. Matemáticamente si e denota la porción del trabajo impago con respecto del trabajo vivo, $1 - e$ será la porción de la jornada trabajada por el obrero para sí. Entonces tendremos reescribiendo 4.4:

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

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

En el análisis anterior hemos mezclado una consideración válida históricamente con una abstracción que no tiene necesariamente esa validez: la suposición de intercambio equivalencia!; no obstante, hemos presentado elementos que hacen ver las dificultades subyacentes en la polémica sobre el comportamiento del excedente y los precios. Cuando Baran y Sweezy contraponen el funcionamiento de un capitalismo competitivo al del capitalismo monopolice están quizá cometiendo el error de confundir el movimiento de precios *necesario* cuando regía el patrón oro con el comportamiento de los precios acaecido con la vigencia del dinero fiduciario. Si la abstracción de considerar intercambio de equivalentes no altera sustancialmente la conclusión, tenemos que, habiendo dinero mercancía, los precios sólo podrían subir generalizadamente cuando la magnitud de valor de la unidad monetaria disminuyera más que las magnitudes de valor de las demás mercancías. De no ocurrir así las cosas, todo aumento de precios, si consideramos que no ocurren aumentos generalizados de magnitudes unitarias de valor, implicará una caída de la rentabilidad en la producción de oro. Ello seguramente impediría que los aumentos generalizados de precios se sostuvieran pues tarde o temprano se frenaría la producción de oro y con ella la circulación llegaría a atascarse. El comportamiento más probable es el de cierta constancia en los precios junto con un aumento de la expresión dineraria del valor si consideramos que la productividad en las distintas ramas aumenta *pari passu*. La competencia capitalista tendría que ajustarse a dicho comportamiento de precios, *tendrían que maximizar ganancias los múltiples capitales individuales sin aumentar de manera duradera los precios*. No obstante, el excedente podría crecer en la medida en que la tasa salarial no aumentara con la velocidad con la que lo hace la expresión dineraria del valor. Tenemos dos cuestiones que parecen muy importantes:

- a) una cierta estabilidad de los precios sería el comportamiento más probable bajo el patrón oro sin que la centralización y concentración del capital pudiera cambiarlo;
- b) la tasa salarial debería aumentar para evitar que todo aumento de la productividad en la producción de oro se tradujera en la elevación de la tasa de explotación;

Si ambas cosas si no son comprendidas, facilitan que las elevaciones de precios posibilitadas por la desmonetización del oro sean juzgadas como un evento extremadamente favorable de la explotación capitalista.

Si los precios dejan de estar referidos a dinero mercancía será posible, entonces sí, una elevación generalizada de los precios. La competencia capitalista podrá desarrollarse con precios sistemáticamente ascendentes, incluido el salario. Tal comportamiento resuelve problemas ocurridos durante la vigencia del patrón oro y crea otros nuevos. Por ejemplo, una posible ventaja del dinero fiduciario sobre el dinero mercancía podría ser la facilidad de aumentar la circulación, de evitar la traba que puede significar correspondencia entre la producción de la mercancía dineraria y las necesidades de la circulación. La producción de la mercancía dineraria cuando sea insuficiente podría bloquear la circulación mercantil. Ello conducirá a la sustitución gradual del oro por dinero fiduciario, ya que si se insiste en respaldar el dinero signo seguirá siendo la producción de oro un límite; si para evitar esto último se desliga el crecimiento de la oferta de dinero signo del crecimiento de la oferta de oro ¿cómo habrá de asegurarse la convertibilidad? Con dinero signo tarde o temprano habrá el problema de ajustar su oferta a las exigencias de la circulación precisamente porque hay más grados de libertad con este tipo de moneda.

Al problematizar el asunto discutido por Baran, Sweezy y Mandel: la evolución del excedente capitalista, hemos recurrido al manejo simultáneo de categorías en valor y categorías en precio. Creemos que ese es un principio metodológico esencial para el análisis concreto. Baran y Sweezy como perspicazmente dice Mandel emplean casi exclusivamente categorías dinerarias; ello es en muchos casos insuficiente, conduce a errores graves. En términos de precio, no puede establecerse una relación definida entre tasa de ganancia y tasa de salarios sin especificar qué sucede con el valor de las mercancías. En el ejemplo que hemos supuesto *no varían los precios* de las mercancías, incluido el de la fuerza de trabajo; y, sin embargo, aumenta la tasa de ganancia merced a *la disminución generalizada del valor de las mercancías*. Si dejamos de lado la discusión del trabajo productivo, el excedente de Baran y Sweezy puede entenderse como una especie de ganancia potencial. Ese concepto pudiera resultar útil, no nos proponemos

discutirlo aquí, pero sería más sencillo plantear el problema de la relación precios, tasa de ganancia y "productividad" suponiendo que toda la producción se realiza, que todo el trabajo es reconocido como socialmente necesario. Si Baran y Sweezy no lo hacen así es porque de entrada han eliminado la posibilidad de que la ganancia sea demasiado pequeña en relación con la magnitud del capital.

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

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

UNA CUESTIÓN DE MÉTODO

La realidad —nos dice el filósofo Kosik— es la unidad del fenómeno y la esencia. Por esto, la esencia puede ser tan irreal como el fenómeno, y éste tan irreal como la esencia en el caso de que se presenten aislados y, en este aislamiento, sean considerados como la única y "auténtica realidad."¹¹⁹

Creemos que lo dicho por Kosik se aplica puntualmente a la cuestión del valor y de los precios. La teoría económica no marxista presenta a los precios como "la única y auténtica realidad", aislándolos de la esencia constituida por el trabajo del hombre. Esa separación interesada le ha resultado útil para la apología del capitalismo, pero contribuye a ciertos errores de las clases dominantes. En la búsqueda de la verdad no debe cometerse el error de aislar precios y valores, o de considerar a las categorías monetarias o a las categorías en valor como las únicas "auténticas".

La tendencia neoricardiana ha privilegiado las categorías dineradas en su vuelta a los clásicos sin emplear la teoría del valor trabajo.

Puede cometerse el error simétrico al de la teoría económica al presentar al valor o a ciertas categorías en valor como aisladas de sus correspondientes categorías dinerarias. Por ejemplo Yaffe y Bullock comentando una cifras que muestran un descenso de la tasa dineraria de ganancia señalan: "Puesto que el precio se desvía necesariamente del valor, y como es imposible distinguir empíricamente todo el trabajo productivo del improductivo, y debido también a los movimientos internacionales del capital, la tasa de utilidades en la acepción marxista del término, no puede medirse."¹²⁰ Afirmaciones como la anterior previenen al lector acerca de las posibles discrepancias entre las categorías dinerarias y las categorías en valor, pero al hacerlo ¿qué sugieren? Aparentemente la necesidad de resolver todos los problemas del marxismo antes de resolver cualquiera de ellos. Tres problemas señalan Bullock y Yaffe: las discrepancias entre valores y precios, los movimientos internacionales de capital y la distinción entre los trabajos productivo e improductivo. Dichos problemas ¿ocasionan que la tasa de ganancia en precio descienda cuando aumenta la tasa de ganancia en valor? ¿O sólo en determinadas circunstancias esas dos tasas tienen comportamientos distintos? En ninguna parte del trabajo los autores precisan sus dudas sobre la diferente naturaleza de las tasas de ganancia en valor y en precio. Suponen que desciende la tasa de ganancia en valor y que ello ha frenado la acumulación de capital. Ellos explican la inflación como resultado del descenso de la tasa de ganancia.¹²¹ ¿A cuál tasa se refieren? ¿Deberemos pensar que a la tasa de ganancia en valor? Esto último es lo que debiera ser porque la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia fue formulada en el terreno abstracto del valor. Entonces Yaffe y Bullock parecen suponer que los

¹¹⁹ K. Kosik, *Dialéctica de lo concreto*. Ed. Grijalbo, México, 1979, p. 28.

¹²⁰ D. Yaffe, y P. Bullock, "La inflación, la crisis y el auge de la posguerra". *Críticas de la Economía Política* 7, México, 1978, p. 28.

¹²¹ D. Yaffe, y P. Bullock, *ibid.*

problemas señalados por ellos resultan suficientes para no utilizar la tasa de ganancia monetaria como indicador de la tasa de ganancia en valor, pero no les impiden vincular una categoría en valor con un fenómeno monetario complejo como la inflación. Tal suposición implícita es por lo menos audaz. Resulta la discusión anterior útil para destacar las dificultades para encontrar la unidad entre esencia y fenómeno.

Mucho de lo que Bullock y Yaffe dicen sobre la tasa de ganancia parece singularmente oscuro.¹²² Ellos sostienen, por ejemplo, que la productividad del sector productor de bienes de lujo no influye en la tasa media de ganancia. Pero, la elevación de la composición orgánica de dicho sector si acelerará la caída de la tasa media de ganancia. Dichas afirmaciones nos parecen simplemente un galimatías que muestra el grado de confusión a que puede conducir la relación entre categorías en valor y en precio. Si los autores hubieran distinguido *sistemáticamente* entre ambos tipos de categorías quizás hubieran respondido más claramente al problema que heredó David Ricardo al marxismo. Como se sabe, Ricardo dedujo de manera muy simple que los aumentos de precios de los bienes de lujo no afectarían a las utilidades.¹²³ Los aumentos de precios de los bienes de lujo no influían en los costos de producción y por ello no afectaban la masa de ganancia. Marx afirmaba que *todos* los sectores de la economía determinaban la tasa media de ganancia. Bortkiewicz terció en la polémica y dio la razón a su maestro Ricardo, pues encontró que la elevación de la composición orgánica del sector productor de bienes de consumo para los capitalistas no provocaría un descenso de la tasa media de ganancia —*en precio*, aclaramos nosotros—. Seguramente Yaffe y Bullock se refieren en su enigmático párrafo al mismo asunto que Bortkiewicz. El polaco se topó, a propósito del problema de la transformación de valores a precios de producción, con la confusión entre esencia y fenómeno. El, como Yaffe y Bullock, no pudo concluir que ambas cosas eran igualmente importantes. Supongamos para aclarar el punto los mismos tres sectores que analizamos en el capítulo IV: I) medios de producción, II) medios de consumo obrero y III) bienes de lujo. Recordemos el ejemplo del cuadro 4.27; las condiciones técnicas eran:

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

$0.6 u_1 \text{ \& } 0.4 aH \rightarrow 1 u_1$
 $1/30 u_1 \text{ \& } 1/15 aH \rightarrow 1 u_2$
 $1/2 u_1 \text{ \& } 1.5 aH \rightarrow 1 u_3$

las magnitudes unitarias de valor de las tres mercancías son:

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

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

CUADRO 8.1
ESQUEMA EN VALOR

CUADRO 8.2

¹²² Bullock y Yaffe *ibid.*, P. 54.

¹²³ D. Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, P. 91

ESQUEMA EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Supongamos ahora un cambio como el supuesto por Bortkiewicz: una elevación en la composición

Sector	C	V	S	M	U	m
I	300	120	80	500	500	1.0
II	80	96	64	240	2400	0.1
III	120	24	16	160	80	2.0
Total	5000	240	160	900		

orgánica de la rama productora de bienes de lujo. Para dramatizar la situación que deseamos mostrar, consideraremos que el valor del bien de lujo no se modifica y que la economía opera con dinero fiduciario por lo que el cambio se da con aumentos de precios. Las nuevas condiciones de producción de la rama III son:

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

$$120 u_1 \text{ \& } 40 aH \rightarrow 160 u_3$$

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

CUADRO 8.3
ESQUEMA DE REPRODUCCIÓN SIMPLE CON MODIFICACIÓN EN LA COMPOSICIÓN ORGÁNICA DE LA RAMA III.

En términos de precios de producción el esquema es:

CUADRO 8.4

Sector	C'	V	G	M ₃	P
I	144	48	48	240	0.64
II	64	64	32	160	0.053
III	32	48	20	100	1.0
Total	240	160	100	500	

ESQUEMA DE PRECIOS DE PRODUCCIÓN

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

$$r = 0.25 \qquad g = 0.22$$

La tasa de ganancia en valor ha disminuido de 29 a 22%; y, sin embargo, la tasa media de ganancia en precio ha permanecido constante. Como esta es la única "auténtica" al decir del neorricardianismo, habrá que concluir que los capitalistas de las ramas I y II estarían en una curiosa situación. En la posición inicial los capitalistas de la rama I, por ejemplo, obtenían una ganancia de 48 unidades (48 pesos /p3) de la mercancía 3 como "producto" de un capital compuesto por 225 u_1 y los salarios que avanzaban. En la nueva situación un capital de 300 u_1 y los correspondientes salarios sólo les rinde 45.72 u_3 (137.14/3).

Análogamente, la rama II sufriría una disminución *real* de su tasa de ganancia. ¿Cómo es posible que la tasa monetaria de ganancia oculte una disminución? Ya veíamos un ejemplo semejante en el capítulo anterior. La *redistribución del plusvalor* es la clave en ambas situaciones. Si la *expresión monetaria* del plusvalor aumenta más que las expresiones monetarias de los capitales constante y variable, tendremos una variación en la tasa monetaria de ganancia que refleja distorsionadamente lo que ocurre con la tasa media de ganancia en valor. En nuestro ejemplo hay una menor plusvalía en relación al capital avanzado global, pero, al mismo tiempo, hay un aumento considerable de la porción de la plusvalía total apropiada por la rama III para obtener la ganancia media. Ambos movimientos actúan de manera que la tasa monetaria de ganancia no varía. Esto resulta un poco más claro a partir de la definición de tasa monetaria:

$$r = M_3 z_3 / (M_1 z_1 + M_2 z_2)$$

donde M_i es el valor de la producción de la rama i e z_i es la expresión dineraria de la misma.¹²⁴

En el ejemplo analizado tenemos que el cociente M_3/M_1 disminuye mientras que aumenta z_3 . Tenemos que ambas variaciones son de signo opuesto y de magnitud tal que r no cambia. Toda redistribución del plusvalor que favorezca al sector III puede frenar la acumulación. Por el contrario una redistribución del plusvalor que beneficie a los sectores I o II podría impulsarla. La tasa monetaria de ganancia es importante porque de acuerdo a ella actúan los capitalistas y porque puede ser el dato más fácilmente asequible. Pero eso no la convierte en la única analizable.

Hay en el ejemplo presentado una disminución en el potencial para acumular de la sociedad ocasionado por el aumento de la composición orgánica de la rama III, sin que, en este caso, haya disminuido el valor unitario de sus productos. Todo aumento en la composición orgánica de una rama es una exigencia de una mayor asignación de trabajo social para producir un mismo volumen de valor. Aumenta, con la composición orgánica del capital, la dificultad para reproducir un monto de valor. Si eso no aparece reflejado en la tasa monetaria promedio es un defecto de esa categoría; no una falla en la teoría del valor trabajo. Para llegar a esta conclusión es preciso la consideración simultánea de las categorías en dinero y en valor.

La discusión anterior echa por tierra la afirmación de Bortkiewicz y de los neorricardianos actuales sobre la "corrección" de la tasa monetaria de ganancia. También sirve para poner en entredicho el análisis de Vafee y Bullock quienes parecen contraponer la tasa monetaria de ganancia a una supuesta tasa "marxista" en valor. Ambas posiciones si bien son opuestas en sus apreciaciones sobre el marxismo (Yafee-Bullock son defensores "ortodoxos" del marxismo y los neorricardianos consideran superado al marxismo) coinciden en su *unilateralidad*, en su aislamiento del fenómeno y la esencia. Los neorricardianos consideran al fenómeno representado en este caso por la tasa monetaria de ganancia como la "auténtica" realidad. Mientras que Yafee y Bullock cometen el error simétrico al considerar a la categoría esencial como la "auténtica" realidad. Tratemos de hacer un planteamiento positivo de cómo enfrentar el problema de la tasa de ganancia:

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

b) debemos establecer la unidad que haya entre ambas tasas, de manera que podamos conocer su comportamiento de la manera más fácil posible. Podemos entender la relación entre ambas tasas analizando un conjunto de categorías observables.

Sin intentar desarrollar todas las vertientes del tema, hemos tocado muchas de ellas. Vimos que las tasas medias de ganancia en valor o en precio limitan el grado de valorización del capital social, de manera que el crecimiento capitalista estará acotado. Vimos, también, que las discrepancias entre ambos tipos de tasas

¹²⁴ Aclaramos que esta expresión de la tasa media de ganancia es correcta sólo en el caso de la reproducción simple.

pueden tener un significado contraintuitivo, pues, por ejemplo, una disminución en la tasa de ganancia en valor cuando no se modifica la tasa monetaria puede señalar una acumulación más dificultosa. Esto último lo encontramos al analizar uno de los puntos con los que se critica a la teoría marxista del valor: un caso en el que una variable, la composición orgánica del sector productor de bienes de lujo, afecta a la tasa de ganancia en valor y no a la tasa monetaria de ganancia. La discrepancia no debe estudiarse bajo la óptica unilateral de uno u otro tipo de tasa sino que debemos analizar ambas para llegar a tener una pintura completa de la realidad. El conocimiento de ambas tasas, sin embargo, no exige una observación directa de la tasa de ganancia en valor. Para el análisis de la *tendencia* de la tasa en valor, en el sentido estadístico, bien pudiera bastar con el estudio de la tasa monetaria. Sólo para un análisis puntual pudiera necesitarse del análisis de variables adicionales que nos aclaren lo que ocurre con la distribución del plusvalor al interior de la economía. Las discrepancias entre la tasa monetaria de ganancia y la tasa de ganancia en valor pueden aumentar o reducirse según se redistribuya la plusvalía entre los distintos sectores capitalistas. Sin embargo, es muy improbable que puedan darse desviaciones sistemáticas que ocasionen divergencias cualitativas en las tendencias de ambas tasas. Por ejemplo, es altamente improbable un aumento sostenido por varios años de la composición orgánica del sector productor de bienes de lujo con respecto del promedio. Si las únicas discrepancias entre la tasa media de ganancia en valor y su expresión monetaria que apoyan las dudas de Vafee y Bullock, son las debidas a cambios en la composición orgánica del sector productor de bienes de lujo, ellos no tienen razón. La observación de la tasa monetaria de ganancia sería un excelente indicador de lo que ocurre con las posibilidades de la acumulación capitalista. Ello parece ser así pues no encontramos razones para un comportamiento discrepante de *las tendencias* de ambos tipos de tasas. Sin embargo, para poder decir algo de cómo varió la tasa de ganancia en valor del año en curso con respecto del año anterior será preciso un análisis más fino. Podría requerirse, por ejemplo, el estudio de otras variables *monetarias* que dieran cuenta de lo ocurrido con la redistribución del plusvalor.

Lo anterior no significa que no puedan determinarse las magnitudes de valor mediante algún procedimiento como el descrito por Dávila y otros autores para México o A. Shaikh para Estados Unidos;¹²⁵ tan sólo establece que un análisis posible del comportamiento de la tasa de ganancia puede hacerse mediante la comprensión de las similitudes y las diferencias entre las variables esenciales y las aparentes. En ciertas circunstancias dicho análisis nos puede llevar a concluir cuestiones sobre el comportamiento de cuestiones esenciales a partir de una observación sistemática de los fenómenos. Esto último parece ser una conjetura sólida que podrá aplicarse como guía metodológica en el análisis del comportamiento del capitalismo.

Una vez expuestas algunas ideas de cómo se puede vincular el valor con el análisis concreto hemos redondeado ideas que nos parecen importantes para la comprensión del capitalismo contemporáneo. Intentaremos a continuación abordar un problema que nos parece muy relevante para la utilización de la teoría del valor: la problemática del trabajo femenino doméstico. Pareciera que si la teoría del valor trabajo estudia la producción mercantil entonces resulta de poca utilidad para el estudio de la actividad laboral de la mitad del género humano. Introduzcámonos a este asunto.

¹²⁵ Ver Dávila y otros "Estructura de valor y crisis en la economía mexicana". *Economía, Teoría y Práctica*, núm. 9, 1986 y A. Shaikh, "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas". *Economía, Teoría y Prácticas* núm. 4, 1984.

CAPITULO IX TRABAJO FEMENINO DOMÉSTICO

Hay un problema para conectar la teoría marxista del valor con la cuestión del trabajo doméstico realizado fundamentalmente por las mujeres. Para nosotros se trata de un problema relacionado con la discusión sobre el trabajo productivo, lo suficientemente importante como para redefinir los términos de esta última. No nos proponemos discutir la cuestión del trabajo productivo y después, como caso particular, la cuestión del trabajo doméstico, pues eso sería enfrascarse con dos problemas a la vez. Veamos en primer lugar algunos puntos de la cuestión del trabajo productivo para señalar que no es un tema desarrollado cabalmente. Posteriormente expondremos algunas ideas de cómo puede utilizarse nuestro enfoque para arrojar alguna luz sobre la cuestión del trabajo doméstico.

TRABAJO PRODUCTIVO

Marx definió trabajo productivo como aquel que produce plusvalía. Esto deja de lado todos aquellos trabajos que se efectúan autónomamente y que se pagan con salarios o con ganancias. Por ejemplo, si un productor independiente elabora un bien salario ese será trabajo improductivo, pero si la producción de la *misma* mercancía se hace mediante trabajo asalariado se trata de trabajo productivo. Marx utiliza muchos ejemplos para ilustrar el asunto; un sastre que trabaja por cuenta propia es un trabajador improductivo, no lo sería si trabajara para una empresa productora de vestido. En la clase de los trabajadores improductivos están los empleados públicos, los clérigos y los soldados, no por el contenido de sus trabajos sino por que su ejecución, está organizado sobre principios de derecho público y no en la forma de empresas capitalistas privadas.¹²⁶ De acuerdo con esta definición también el trabajo de un bandido es improductivo.

Comentario [LN14]: Este es el avance pendiente. He terminado el capítulo VIII Aun he dejado algunas graficas y tablas pendiente. Estoy en la pag 157 del libro.

¹²⁶ I. Rubín, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Cuadernos de Pasado y Presente 53, Argentina, 1974. 157

Para distinguir el trabajo productor de plusvalor en los ejemplos anteriores se ve si se cambia por capital o por ingreso. Parece que esa sería la definición de trabajo productor de plusvalor: aquel que se cambia por capital. Sin embargo, dicha definición sería insuficiente para el capital comercial y para el capital bancario. Los trabajadores asalariados en ambos ramos son también improductivos según Marx. Los trabajos en la esfera circulatoria no crean valor ni plusvalor. Con esta última aclaración quedaría bien delimitado lo que Marx entendía por trabajo productivo: *aquel que se cambia por capital y que se ejecuta en la esfera de la producción.*

Lo que comúnmente se entiende por trabajo productivo es el que es equivalente a *socialmente necesario*. Resulta razonable considerar como improductiva la tarea de un ladrón y como productivos el trabajo de construcción de vivienda o el de un médico. Habría duda para clasificar el trabajo de publicidad como productivo si se considera que dichas tareas no serían necesarias en una economía socialista.

La concepción común de trabajo productivo es distinta de la marxista. ¿Cuál es la utilidad de ambas definiciones? La respuesta no parece fácil en absoluto. Rubin concluyó su capítulo sobre trabajo productivo aclarando que no afirmaba que la definición de Marx fuera correcta o incorrecta sino sólo distinta a las que distinguían ambas categorías por la "indispensabilidad" o por la "materialidad" de los trabajos. Lamentó que Marx usara el calificativo "productivo" y sugirió que hubiera sido más conveniente emplear el término "trabajo de producción" en lugar de trabajo productivo.¹²⁷

Tal como se plantean las cosas se tratará de una discusión bizantina mientras no se comprenda su utilidad. Parece conveniente distinguir entre trabajo desarrollado capitalísticamente del que no lo es. *Sería una medida de la extensión de las relaciones sociales capitalistas.* Para Adam Smith el problema del trabajo productivo era relevante para criticar el papel de la nobleza y del clero y exaltar las virtudes del régimen burgués. Marx no explicó la utilidad de su definición. Pero, parece claro que permitiría precisar la fuerza del capitalismo el análisis de la evolución del trabajo realizado en condiciones capitalistas. También, parece útil diferenciar entre el trabajo que produce una "transformación real" sobre la materia con que opera, de aquel trabajo que se traduce en una "transformación formal" como sería el trabajo dedicado al tráfico de mercancías o al de dinero. La noción de riqueza está ligada a la producción de valores de uso, sean éstos materiales como los alimentos y el vestido o inmateriales como la apariencia personal o la educación. La proporción de trabajo productor de valores de uso y los incrementos de las productividades determinarán el nivel de bienestar de una sociedad. Aun cuando la clasificación de los trabajos está dotada de cierta ambigüedad pues valor de uso no es un concepto transhistórico; por lo tanto no puede decidirse si el trabajo de diseño de empaques para volverles atrayentes es un trabajo útil para cualquier sociedad. Pero, sí tiene sentido distinguir entre trabajo realizado en condiciones capitalistas y el que no, y también parece conveniente diferenciar entre trabajo que produce valores de uso del que no. ¿Cuál es entonces el beneficio de intersectar ambas definiciones?

Por otro lado, existe la definición común de trabajo productivo como el que es "socialmente necesario". La aclaración de Rubin sobre la inconveniencia del calificativo "improductivo" proviene, nos parece, de la dificultad de desligar la definición de Marx de la común. Resulta difícil de entender una clasificación que pone en el mismo lugar el trabajo de una ama de casa o el de un maestro público y el de un ladrón. Se podría pensar que la definición de Marx es la que mejor mide la fuerza del capitalismo: en tanto que la proporción de *trabajo capitalísticamente productivo* dentro del trabajo total efectuado por la sociedad expresa las posibilidades de reproducción del sistema burgués. Tendría que estudiarse más el asunto antes de adoptar el punto de vista de Marx sobre trabajo productivo como útil. No parece correcto aceptar la definición de Marx, por muchas razones: una, es que mientras que el aumento de maestros públicos puede impulsar el desarrollo de la productividad y por esta vía contribuir al desarrollo capitalista, por otra parte todo aumento del número de bandidos no podrá ser benéfico para el desarrollo capitalista. Otra razón más importante que la anterior es precisamente el trabajo femenino cuya marginación en el análisis marxista corresponde a la situación que se le asigna a la mujer. Uno puede encontrar muchos materiales sobre el tema del trabajo productivo, donde al igual que en Marx no se analiza la cuestión del trabajo femenino. Esto es, hay marginación en el marxismo de una problemática muy importante. Antes de analizar la

¹²⁷ *Ibid.*, p. 331.

cuestión del trabajo femenino veamos otro caso de trabajo que caería dentro de la categoría de improductivo, el trabajo campesino.

TRABAJO CAMPESINO

El trabajo de una familia campesina que produce bienes para su propio consumo no requiere de la sanción mercantil. La familia campesina necesita, no obstante, de una contabilidad del trabajo dedicado a las distintas tareas por más que se haga de manera aproximada: el tiempo dedicado a la preparación de la tierra, a la siembra, etcétera, debe distribuirse adecuadamente. Si dicha contabilidad falla ocasiona un empobrecimiento de la unidad campesina. Si la producción campesina concurre al mercado, ahí será tasada como la producción capitalista. En la medida que la oferta de bienes producidos en condiciones no capitalistas sea necesaria, lo será el trabajo campesino. El trabajo gastado socialmente en la producción agrícola resulta parcialmente determinado por el volumen y la eficacia del trabajo campesino. Como en el caso de una producción puramente capitalista, las diferencias de productividad posibilitan la obtención de tasas de ganancia extraordinarias para los productores más eficaces, normalmente las explotaciones capitalistas. Asimismo, dichas diferencias determinan los ingresos de los productores menos eficientes. Pudiera ser que la masa de ganancia y aun la tasa de ganancia agrícola fueran superiores si sólo hubiera producción capitalista. Pero esa sería una situación hipotética, la realidad es que la producción campesina no podría eliminarse fácilmente aunque así conviniera al capital agrícola o al capital global; ni está suficientemente claro cómo tendrían los capitalistas conciencia de dicha conveniencia. Habiendo producción campesina que concurre al mercado se sujeta a las mismas reglas que la producción capitalista. Si el trabajo campesino gastado por unidad de producto está por debajo de la media será subvaluado por el mercado, o como podría decirse dicho trabajo "crea menos valor" que los productores más eficientes. Ello frena las posibilidades de expansión de la economía campesina. Lo subjetivo y lo objetivo pueden conjugarse de la siguiente manera: los campesinos no orientan ni los volúmenes de producción ni deciden su permanencia en la producción según la tasa de ganancia, por ello pueden permanecer más tiempo en la producción de lo que lo harían de acuerdo a la razón capitalista. Pero, los precios contabilizan implacablemente el trabajo gastado en la producción y presionan hasta eliminar a los agricultores menos eficientes¹²⁸ independientemente de las causas de la menor productividad. Ellas pueden ser: naturales, calidad de los suelos, climáticas o sociales; todas son consideradas iguales por el régimen mercantil de manera absolutamente inhumana. Para organizar la producción doce horas de trabajo cuentan como tales para la familia campesina; en cambio bien podrían ser tasadas como seis horas en el mercado. Si ello es así porque la familia campesina trabaja tierras temporeras de mala calidad y si ello provoca el hambre de sus miembros la cosa no cambia. Tales son las leyes del mercado.

Si la producción se organizara racionalmente, las diferencias de productividad y el conocimiento de sus causas debieran ser la base para una nueva organización de la producción y no sólo los datos ciegos que guían rígidamente las acciones de los hombres.

Sin pretender haber examinado la compleja problemática de la producción campesina cuando concurre al mercado creemos haber ilustrado cómo un asunto puede abordarse sin utilizar la categoría de trabajo productivo. Parece más útil para analizar el trabajo campesino considerar que los precios son una forma de medir el trabajo humano que examinar la cuestión utilizando el concepto de trabajo productivo.¹²⁹

TRABAJO FEMENINO DOMÉSTICO

En correspondencia con la marginación de la mujer en las sociedades actuales en muchísimos trabajos marxistas no se estudia la problemática del trabajo doméstico. El problema parece difícil por otro lado. ¿Se trata de trabajo improductivo? ¿Qué implicaciones tiene la caracterización del trabajo doméstico como

¹²⁸ A. Yunes Naude, encuentra evidencias de que la agricultura campesina gasta más trabajo que la capitalista. A. Yunes, *op. cit.*

¹²⁹ Gough nos ofrece otro ejemplo de análisis que utiliza la cuestión del trabajo productivo. Concluye que las actitudes políticas de los trabajadores no están determinadas por el carácter productivo o improductivo de sus trabajos. Véase Ian Gough, "La teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx". *Críticas de la Economía Política*, 8, julio-septiembre de 1978, pp. 66-75.

improductivo? Según un ensayo sobre el tema se podrían esquematizar dos posiciones que vinculan la problemática del trabajo doméstico con la teoría marxista del valor: una posición "ortodoxa" que analiza la relación del trabajo femenino doméstico con el modo de producción capitalista, mediante las categorías de valor, plusvalor, trabajo productivo, etcétera. Una posición "no ortodoxa" que también emplea las categorías marxistas pero que privilegia aquellos aspectos que pueden relacionarse con la práctica política feminista.¹³⁰

Según Paul Smith, Harrison¹³¹ sería un ejemplo de la posición ortodoxa; dicho autor afirma que el trabajo doméstico es un modo de producción muy distinto del capitalismo; es en realidad captado por el modo dominante para que satisfaga ciertas necesidades de la reproducción capitalista. Della Costa¹³² sería —según Smith— un ejemplo de la segunda posición pues cataloga el trabajo de las amas de casa como "indirectamente productivo" ya que contribuye al valor de cambio de la fuerza de trabajo. Las amas de casa serían una clase organizable alrededor de demandas específicas, una de las cuales podría ser la de un salario. Holmstrom¹³³ afirma que el trabajo doméstico beneficia al capitalismo no porque produzca plusvalor sino porque reduce el valor de la fuerza de trabajo. Ello no significa según Holmstrom que lo más beneficioso para el capitalismo sea mantener a las mujeres en sus hogares. La tradicional familia en la que el marido es el único que percibe un ingreso monetario no es la más benéfica para el capitalismo porque en tal caso el salario debiera ser suficientemente alto para mantener a dos adultos.¹³⁴

Vimos antes que la organización racional del trabajo precisaba de la contabilidad del trabajo. Vimos así mismo que la forma capitalista de regular el trabajo está obligada a no alejarse demasiado de lo que la contabilidad del tiempo de trabajo marca. Pero el trabajo doméstico puede regularse sin contabilizarlo, sin que ello signifique que así deba ser siempre. Basta que el trabajo doméstico sea indispensable para la reproducción de la sociedad para que se efectúe, aunque sus cantidades no se regulen mediante una contabilidad mercantil. Hay una razón, llamémosla "técnica" para que no se precise de una medición social del trabajo doméstico: es una tarea que no se efectúa con otros. En este punto sería análogo al trabajo familiar campesino. Si por simplicidad suponemos que la mujer trabaja ocho horas al igual que el hombre las condiciones materiales de la vida familiar son el resultado de diez y seis horas de trabajo. Si la tasa de plusvalía fuera de 100% la familia sólo podrá adquirir productos cuyo valor es cuatro horas. Si aumenta la productividad capitalista del trabajo la familia podría obtener productos que valen menos de cuatro horas. Es el trabajo realizado en condiciones capitalistas el que interesa al capital y el que puede regular para su provecho. Por ello puede convenir al capital que la mujer deje su condición de ama de casa e ingrese a la producción burguesa directamente. El trabajo doméstico puede expandirse o comprimirse según las necesidades de la reproducción sin la intervención del mercado. La exigencias de la procreación amplían la cantidad de trabajo doméstico, por ejemplo, sin que ello implique un aumento de los costos para el capital.

Si la mujer trabaja en condiciones capitalistas, digamos ocho horas, eso podrían ser cuatro horas de plusvalía acumulable. Como las tareas domésticas siguen siendo necesarias habrán de realizarse. Frecuentemente dichas tareas serán realizadas principalmente por las mujeres por lo que su situación empeora porque la mayor cantidad de bienes que podrá adquirir la familia le costarán a la mujer más que al hombre. Con 16 horas de trabajo en condiciones capitalistas la familia podrá disponer de mercancías cuyo costo es ocho horas, si mantenemos el supuesto de una tasa de plusvalía de 100%.

El hecho de que el trabajo doméstico no sea considerado como productivo está profundamente arraigado en la conciencia. Parece que se confunde trabajo para el mercado con trabajo socialmente necesario como una expresión más del fetichismo mercantil. Un buen ejemplo de esto lo encontramos en la información censal colombiana: los primeros recuentos censales colombianos consignaban que la tasa de participación

¹³⁰ Paul Smith, "Domestic Labour and Marx's Theory of Value", en Annette A. Kuhn y Ann Marie Wolpe, *Feminism and Materialism*. Routledge and Kegan P. Ltd., Londres, 1978, pp. 198-219.

¹³¹ J. Harrison, "The Political Economy of Housework", *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, v 4, 1973, pp. 35-51, citado por P. Smith, ver nota anterior.

¹³² M. Della Costa, S. James, y H. Wainwright, *The Power of Women and the Subversion of Community*; Falling Wall Press, Bristol, 1975; cit. por P. Smith, ver nota 4.

¹³³ Nancy Holmstrom, "'Womens Work', The Family and Capitalism". *Science & Society* v. 45(2), verano de 1981, pp. 186-211.

¹³⁴ *Ibid.*, p. 194.

femenina era de casi el 50% de la población económicamente activa. En esta se incluían todas las tareas autoconsuntivas. Para 1938 la tasa de participación femenina era de 23.9%.¹³⁵ Según una encuesta levantada en 1978 en dos zonas agrícolas colombianas entre 44 y 56% de la población femenina mayor de 13 años laboraba al menos un mes al año en la explotación agrícola. Según los datos censales más próximos temporalmente sólo 23 % de las mujeres a nivel nacional eran "económicamente activas".¹³⁶ Las diferencias, explican las autoras del trabajo, se deben a que en las cifras censales sólo se considera como económicamente activa la población femenina que participa en la producción mercantil. Desde luego no son los censos los que convierten el trabajo doméstico en marginal sino el hecho de que no sea valorado mediante dinero aunado a la posición inferior asignada a la mujer. Ambas cosas se refuerzan mutuamente: el trabajo doméstico es femenino y, por ello, secundario. Por otro lado es un trabajo inferior pues no puede cambiarse por otros trabajos excepto el del marido. Las desventajas del trabajo doméstico resaltan cuando examinamos la cuestión de la distribución del producto. Vimos que para la organización racional de la producción conviene contabilizar el trabajo gastado en los productos para lograr la correspondencia entre el tiempo trabajado y el costo social de los productos. El capitalismo consigue que ocho horas de trabajo correspondan a un producto que contiene menos que eso, aunque haya una relación más o menos estable entre una y otra magnitud. Para el trabajo femenino doméstico no hay equivalencia con otros trabajos. Cualquier organización racional de la producción deberá tomar en cuenta el problema del trabajo doméstico reconociendo que la demanda de un salario para las amas de casa es la exigencia de que todo trabajo socialmente necesario debe ser reconocido en pie de igualdad con otros. No parece indispensable contabilizar el trabajo doméstico porque no se precisa intercambiarlo con otras clases de trabajo distintas a las de su cónyuge; pero, para la distribución del producto debía contabilizar el trabajo doméstico. Podría reconocérsele socialmente admitiendo, mientras tengamos esta organización social, que las condiciones materiales de vida familiares son el resultado de dos trabajos iguales.

Para analizar la problemática del trabajo femenino doméstico parece más fructífero ver que la forma mercantil como una manera histórica de organizar y contabilizar los distintos trabajos está dotada de muchos defectos que no estamos obligados a perpetuar. La crítica a la sociedad que hoy nos toca vivir puede avanzar mejor considerando que el trabajo doméstico ha resultado indispensable y que, sin embargo puede efectuársele sin una contabilidad mercantil. Ello acentúa el papel secundario asignado a la mujer el cual deberá ser comprendido y cambiado en la lucha para alcanzar la sociedad socialista.

Visto, aunque de manera excesivamente rápida, este problema del trabajo doméstico y la ley del valor, pasaremos a discutir la polémica sobre la transformación de valores a precios de producción.

¹³⁵ Magdalena León de Leal, y Carmen D. Deere, "La Proletarización y el trabajo agrícola en la economía parcelaria: estudio de la división del trabajo por sexo". En *Mujer y Capitalismo Agrario*, Asoc. Colombiana para el Estudio de la Población, Bogotá, 1980, p. 263.

¹³⁶ *Ibid.*, p. 285.

CAPÍTULO X

UNA REFLEXIÓN SOBRE LA POLÉMICA DE LA TRANSFORMACIÓN DE VALORES A PRECIOS DE PRODUCCIÓN

La polémica sobre la transformación de valores a precios ha sido considerada como crucial para la teoría marxista del valor. Los críticos de Marx piensan que han encontrado suficientes inconsistencias en la teoría marxista del autor, como para desecharla. Después de haber discutido la cuestión de la vinculación valor precio estamos en condiciones de intentar un comentario a ciertos trabajos donde se aborda dicho asunto de manera diferente. Podemos agrupar los trabajos en dos grandes apartados: *a)* los referentes a la "transformación de valores a precios de producción", y *b)* los que postulan la redundancia del valor trabajo. A su vez, podemos subdividir el primer grupo en aquellos trabajos que agregan elementos positivos, obviamente desde nuestro punto de vista, de aquellos otros que constituyen un error y que sólo son útiles porque exigen la réplica. Como ejemplo de los primeros tenemos los artículos de Makoto Itoh y Anwar Shaikh. Del segundo subgrupo tenemos el trabajo de Ladislaws V. Bortkiewicz.

LA POLÉMICA DE LA TRANSFORMACIÓN DE VALORES A PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Tal como hemos planteando las cosas, la prolija discusión sobre la transformación de valores a precios de producción proviene de la confusión entre ambas categorías. Aún muchos defensores de la teoría marxista del valor cometen el error de confundir valor y precio. Dicha confusión no se aprecia, en ocasiones, porque adopta una forma matemática pero relacionada con ciertas afirmaciones de Marx. Recordemos que donde Marx planteó su solución al vínculo entre valores y precios, en el tomo III de *El Capital*, afirmó que dicho procedimiento preservaba dos igualdades fundamentales: la suma de valores era igual a la suma de "precios de producción" y la plusvalía global era igual a la ganancia total. Dichas igualdades se cumplen para lo que se ha llamado el procedimiento de transformación de Marx y tal como se ha probado no se cumplen *ambas a la vez* con algún otro modelo matemático.¹³⁷ Esto ha llevado a las siguientes conclusiones:

a) la teoría de Marx no puede vincular valores y precios sin caer en contradicciones severas e

¹³⁷ Véase por ejemplo L. Pasinetti, *Lecciones de teoría de la producción*, FCE, México, 1984, apéndice al capítulo v.

insalvables;

b) las igualdades planteadas por Marx no se cumplen simultáneamente; hay que seleccionar alguna de ellas de acuerdo con su importancia;

c) las igualdades planteadas por Marx no son correctas tal como fueron enunciadas, es posible reformularlas de manera que se resuelvan las dificultades.

A su vez, cada posición puede desplegarse en un abanico: por ejemplo en la *a*) hay quienes ven una debacle de la teoría del valor trabajo y quienes consideran que deben redefinirse los objetivos de la teoría marxista del valor restándole importancia a la vinculación entre precios y valores. Es claro del capítulo IV que nosotros consideramos que las igualdades planteadas por Marx intentan expresar algo muy importante; sin embargo, fueron incorrectamente formuladas por su autor. Al replantear las igualdades, las críticas a la teoría del valor derivadas de la de Bortkiewicz quedan invalidadas. Veamos con cierto detalle lo anterior.

IGUALDADES IMPORTANTES Y MAL PLANTEADAS

Desde el punto de vista de la teoría marxista se insiste en que sólo el trabajo produce valor o en negar que "los caminos y canales 'producen valor'. Igualmente ilógico sería suponer que las máquinas 'producen' algún valor en sí mismas o por sí mismas. Lo único que puede decirse de todos estos 'factores' es que su valor dado debe mantenerse y reproducirse por medio de la incorporación de una parte de su propio valor en el producto corriente del trabajo vivo, durante el proceso de producción."¹³⁸ Tales afirmaciones les resultan tautológicas a gentes inteligentes y desprejuiciadas como Joan Robinson: "La declaración de que sólo el trabajo produce valor es metafísica. Su único contenido lógico es una definición: el trabajo produce valor, y valor es lo que el trabajo produce."¹³⁹

Otras formas de plantear que sólo el trabajo produce valor son las igualdades discutidas en el problema de la transformación de valores a precios de producción. Con lo que hemos desarrollado hasta aquí, hay elementos para comprender que existe una razón poderosa tras la posición marxista que parece postular al trabajo como el único generador de valor aunque se haya planteado equívocamente el asunto. El centro de la cuestión es la necesidad de organizar el trabajo social y esto exige una contabilidad del tiempo de trabajo gastado en *todos* los procesos productivos. Entonces la forma *necesaria* de contabilizar el trabajo es la de sumar el trabajo gastado para la producción de los medios de producción con el trabajo vivo. No se trata, pues, de una definición *ad hoc* para criticar al capitalismo como le pareció a Joan Robinson, ni de una definición caprichosa, sino una definición que satisface una necesidad lógica que debe corresponder con la práctica para hacerla inteligible. Este importantísimo aspecto de la teoría marxista del valor aparece distorsionado tras las afirmaciones de que sólo el trabajo produce valor o de que los medios de producción le transfieren su valor al producto.

La forma *capitalista* de contabilizar el trabajo es mediante los precios. Esto, como ya vimos, implica ciertas peculiaridades:

a) el precio de una mercancía puede tasar por encima el trabajo socialmente gastado, y eso implica la subvaluación de otras mercancías;

b) es posible no reconocer como socialmente útil parte del trabajo gastado, no es posible valorar en exceso todo el trabajo social.

Es, pues, posible tasar el trabajo gastado en una mercancía o grupo de mercancías por encima de lo efectivamente gastado. No es posible hacer lo mismo con *todas* las mercancías.

Gran parte de las dificultades presentes en la discusión del problema de la transformación es la defectuosa expresión matemática de las dos afirmaciones anteriores. Para decir que se reconoce el trabajo

¹³⁸ E. Mandel, *El Capital: Cien años de controversias en tomo a la obra de Karl Marx*, Siglo XXI Eds., México, 1985, p. 47.

¹³⁹ J. Robinson y J. Eatwell, *Introducción a la economía moderna*. Fondo de Cultura Económica, México, 1982, p. 41.

social gastado en los productos de una rama, Marx decía valor igual a precio; para enfatizar que las discrepancias individuales entre el valor generado y el valor realizado son de tal naturaleza que se anulan para una economía cerrada, Marx dijo que la suma de valores debía igualar a la suma de los precios de producción. Estas maneras erróneas de expresión están ya en el tomo I de *El Capital*, cuando Marx habla de las discrepancias cuantitativas entre valor y precio; después, en el tomo III, adoptan una forma *matemática*: las discrepancias necesarias y sistemáticas entre precios de producción y los precios valor son referidas como valor distinto de precio de producción para las mercancías individuales; pero, suma de valores igual a la suma de precios de producción. En esta manera de expresar las cosas, Marx dice con la exactitud del lenguaje matemático una cosa equivocada. Decir que tres es igual a dos es afirmar de manera precisa algo erróneo. Noventa mil pesos no son iguales a una tonelada de maíz por más que se pueda comprar dicha cantidad de cereal con tal suma dineraria. No puede escribirse:

$$\$ 90\,000 = 1 t \text{ de maíz}$$

La anterior es una forma incorrecta de afirmar que el precio de una tonelada de maíz es \$90 000. La manera correcta de decirlo es que el precio del maíz es 90 000 pesos \$/t. La pregunta de cuántas toneladas de maíz pueden comprarse con x cantidad de dinero se responde dividiendo

$$x \$ \div 90\,000 \$/\text{toneladas de maíz} = y \text{ toneladas de maíz}$$

ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE LAS UNIDADES EN LAS EXPRESIONES MATEMÁTICAS

En la expresión anterior el lector puede observar que las unidades de las magnitudes son tratadas como fracciones mixtas. Se procesan independientemente los números enteros y las fracciones. Para dividir \$ entre \$/tonelada de maíz se aplicó la regla del cociente de fracciones:

$$\frac{\$}{1} \div \frac{\$}{t} = \frac{\$ \cdot t}{t} = \$$$

Dicha forma de proceder es la que se emplea cotidianamente en las transacciones económicas. Ningún operador en un mercado de futuros, ninguna ama de casa olvidan considerar las unidades de medida de lo que compran o venden. Las unidades no son caprichosas, tienen una parte convencional (la unidad de longitud del sistema inglés es la medida del pie de un soberano), pero expresan una necesidad ineludible de la vida material del hombre,

András Brody plantea tres propósitos fundamentales de la "dimensionalidad" de un problema económico, del manejo explícito y correcto de las unidades de medida:

Primero, sin una definición no ambigua de nuestras unidades básicas de medida es imposible la cuantificación de categorías científicas.

Segundo, el análisis dimensional provee una verificación de la lógica de las ecuaciones.

Tercero, y el resultado más importante del análisis dimensional, es que nos ayuda a expresar las leyes económicas de manera que no sean afectadas por los cambios en las unidades de medida.¹⁴⁰

Brody ilustra los peligros de omitir el análisis dimensional mediante una breve discusión acerca de la función de producción de Cobb-Douglas:

¹⁴⁰ 4 A. Brody, *Proportions. Prices and Planning*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 1974. pp. 95-96

$$Q = K^\alpha L^{1-\alpha}$$

donde Q denota la producción medida en pesos por año, K el acervo de capital expresado en pesos y L la cantidad de trabajo medida en, digamos, años-hombre. Sin constantes de conversión apropiadas, el análisis dimensional plantea preguntas difíciles: si como es usual en el análisis dimensional escribimos las unidades de las distintas magnitudes involucradas en la función de producción tendremos:

$$\frac{\text{dinero}}{\text{tiempo}} = \text{Dinero}_\alpha \text{ Hombre tiempo}_{1-\alpha}$$

Si $a = 1$ eso implica que $\text{dinero}/\text{tiempo} = \text{tiempo}$, pero si $a = 0$ ello significa $\text{dinero} = (\text{hombre} \cdot \text{tiempo})^2$ y si $0 < a < 1$ la expresión anterior no tiene ningún significado. "Uno puede obtener otras interesantes imbecilidades cambiando las unidades de medida, por ejemplo, midiendo la producción con números índices."¹⁴¹

Otro ejemplo de problemas en el manejo dimensional de cuestiones económicas lo hemos encontrado nosotros en *Producción de mercancías por medio de mercancías* de Piero Sraffa. Ahí las expresiones dimensionalmente incorrectas están en la primera página donde leemos:¹⁴²

$$280 \text{ arrobas de trigo} + 12 \text{ Tm. de hierro} \rightarrow 400 \text{ arrobas de trigo}$$

Si bien la notación anterior no puede confundirse con una expresión algebraica, choca con nuestras enseñanzas de la escuela elemental leer: la suma de arrobas de trigo con toneladas métricas de hierro. Es patente que Sraffa omite cualquier tratamiento explícito de las dimensiones de sus modelos matemáticos. Cuando se incluye dicha problemática se llega a cuestiones interesantes,¹⁴³ por ejemplo, el modelo matemático empleado por Sraffa en el primer capítulo de su obra es un sistema de ecuaciones homogéneo; se trueca en no homogéneo cuando se consideran las unidades, pero, lo más interesante es que el análisis dimensional patentiza que la mercancía patrón cambia cuando se añaden o eliminan productos. Por esto, si la mercancía patrón es indispensable para entender el movimiento de los precios, esta comprensión tiene muy pocos alcances.

Como bien dice Brody, el análisis dimensional ayuda a revisar la lógica de las expresiones matemáticas y a escribirlas de manera que no se vean afectadas con cambios en las unidades. Sin embargo, Bortkiewicz y casi todos los críticos de Marx que lo han seguido así como la mayoría de los defensores de este último no consideran que las famosas igualdades de Marx están mal expresadas dimensionalmente. *Utilizar una expresión errónea para invalidar una teoría es otro error; sólo después de corregirla podría emplearse para tal fin.*

Podemos afirmar aquí que la apreciación es una forma de medir el trabajo del hombre. Es una forma defectuosa y a pesar de ello ha resultado útil. Cuando un precio expresa exactamente el valor que la sociedad empujó en la producción no debe decirse que el precio sea igual al valor; sino, como vimos antes, que *el valor generado en la rama y el valor realizado por ella son iguales*. Los críticos de Marx reproducen el error y lo hacen porque el pensamiento económico contemporáneo se coloca en un punto en que no puede hacer otra cosa que retroceder. Bortkiewicz toma una derivación equivocada de la teoría marxista del valor para demostrar que la teoría es errónea. Imaginemos que un matemático deduce erróneamente un teorema y que un crítico, apoyándose en esos resultados, afirma que la teoría de donde proviene la deducción es equivocada. Si el teorema estuviera correctamente deducido y fuera falso, entonces sí indicaría que hay problemas serios con la teoría. Siendo una deducción errónea no sirve para

¹⁴¹ *Ibid.*

¹⁴² P. Sraffa, *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Oikos-Tau, Barcelona, 1966, p.2.

¹⁴³ C. Salas, y A. Valle "El uso de las matemáticas en Piero Sraffa". *Seminario matemáticas en diferentes escuelas de economía*, organizado por el Inst. Matemáticas Aplicadas y Sistemas, octubre de 1981, pp.492-515.

aprobar o desaprobar la teoría de origen.

La prolija polémica sobre la transformación de valores a precios se ha dado mediante las matemáticas y sin tomar en cuenta el análisis dimensional. Un análisis dimensional de las expresiones revela inmediatamente que hay problemas con las dos expresiones matemáticas que han estado en el centro de la discusión. Muy pocos autores señalan este aspecto del problema. Morishima lo hizo muy claramente en su libro *Marx Economics* calificando como un hecho obvio la diferencia dimensional entre precios y valores:¹⁴⁴

Entonces un tratamiento riguroso del problema de la transformación es posible sólo mediante la normalización de los precios de manera que sean dimensionalmente idénticos a los valores.¹⁴⁵

La manera de lograrlo para Morishima es expresando los precios en términos de "trabajo adquirido", es decir, tomando la fuerza de trabajo como numerario. Morishima, seguramente cegado por su afán de criticar a Marx, concluye de su análisis que las dos afirmaciones de éste sólo se cumplen en el caso trivial de tasa de ganancia cero.¹⁴⁶ Para concluir esto no hace falta entrar a la discusión sobre los precios de producción. Recordemos que los precios valor para el caso de dinero mercancía se expresan como:

$$p'_{ij} = m_i/m_j$$

donde m_i es la magnitud unitaria de valor de la mercancía i , y m es la magnitud de valor de la mercancía dineraria. Cuando se adopta el trabajo como mercancía de referencia para los precios tenemos (supra, expresión 4.8):

$$p_{iw} = m_i/(1 - e)$$

donde c es la proporción de trabajo no pagado a trabajo vivo. Es obvio que si consideramos que cada rama produce U_i :

$$A_1 = \sum U_i m_i \quad [10.1]$$

A_1 será el valor de la producción global o suma de valores, y

$$A_2 = \sum U_i p'_{iw} \quad [10.2]$$

será la producción total en términos de trabajo adquirido.

La sumatoria A_1 sólo será igual a la A_2 cuando e sea cero, es decir cuando no haya explotación. De manera que la suma de los valores sólo es numéricamente igual a la suma de los precios valor en ausencia de explotación. Morishima sólo nos ofrece un juego verbal para tratar "rigurosamente" el problema. Efectivamente lo que él hace es correcto desde el punto de vista dimensional. No hay, sin embargo, ninguna certeza de que toda expresión dimensionalmente correcta sea, por ese sólo hecho, inapelable. La corrección dimensional de las expresiones matemáticas se asemeja a la corrección sintáctica de las expresiones lingüísticas: ambas son condiciones necesarias pero no suficientes para decir cosas con sentido.

¹⁴⁴ M. Morishima, *Marx's Economics*. Cambridge University Press, G.B., 1973, p. 73.

¹⁴⁵ *Ibid.*

¹⁴⁶ *Ibidem*, p.74.

No posee *ningún significado especial la igualdad entre valor y precio en términos de trabajo adquirido*. ¿Por qué habría de tener sentido la comparación entre valores y precios de producción? Morishima no ofrece ninguna explicación al respecto.

El problema que Marx discutía, analizando el caso más simple, cuando todos los productos encontraran comprador, es que toda venta por encima del valor exige otras ventas por debajo del valor. Un vendedor ganancioso supone otros vendedores perdidosos, y para el conjunto de la economía las ganancias obtenidas en la circulación son iguales a las pérdidas. Esto puede expresarse matemáticamente de la siguiente manera:

Tal como hemos venido denotando M_i es el valor generado en la rama i ; al vender su producción, los capitalistas obtendrán una cierta cantidad de dinero $M_i z_i$. Con ese dinero comprarán nuevos medios de producción y podrán disponer del trabajo adquirido con el salario pagado a los trabajadores de la rama. Estos adquirirán medios de vida a precios que difieren de sus precios valor. Los capitalistas gastarán una cierta porción b_i de sus ganancias en su consumo, y esos bienes tampoco son adquiridos a sus precios valor. Capitalistas y trabajadores se apoderarán así de una suma cuyo valor Ma_i podrá ser diferente a M_i . De hecho lo más común es que ambas magnitudes difieran; pero la suma de las discrepancias para una economía cerrada será cero. Nótese que nuestro análisis puede aplicarse a dinero fiduciario cuyo valor es despreciable prácticamente.

Si la rama i gasta $c_{ij} M_i z_i$ para adquirir la mercancía j donde c_{ij} es la cantidad de la mercancía j en dinero necesaria para producir una unidad monetaria de la mercancía i , $c_{ij} M_i z_i / z_j$ será la masa de valor de la mercancía j adquirida cuando se gasta $c_{ij} M_i z_i$. Los trabajadores de la rama i gastarán $w l_i M_i$ y se apoderarán de

$$w l_i M_i / z_w$$

donde z_w es la expresión dineraria promedio de los bienes salario.¹⁴⁷ Los capitalistas de la rama gastarán $b_i M_i z_i$ y se apoderarán de

$$b_i M_i z_i / z_k$$

donde z_k es la expresión dineraria promedio de los bienes de consumo capitalista y b_i es la porción del valor total destinado por los capitalistas a su consumo.

Deberá cumplirse:

$$\sum_{i=1}^n M_i = \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m \frac{c_{ij}}{z_j} \frac{z_i}{z_w} + \frac{w l_i}{z_w} + \frac{b_i z_i}{z_k} \right] M_i \quad [10.3]$$

la demostración de lo anterior es simple y sólo requiere que todo el producto se realice. Se estaría probando que con cualquier conjunto de precios con los que se venda todo el producto social, el valor generado total y el valor realizado global son iguales. El análisis dimensional permite otra igualdad, diferente a la propuesta por Morishima, ésta es entre valor generado y valor realizado y resulta coherente con la teoría marxista del valor. Esta igualdad fue claramente planteada por Makoto Itoh¹⁴⁸ y por mí sin conocer todavía el trabajo del japonés¹⁴⁹ y acabaría con las cacareadas inconsistencias de la teoría marxista del valor. Dicha igualdad no es indispensable para postular un modelo de precios de producción, y sólo parece servir hasta ahora para enfatizar el carácter de medidores del trabajo humano de los precios.

Así mismo, puede verse que la plusvalía generada y la plusvalía realizada serán iguales para el conjunto de la economía.

La pretendida inconsistencia de la teoría marxista se reduce con lo anterior a reconocer que Marx, como cualquier pensador no, hizo únicamente afirmaciones impecables. En particular las igualdades entre

¹⁴⁷ Este artificio es una manera de no introducir un salario "real" bajo la forma de una canasta.

¹⁴⁸ Makoto Itoh, "A Study of Marx's Theory of Value". En *Value and Crisis*, Pluto Press, Gran Bretaña, pp. 47-79

¹⁴⁹ A. Valle, "Valor y precios de producción". *Investigación Económica* núm. 146, oct.-dic. de 1978.

magnitudes dinerarias y magnitudes en valor *son inconsistentes con la teoría marxista del valor*. Ello se evidencia con el análisis dimensional. Dicho error ha pasado inadvertido a sus críticos, desde Bortkiewicz hasta Steedman, pues el primero no tuvo empacho en negar la corrección de la teoría del valor empleando una expresión dimensionalmente inconsistente y Steedman afirma que las soluciones de Dimitriev y Bortkiewicz son lógicamente coherentes a pesar de no tomar en cuenta las unidades del problema. Lo que en la física sería una tontería se torna en virtud en la economía, ¿será porque permite criticar a Marx?

Las dos afirmaciones deben replantearse observando el análisis dimensional y la teoría de la que se desprenden. *Ambas igualdades se cumplen, no sólo con los precios de producción, sino también con otros conjuntos de precios que permitan la realización íntegra del producto social.*

¿FALTA UNA ECUACIÓN?

Bortkiewicz afirmó que se requería una ecuación adicional a las que expresan la uniformidad de las tasas de ganancia; debía ser alguna de las dos igualdades de la polémica. Eso es falso, pues tratándose de dinero mercancía no tiene sentido incluir en el modelo el precio de la mercancía dineraria como incógnita. En todos los otros casos cabe la pregunta de cuál será la cantidad de dinero por la que habría de venderse la mercancía a fin de que la rama lograra la ganancia media. El dinero mercancía no puede cambiarse consigo mismo en una proporción distinta a la que el análisis considera como punto de partida. Sería absurdo que a cambio de una onza de oro se recibiera más o menos del metal. De manera que, contra lo que afirma el señor Banfi,¹⁵⁰ no faltan ecuaciones en el problema planteado por Bortkiewicz; ¡sobra una incógnita! Bortkiewicz planteó tres posibles ecuaciones para obtener una solución en el modelo que relaciona precios y valores. Dos de ellas eran dimensionalmente inconsistentes, la tercera pretendía hacer la unidad del precio idéntica a la unidad del valor.¹⁵¹ Eso sería como hacer idéntica la unidad de masa a la unidad de peso. La parquedad del lenguaje de Bortkiewicz impide saber más de lo que quiso decir. Si lo que intentó fue elegir como unidad de valor la cantidad de trabajo necesaria para producir la unidad monetaria, dicha operación no puede interpretarse como el hacer uno el coeficiente valor precio de la rama productora de la mercancía dineraria, pues ello implicaría afectar los datos de todo el sistema de ecuaciones: ya que ello implica dividir el sistema entre una constante. Por ejemplo, si como en la ilustración numérica desarrollada en el capítulo IV p. 88 la unidad física de dinero, el peso oro mexicano, se produjera con dos unidades de valor. Para hacer "idénticos" los coeficientes valor precio (en realidad de la misma magnitud) sólo puede lograrse dividiendo entre dos *todo* el sistema de ecuaciones. Con ello Bortkiewicz hubiera llegado a la solución propuesta por nosotros pues los modelos deben dar soluciones equivalentes aun cuando se cambien las unidades de medición. Pero, para un tratamiento correcto de tales cambios dimensionales deben manejarse explícitamente las unidades de los problemas. Bortkiewicz escogió, en rigor, tres expresiones erróneas para resolver el problema de la transformación de valores a precios.

Tratándose de dinero signo, sí hay más incógnitas que ecuaciones, en el modelo matemático propuesto por Bortkiewicz. Resulta así porque hay un grado de libertad en el sistema: el nombre dinerario de la unidad de valor puede fijarse libremente a diferencia de lo que ocurre con el dinero mercancía. Es posible, entonces, establecer que una unidad de valor se llama diez pesos o mil pesos cuando el dinero es fiduciario. Con dinero mercancía el propio valor de la mercancía dineraria establece límites. Si un peso oro contiene 75 centigramos de oro puro y dicha cantidad tiene un valor de una semana de trabajo, es posible que se cambie un peso en el mercado por una cantidad de valor diferente a una semana pero no muy diferente y durante mucho tiempo. De manera que la estabilidad de los precios habida durante la vigencia del patrón oro fue una exigencia de la producción de la mercancía dineraria. La ecuación fallante en el modelo de Bortkiewicz refleja un aspecto del intercambio mercantil: hay desde el punto de vista lógico libertad para fijar la escala con la que el dinero mide el trabajo humano; sin que ello signifique que, en la práctica, sea posible alterar la expresión dineraria del valor sin consecuencias graves para la

¹⁵⁰ Rodolfo Banfi, "Un pseudo problema: la teoría del valor-trabajo como base de los precios de equilibrio". En *Estudios sobre El Capital*, Siglo XXI eds., México, 1977, p. 167.

¹⁵¹ L. Bortkiewicz *v oto. cit.* p 1948

reproducción del sistema. Queremos decir que hace falta analizar las fuerzas que tienden a modificar y a conservar dicha variable para poder entender su dinámica. En principio, para medir el trabajo humano habría un conjunto de posibles magnitudes. Habría pues la posibilidad de distintas expresiones dinerarias del valor. Es algo semejante a que la medida de longitud es un patrón convencional, metro, pie, etcétera. Pero no puede alterarse dicho patrón sin causar problemas semejantes a los que han ocurrido con la adopción del sistema métrico decimal en Gran Bretaña y en los Estados Unidos de América. Lógicamente podría escogerse cada día una nueva medida de longitud. Prácticamente ello sería sumamente difícil, si no imposible.

Tratándose del trabajo humano hay la dificultad de conservar la unidad de medida. No es fácil mantener la estabilidad de las monedas. Ello no significa que el valor es inconmensurable sino que el capitalismo tiene una dificultad inherente a la organización de la producción mediante tanteos.

La anterior característica del sistema económico, debe llevar a un modelo matemático que posea un grado de libertad. Por ello, son incorrectas todas las soluciones al problema de la transformación de valores a precios de producción que incluyen alguna de las igualdades planteadas originalmente por Marx para conocer los vínculos entre valor y precio. Hay las siguientes variantes:

MUCHAS SOLUCIONES Y UN SOLO ACIERTO.

a) la solución de Bortkiewicz o mejor dicho las tres soluciones del polaco son erróneas por lo que acabamos de ver. Sólo el entusiasmo de Steedman le lleva a considerar como impecable la solución de Bortkiewicz;

b) la solución de Winternitz también es errónea, él defendió la igualdad entre la suma de valores y la suma de valores como la ecuación correcta;

c) Ronald Meek propuso que la solución del modelo de Bortkiewicz debía preservar la igualdad de la relación valor total/plusvalía y la proporción entre valor monetario de la producción y ganancia monetaria,¹⁵²

d) Anwar Shaikh propuso como ecuación fallante la igualdad entre precios valor (precios directos según Shaikh) y los precios de producción.

Un simple análisis dimensional hace ver que cualquiera de las ecuaciones en cuyos términos aparezcan términos dimensionalmente heterogéneos es incorrecta. La propuesta de Meek, como la de Morishima no tiene ese defecto; sin embargo, como ella, no es semánticamente correcta por serlo dimensionalmente. En general, las proporciones de magnitudes en valor y en precio podrán diferir sin que eso implique ninguna catástrofe para la teoría marxista del valor: tasa de plusvalía, tasa de ganancia, etcétera no coincidirán necesariamente con sus análogos monetarios. Es cierto que tratándose de cocientes de magnitudes homogéneas, dimensionalmente hablando, dichas magnitudes serán números adimensionales. Si los precios no son *exactamente* proporcionales a los valores de las mercancías entonces los cocientes de agregados en precios y los correspondientes cocientes de agregados en valor serán generalmente desiguales. Meek y los críticos de Marx parecen darle un significado a los cocientes de magnitudes análogas carente de fundamento.

La solución de Anwar Shaikh propone como ecuación faltante la igualdad entre la suma de precios valor y la suma de precios de producción. Su formulación sería semejante a la de Winternitz sólo que dimensionalmente correcta. Comete el error común de buscar una solución única sin analizar cabalmente el problema. Tal como hemos argumentado para el caso de dinero mercancía sobra una incógnita en el planteamiento de Bortkiewicz; y, para el caso de moneda fiduciaria, no falta ninguna ecuación. Por lo anterior, Shaikh comete un error. No obstante, Shaikh tiene muy claras las diferencias entre valores y precios y este error es *peccata minuta*.

LA CRÍTICA NEORRICARDIANA

¹⁵² R. Meek, "Notas sobre el problema de la "transformación". En *Economía e Ideología*, Ed. Ariel, Barcelona, 1972, pp. 218-240.

La crítica de Fiero Sraffa a la teoría marginalista ha conducido a refutar, además, a la teoría marxista del valor. La solución sraffiana a la determinación de los precios de producción a partir de las condiciones técnicas de la producción probaría que el valor trabajo es *redundante*. El principio de *parsimonia* nos dice que de entre dos o más explicaciones coherentes de un hecho se deberá elegir la más simple. Esta interpretación de los resultados de *Producción de mercancías por medio de mercancías* omite un aspecto decisivo del conocimiento: la vinculación entre la teoría y la práctica. Recordemos que por mucho tiempo se consideró que la razón humana poseía ciertos principios apriorísticos. Kant veía en la geometría euclidiana un modelo de verdad necesaria. La mente humana poseería las formas del tiempo y del espacio. Las percepciones se organizarían necesariamente de acuerdo a dichas intuiciones.¹⁵³ La existencia de otras geometrías distintas a la euclidiana obliga a reformular el papel atribuido a la razón: Gauss, Bolyai y Lobatchevsky propusieron otras geometrías distintas y la física relativista adoptó una de ellas para el conocimiento del universo. Al hacerlo, la física obligó a replantear la vinculación entre lógica y práctica. No hay, por tanto, verdades absolutas independientes de la práctica. Steedman y los críticos neoricardianos nos presentan un principio lógico 'el de la parsimonia' como si estuviera impreso en nuestra mente y nos obligara a rechazar la teoría marxista del valor. Se equivocan en esto los críticos. Si como hemos venido argumentando, la teoría del valor señala la necesidad práctica de contabilizar el trabajo humano con el fin de regularlo, el concepto de valor corresponde a lo que prácticamente debe hacer el hombre. El aumento de la productividad, por ejemplo, es un ahorro de tiempo de trabajo no un abaratamiento de los costos en dinero. Ambas cosas no son idénticas. La necesidad práctica es, por ejemplo, elegir de entre dos métodos, que producen el mismo valor de uso, aquel que ahorra más trabajo. Eso puede hacerse escogiendo el método más barato sólo cuando las desviaciones de los precios con respecto a los que corresponden al tiempo de trabajo no conduzcan a errores. La evaluación capitalista es sólo una aproximación a lo necesario. Los precios son una forma de medir el trabajo del hombre cuando la producción se organiza mercantil-mente. La crítica neoricardiana parte de una concepción fetiche. Aquellas categorías del pensamiento consagradas por la práctica capitalista son las únicas reales. Todas las otras son metafísicas, irreales. Puesto que obreros y capitalistas están obligados a considerar las categorías dinerarias para actuar, la acción debe circunscribirse a lo que de ellas resulte. Si los críticos neoricardianos tuvieran interés en cambiar la realidad capitalista y no sólo en combatir al marxismo podrían ver otras cosas en la teoría del valor trabajo. La argumentación neoricardiana es una falacia basada en la ignorancia de las necesidades prácticas de la regulación del trabajo humano. La inversión de la economía política clásica, que planteaba al trabajo como "medida del valor de cambio", reaparece con los discípulos de Ricardo mezclada con los prejuicios de los antagonistas del mismo Ricardo. Si para el maestro el trabajo era el determinante principal del valor de cambio, para los neoricardianos es preciso ignorar simplemente esa afirmación. Entienden las discrepancias entre las magnitudes dinerarias y las magnitudes en valor como prueba de desvinculación entre ambas clases de variables. Steedman afirma:

El tiempo de trabajo requerido (directa e indirectamente) para producir una mercancía —y por lo tanto el valor de cualquier mercancía— está determinado por los datos físicos relativos a los métodos de producción; de eso se sigue que las magnitudes de valor son, en el mejor de los casos, redundantes para la determinación de la tasa de ganancia y de los precios de producción.¹⁵⁴

Steedman adopta la acepción matemática de determinación. Dicho significado es correcto para resolver un modelo matemático. Se habla de sistemas determinados cuando tienen solución única, por ejemplo, pero dicho significado del término determinación no es único. Se habla, además, de determinación probabilística y de determinación causal en las ciencias. Steedman desliza la idea de que la elección de un modelo matemático entre varios posibles es un asunto lógico y no práctico. Por ejemplo, de acuerdo con dicho razonamiento, si x_1 es la tasa de cambio de pesos a dólares (en dólar / peso) y x_2 , la tasa de cambio de dólares a rupias (en rupia/dólar) el producto $x_1 \cdot x_2$ estaría probando que es posible cambiar de pesos a rupias directamente en México. Efectivamente el número $x_1^* \cdot x_2$ "determina" matemáticamente la

¹⁵³ M. Kline, *Mathematics: The Loss of Certainty*, Oxford University Press Nueva York 1980 pp 75-88.

¹⁵⁴ I. Steedman, *Marx after Sraffa*, New Left Books, Gran Bretaña, 1978, p. 202.

cantidad de rupias que habrán de obtenerse a cambio de un peso, pero no vuelve redundante el cambio de pesos a dólares para obtener rupias. Esto es un asunto práctico. La matemática está obligada a ajustarse a la realidad y no a la inversa.

Tratándose de los precios y el valor, el problema práctico es la regulación del trabajo y los precios son la forma capitalista de hacerlo. Si los precios son una forma de determinar el trabajo gastado en la producción podría concluirse que los precios son redundantes para organizar la producción material. Como asunto práctico los países socialistas muestran que ello es posible aunque haya enormes dificultades. Organizar la producción sin recurrir al mercado no es fácil y hoy se insiste en asignarle un mayor papel al mercado dentro del socialismo; pero eso no significa que la vuelta al mercado sea el último capítulo de la historia. Desde el ángulo práctico, a lo más Steedman estaría arguyendo, junto con Perogrullo, que la práctica capitalista no precisa siempre de una contabilidad *expresa* del tiempo de trabajo.

La lista de teóricos que entienden al revés los vínculos entre valor y precio es muy grande, tanto como las formas que puede adoptar la falacia de negar el vínculo valor precio. Una de ellas es que como en el modelo matemático se pueden expresar los precios en términos de cualquier mercancía, lógicamente puede hablarse del valor trigo, valor carbón, etcétera.¹⁵⁵

La crítica de la redundancia del valor tiene la virtud de obligar al marxismo a superarse. El tono lapidario de los Steedman, los Hodgson, etcétera, muestra más bien la emoción que los embarga antes que la razón que los asiste.

Hechas estas observaciones sobre la polémica de la transformación de valores a precios de producción podemos cerrar ya este libro con un resumen y conclusiones.

¹⁵⁵ Pude verse que la idea de la redundancia aparece ya en Brody, Andrés, *Proportions, Prices and planning*, p. 85. Un trabajo más reciente ironiza la cuestión del plusvalor porque al calcular valores-trigo, por ejemplo, puede afirmarse que la ganancia capitalista precisa de la "explotación" de los insumos de trigo. Roberte Wolf, *Understanding Marx*. Princeton University Press, E.U., 1984, pp.170.

CAPITULO XI

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Caín, el asesino de su hermano, "cometió muchos otros actos abominables, y entre éstos —como escribe Flavio Josefo—, 'habiendo inventado pesas y medidas, transformó aquella inocente y noble naturalidad con que vivía la gente mientras las desconocía, en una vida plena de estafas.'"¹⁵⁶

Contar y medir equivale a pecar. Que el recuento —particularmente de personas— es pecado, lo avala el conocido hecho de que la idea de hacer el censo de las gentes del Señor le fue sugerida a David por el mismo diablo.¹⁵⁷

COMENTARIO FINAL

La asociación entre la pérdida de la "inocente y noble naturalidad" y la medición y la cuenta es muy interesante. Lo es aún más cuando lo relacionamos con la materia de nuestra investigación. Según la economía política clásica el valor de cambio "se medía por el trabajo". Ello podía haber contribuido a la pérdida de la inocente y noble naturalidad con la que unos hombres explotan y otros son explotados en una sociedad clasista.

Sin medición y sin cuenta no habría estafa, podría concluirse de las creencias antiguas relatadas por Witold Kula. Si el valor de cambio no midiera el trabajo no habría ninguna estafa en las relaciones capitalistas. Por lo menos así podría pensarse al ver el fervor con el que se ha refutado la teoría del valor trabajo.

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

Comentario [LN15]: Estos son los avances del libro He terminado el Capítulo 9 y 10, Aun me faltan algunas graficas y cuadros en capítulos anteriores. Voy en la pag 181 del libro.

¹⁵⁶ W. Kula, *Las medidas y los hombres*. Siglo XXI eds., México, 1980, p. 3

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 16

La TCV fue abandonada como instrumento de análisis del capitalismo por considerarse perniciosa para la armonía social. Una interpretación, la de Bhóm-Bawerk, reza:

Creíase —desde Adam Smith y, sobre todo, desde Ricardo— ...y así se enseñaba, que el valor de todos los bienes económicos, o por lo menos el de la inmensa mayoría de ellos, se medía por la cantidad de trabajo que en estos bienes se hallaba materializada y que ésta constituía la causa y la fuente del valor de los bienes. En estas condiciones, era natural y *obligado* que surgiese, más tarde o más temprano, la pregunta de por qué el obrero no percibía el valor íntegro producido por su trabajo.³

La respuesta estaba implícita en la pregunta y era que una parte de la sociedad, los capitalistas, se apropiaba, como los zánganos de una colmena, de una parte del valor del producto creado exclusivamente por otra parte de la sociedad, por los obreros.⁴

La inconveniencia política de la teoría del valor trabajo hacía necesario que se la abandonara, sus ambigüedades y errores facilitaban el camino. Podría considerarse un error *de acuerdo con el objetivo de hacer funcionar al capitalismo*, la pretensión de que el trabajo fuera una medida adecuada del valor de cambio. Si, como afirmaba Smith, una medida conveniente del valor sirviera para estipular el monto de las rentas ¿cómo fijar las rentas en trabajo? Vimos que Marshall atribuía a defectos de los metales preciosos el "error monstruoso" de que se produzca "demasiado de cada cosa". ¿Podía una medición del valor de cambio en trabajo solucionar esa dificultad? No, las dificultades en la reproducción capitalista son inherentes a esa forma histórica de regular el trabajo del hombre. Smith y Ricardo hubieran debido decir no que el trabajo podía medir el valor de cambio; sino que *a la inversa, el acto de cambio es una forma de medir el trabajo social*. Cuando se venden los productos se determina la cantidad de trabajo gastado por la sociedad en ellos. Pero, como Marx vio claramente, es una medición que sirve para distribuir el trabajo de acuerdo con el volumen de las necesidades de una sociedad clasista. Para ese fin, la medida se achica y se reconoce con ella más trabajo del efectivamente gastado consiguiendo así que se destine más trabajo a la satisfacción de una necesidad parcialmente satisfecha; o, en el caso contrario, la medida se agranda y se reconoce menos que el trabajo gastado. Esta variabilidad de la medida social del trabajo no es un defecto del patrón de medida sino una característica de la forma capitalista de regular el trabajo del hombre. Las fallas

³ E. V., Bhóm-Bawerk, *Capital e interés*. Fondo de Cultura Económica, México, 1986, p. 376, enfatizado mío.

⁴ *Ibidem*.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

de la regulación capitalista parecen acumularse y estallar durante las crisis económicas. En esos periodos los precios bajaban generalizadamente como expresión de fallas graves en la regulación. Sin embargo, podía interpretarse la causalidad en sentido inverso: que como los precios bajaban sobrevenía la crisis y que ello se resolvería con los bonos horarios propuestos por los proudhonianos o con el índice sugerido por Marshall. Parece que con las crisis de nuestros días los monetaristas reaparecen la antigua idea de eliminar las crisis haciendo que «la medida del valor», el dinero, sea regulado eficazmente (un crecimiento a una tasa constante de la masa monetaria). Las propuestas de una medida invariable de valor del siglo XIX se hicieron respetando un orden clasista. Los bonos horarios de los proudhonianos no hubieran funcionado no sólo por las razones que dio Marx (aumentos en la fuerza productiva del trabajo y la diferencia entre trabajo gastado y valor realizado),⁵ sino porque hubiera sido imposible decirle a cada obrero que él debía recibir bonos horarios que valían sólo una porción de la jornada sin causarle problemas graves a la hegemonía capitalista.

Los problemas de la regulación capitalista no se resuelven hallando una medida adecuada del trabajo del hombre. No hay forma de encontrar o construir una medida del trabajo mejor que el mecanismo de los precios en dinero, no es posible «asegurar a cada pequeño productor y vendedor de mercancías un precio 'justo para sus mercancías'»⁶ sin, al mismo tiempo, hacer ver que la venta de fuerza de trabajo es un intercambio necesariamente "injusto". Por ello, el descubrimiento de la economía política clásica del vínculo entre valor de cambio, medición y trabajo debió suprimirse por la teoría burguesa. Ello es una consecuencia de que en el terreno de la ciencias sociales sea más

aguda la influencia de los intereses de clase: hay obstáculos mayores para descubrir ciertas verdades y hay, incluso, el ocultamiento deliberado de la verdad.

Marx rescató verdades importantes relativas a las formas sociales con las que se regula el trabajo humano y las desarrolló. Ese camino no ha sido recorrido totalmente, hay problemas muy importantes por tratar. Uno de los más importantes es el del trabajo doméstico; un problema que se resolverá en el terreno político y para el cual quizá ayude la teoría del valor trabajo cuando se entienda que la organización de ese tipo de trabajo no precisa, hasta hoy, de una contabilidad expresa. Ello tiene un efecto negativo, pues refuerza el papel de subordinación de la mujer.

Esperamos haber contribuido a la comprensión de la regulación del trabajo social. Hemos dejado sin mencionar importantes problemas: la

Ver la discusión en R. Rosdolsky, *Génesis y estructura de "El Capital" de Marx*. Siglo XXI Eds., México, 1978, pp. 130-139. ⁶*Ibid.*, p. 132.

cuestión del valor a nivel internacional, la forma en que intervienen los capitales comercial y bancario en la regulación capitalista del trabajo, etcétera. Su ausencia no significa que esos tópicos no sean más importantes que algunos de los aquí tratados; la falta es simplemente una expresión de las imperfecciones de todo trabajo humano. Otros temas los hemos abordado con ligereza, por ejemplo la cuestión del trabajo doméstico. Pero también creemos haber planteado algunas cuestiones claves con cierta claridad.

A continuación enlistamos las principales conclusiones de nuestro trabajo y un resumen del recorrido para llegar a ellas.

CONCLUSIONES

La organización del trabajo colectivo precisa de una contabilidad del trabajo gastado en los distintos bienes. Ello permitirá determinar:

- a) el volumen de las necesidades sociales satisfacibles,
- b) distribución de los trabajos vivo y objetivado entre las distintas ramas,
- c) la distribución del producto,
- d) la selección de las técnicas,
- e) adopción de un patrón de producción de acuerdo al volumen de trabajo exigido por el cambio.

La forma capitalista de organizar el trabajo colectivo es mediante precios que aproximan una contabilidad de tiempo de trabajo. Los precios corrientes en la economía capitalista deben ser aproximadamente proporcionales a los valores de las mercancías.

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

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

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

A niveles más desagregados las discrepancias valor precio son más considerables. Sigue viéndose una fuerte correspondencia de manera que puede decirse que la teoría del valor trabajo está mejor comprobada que ninguna otra. Habrá que entender los efectos de dichas discrepancias.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Hay problemas importantes para los que se requiere de un manejo simultáneo de categorías dinerarias, o en precio, y de categorías en valor. Hay por ello la posibilidad de análisis unilaterales que tomen en cuenta una u otra clase de categorías.

Como es obvio, son los estudios no marxistas los dominantes y ellos utilizan categorías dinerarias casi exclusivamente. Cometerán errores importantes esta clase de trabajos. Sus números índices, por ejemplo, fallan en ciertas circunstancias: cuando el valor y el precio no se muevan igual, los números índices mostrarán cambios erróneos en la economía. Esto podría perjudicar incluso a la causa capitalista.

El análisis marxista debe beneficiarse de la concepción que hemos desarrollado en este trabajo. Hablar de valor es hablar de trabajo regulado capitalísticamente. Las especificidades históricas de la forma capitalista de regular el trabajo son muchas: es un proceso de tanteos, se hace tabla rasa de las causas de las diferencias de productividad, se subestima sistemáticamente el trabajo vivo, etcétera. Son aspectos de la práctica productiva del hombre que pueden y deben tratarse con claridad y

precisión. Algunos marxistas han planteado algunas cuestiones de manera tan vaga y confusa que parecen sugerir que valor es algo extremadamente distinto del trabajo. Lo que da lugar a interpretaciones sobre que el valor se constituye en la circulación.

El tratamiento de problemas en los que aparece trabajo no contabilizado mercantilmente también puede beneficiarse de las ideas desarrolladas aquí. Se puede alcanzar una mejor comprensión de problemas tales como el trabajo campesino, por ejemplo. Vimos que se puede entender el trabajo doméstico como una clase de trabajo cuya organización puede no requerir de su contabilidad. Ello no debiera impedir que se le contabilice para la distribución del producto elaborado colectivamente.

Las críticas a la teoría marxista del valor enmarcadas dentro de la polémica sobre la transformación de valores a precios de producción están equivocadas. Las igualdades postuladas por Marx acerca de los valores y los precios son deducciones incorrectas de la teoría del valor trabajo. Consecuentemente no sirven para probar que dicha teoría es inconsistente. Su utilización para atacar o para defender a la TMV revela una lamentable incapacidad para diferenciar las necesidades objetivas de medición del trabajo humano y las formas históricas de hacerlo. La proclama neorricardiana de que la crítica de Bortkiewicz es impecable, lógicamente es tan sólo un buen deseo. La utilización de modelos matemáticos inconsistentes dimensionalmente, difícilmente podrá considerarse un logro de la ciencia económica.

Para llegar a las conclusiones anteriores hicimos el siguiente recorrido.

RESUMEN

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

i) la determinación del volumen de las necesidades sociales satisfacibles, ii) la distribución de los trabajos vivo y objetivado de acuerdo con las necesidades, iii) la distribución del producto entre los miembros de la sociedad, iv) la elección de las técnicas o los métodos de producción convenientes, v) la modificación del patrón de producción.

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

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

a) toda contabilidad de tiempo de trabajo supone la abstracción de muchos aspectos concretos de los trabajos y exige la solución de muchos problemas relacionados con la forma de contabilizar el trabajo social. Por ejemplo, ninguna sociedad puede pasársela sin tomar en cuenta las diferencias de calificación en los distintos trabajos o ignorando los problemas

RESUMEN Y CONCLUSIONES

de reponer medios de producción con vidas útiles diversas. Las soluciones que la sociedad adopte para los problemas de contabilizar trabajo, tienen influencia, cuando menos, sobre la eficacia con la cual se regula el trabajo.

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

- i) que la sociedad está dividida entre poseedores y no propietarios de medios de producción. Hay condiciones para que los productores directos no se apropien más que de una porción del producto consumible;
- ii) hay formas específicamente capitalistas de contabilizar el trabajo social. Por ejemplo, tras el hecho de que los productos tienen precios únicos se oculta el tratamiento de los distintos procesos productivos como si operaran con productividades medias. Ello sanciona a los productores menos eficientes y favorece a los más productivos *independientemente* de las causas de la diversidad de productividades;
- iii) hay una discrepancia *sistemática* entre el valor generado y el realizado en las distintas ramas. Dicha diferencia favorece la reproducción capitalista, pues posibilita la homogeneización de las tasas de ganancia ramales. No obstante, es también una falla del sistema de precios para contabilizar el trabajo social. Por ello, en ocasiones, los criterios monetarios (por ejemplo la rentabilidad) conducirán a errores —si juzgamos racionalmente los resultados;
- iv) para la conciencia inmediata de los hombres, el intercambio mercantil se presenta como no regido por el tiempo de trabajo. En el plano abstracto del valor, la plusvalía resulta de que los medios de vida que el obrero puede comprar con su salario tienen un valor menor al trabajo desempeñado por él. Avanzando en la concreción, podríamos decir que la plusvalía tiene como condición que la expresión dineraria del valor sea mayor que la tasa salarial. Para la conciencia inmediata todo se reduce a que el capitalista paga la fuerza de trabajo de manera que el precio del producto sea superior a sus costos;
- c) toda discrepancia entre el trabajo efectivamente gastado y el trabajo reconocido socialmente se ajusta a los dos principios siguientes:

i) todo defecto en el reconocimiento del trabajo gastado enlentece el crecimiento del capital en cuestión. Esto es necesario en cierta medida para armonizar los crecimientos de capitales ramales que operan con cantidades desiguales de trabajo vivo. No obstante que las discrepancias sean necesarias son un *defecto de la regulación capitalista del trabajo*]

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

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

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

ii) capitales múltiples. El *valor generado*, es decir, el trabajo efectivamente gastado en la rama generalmente diferirá del *valor realizado*, pues los precios a los que venden las ramas, *los precios de mercado* no corresponden ni a los *precios valor* ni a los *precios de producción*. Promedialmente los precios corrientes oscilarán en torno a los precios de producción. Con agregados de gran tamaño, como sector agrícola, sector industrial, etcétera, las diferencias en composición orgánica tienden a desaparecer. Consecuentemente los valores generados y realizados sectoriales podrán aproximarse,

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

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

ii) la teoría económica burguesa encuentra serias dificultades cuando analiza el movimiento de los precios o cuando trata de comprender la evolución de magnitudes que parecen distorsionarse por lo ocurrido con los

RESUMEN Y CONCLUSIONES

precios. La variación de los precios en el tiempo o el movimiento de las ganancias parecen verdaderos rompecabezas para la teoría no marxista;

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

iv) hicimos un primer ensayo para aplicar nuestra propuesta al análisis de situaciones donde no se contabiliza el trabajo, por ejemplo el trabajo campesino y el trabajo doméstico;

v) analizamos la polémica sobre la transformación de valores a precios de producción. Destacamos con ello que las dos clases de críticas a la TMV están equivocadas. Las que encuentran que la teoría del valor es inconsistente cometen el error de confundir valores y precios, ello se traduce en modelos matemáticos inconsistentes dimensionalmente. Las críticas que arguyen que el valor es redundante fallan al pretender que es posible organizar el trabajo colectivo sin contabilizarlo. Pretenden que los precios son inteligibles sólo porque casi nadie se hace preguntas acerca de ellos en el capitalismo. Confunden la determinación matemática (las condiciones técnicas de la producción determinan los precios según Sraffa) con la determinación práctica. El

trabajo humano gastado en la producción de las distintas mercancías determina cuánto puede producirse de cada una, Cuánto trabajo deberá asignarse para obtener la producción seleccionada, etcétera.

BIBLIOGRAFÍA

- ARMSTRONG P, Glyn A. y Harrison J., "In Bédense of Valué. A Reply to Ian Steedman".
Capital and Class, verano 1978, Gran Bretaña, pp. 1-31. BAILEY, Samuel, *A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Valué (1825)*, August M. Keelley, E.U., 1967. BANDYOPADHYAY, Pradeep, "Valué and Pos^raffa Marxian Analysis".
Science & Society, invierno 1984-1985, pp. 433-448.
- BANFI, Rodolfo, "Un seudo problema: la teoría del valor trabajo como base de los precios de equilibrio". En *Estudios sobre El Capital. Siglo XXI Eds.*, México, 1977, p. 167.
- BENETTI C., *Valor y Distribución*. Saltes, España, 1974.
- BENETTI, Cario, BERTHOMIEU Claude, y Jean CARTELIER. *Economie classique economie vulgaire*. Press Univeritaires de Grenoble, Francia, 1975.
- BERREBI, Z.M. y Silber, Jacques, "Dispersión, Asymetry and Gini índex of Inequality". *International Economie Review*, junio de 1987, pp. 331-338.
- BIANCHI, Marina, *La teoría del valor desde los clasicos a Marx*. Alberto Corazón Ed., Madrid, 1975.
- BIENENFELD, Mel, "Regularity in price changes as an effect of changes in distribution". *Cambridge Journal of Economics*, 1988. pp. 247-255. BLAUG, Mark, *Teoría económica de Ricardo (un estudio histórico)*. Ayuso, Es
paña, s.f. BOHM-BAWERK, Eugen von, "La conclusión del sistema de Marx", *Pasado y Presente* 49, Córdoba, Argentina, 1974, pp. 29-127.
- BORTKIEWICZ, Ladislaus von, "Contribución a una rectificación de los fundamentos de la construcción teórica de Marx" en el volumen III de *El Capital*. Cuadernos Pasado y Presente 49, Córdoba, 1974, pp. 191-213. BOYER, R., "Technical Change and the Theory of 'Regulation'".
CEPREMAP, marzo de 1987.
- BOWLES, Samuel y Gintis, Herberts "The Marxian theory of Valué and Heterogeneous Labour: A Critique and Reformulation". *Cambridge Journal of Economics*, 1977, pp. 173-192.
- BRODY, A., *Proportions, Pnces and Planning*.
Akadémiai Kiadó, Budapest, 1974. 191

- CAMERON, B., "The Labour Theory of Value in Leontief Models". *The Economic Journal*, marzo de 1952, pp. 191-197. CENCINI, A. y Schmitt, B., *La Pensée de Karl Marx (Critique et Synthèse)*. Ed. Castella, Suiza, 1976. I CARGANHOLO, Reinaldo, "La teoría del valor trabajo y los precios de mercado". Fotocopia, Costa Rica, 1977, pp. 1-27. CARCANHOLO, Reinaldo, *Dialéctica de la mercancía y teoría del valor*. Editorial Universitaria Centroamericana, Honduras, 1982. CARLING, Alan, "Observations on the Labor Theory of Value". *Science & Society*, invierno de 1984-1985, pp. 407-418.
- CASTAINGS, Juan, "La teoría de los precios de producción y el análisis marxista". *Críticas de la Economía Política*, enero-marzo de 1978, pp. 83-144.
- CASTAINGS, Juan, *Dinero, valor y precios (Un análisis estructural cuantitativo sobre México)*. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1984. CAYATTE, Jean-Louis, "Méthode de calcul du degré de complexité de la force de travail". *Revue économique*, mayo de 1981, pp. 563-580. CHALITA TOVAR, L., Torres Quintana E.D., y Domeq Ossorio de, E. S., "Relación entre los precios de garantía de arroz, trigo, frijol, sorgo, soya y ajonjolí y sus precios internacionales". *Economía: Teoría y Práctica*, primavera-verano de 1987, pp. 133-143.
- CSIKÓS-Nagy, *Socialist Price Theory and Price Policy*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1975. DÁVILA, Hilda y otros, "Estructura de valor y crisis en la economía mexicana". *Economía Teoría y Práctica*, núm. 9, 1986. DOBB, Maurice, *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*. Siglo XXI, México, 1975. DOBB, M., "A Note on the Transformation Problem". *On Economic Theory and Socialism*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1955, pp. 273
281. DOSTALER, Gilies, *Valor y Precio (Historia de un debate)*. Terra Nova, México, 1980. DUMÉNIL, G. y otros "La rentabilidad del capital en Estados Unidos en el siglo XX". *Investigación económica* 177, pp 245-290
- FISHER, F. y Shell, K., *The Economic Theory of Price Index*. Academic Press, Nueva York, 1972.
- FARJOUN, Emmanuel y Machover, Moshé, "Probabilidad, economía y teoría del valor trabajo". *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 9, invierno de 1987, pp. 113-134.
- GAREGNANI, P.A., *La realidad de la explotación, Debate sobre la teoría marxista del valor*. Cuadernos de Pasado y Presente 82, México, 1979, pp. 30-64.

BIBLIOGRAFÍA

- GAREGNANI, P.A., *Il Capitale nelle Teorie della Distribuzione*. Giuffrè ed., Milán, 1972. GLEICHER, David, "The Value Theory Discussion". *Science & Society*, invierno de 1984-1985, pp. 463-471.
- GOUGH, Ian, "La teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx". *Críticas de la Economía Política*, núm. 8, julio-septiembre de 1978, pp. 66-75.
- GRAMM, Warren S., "The movement from real to abstract value theory, 1817-1959". *Cambridge Journal of Economics*, 1988, pp. 225-246. GUILLEN ROMO, Héctor, *Lecciones de economía marxista*. SEP-Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- GUILLEN ROMO, Héctor, "Marx, Sraffa and the Neo-classicals in Context". En Mandel y Freeman Eds., *Ricardo, Marx, Sraffa*, Verso Books, G.B., 1984 pp. 85-114.
- HILFERDING, Rudolf, *La crítica de Bohm-Bawerk a Marx*. Cuadernos de Pasado y Presente 49, Argentina, 1974, pp. 129-189. HODGSON, Geoff, "On Exploitation and Labor-Value". *Science & Society*, verano de 1981, pp. 228-233. HOLMSTROM, Nancy "Women's Work, The Family and Capitalism". *Science & Society*, v. 45(2), verano de 1981, pp. 186-211. ITOH, Makoto, "Skilled Labour in Value Theory". *Capital & Class*, primavera de 1987, pp. 39-58, ITOH, Makoto, *Value and Crisis*. Monthly Review Press, Nueva York, 1980. JUANES, Jorge, *Marx o la crítica de la*

- economía política comofundamento*. Universidad Autónoma de Puebla, México, 1982.
- KLIMAN, A. y MCGLONE, T., "The transformation non-problem and the non-transformation Problem". *Capital & Class*, verano de 1988, pp. 56-83.
- KLINE, M., *Mathematics: The Loss of Certainty*. Oxford University Press, Nueva York, 1980.
- KORNAI, János, *Contradictions and Dilemas*. MIT, Press.
- KUHN, Thomas S., "La función de la medición en la física moderna". En *La tensión esencial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987. KULA, Witold, *Las medidas y los hombres*, Siglo XXI eds., México, 1980. KULA, Witold, *Problemas y métodos de la historia económica*. Península, Barcelona, 1977. LAIBMAN, David, "Value: A Dialog in One Act". *Science & Society*, invierno de 1984-1985, pp. 449-465.
- LAIBMAN, David, "Values and Prices of Production: The Political Economy of the Transformation Problem". *Science & Society*, invierno de 1973-1974, pp. 404-436.
- LANGSTON, Robert, "A New Approach to the Relation Between Prices

and Valúes". Mandel, E. y A. Freeman, *Ricardo, Sraffay Marx*. Verso, (Gran Bretaña, 1984, pp. 1-10.

LEÓN DE LEAL, Magdalena y Deere, Carmen D., "La proletarización y el trabajo agrícola en la economía parcelaria: estudio de la división del trabajo por sexo" en *Mujer y Capitalismo Agrario*. Asoc. Colombiana para el Estudio de la Población, Bogotá, 1980.

LIPPI, M., *El principio del valor trabajo, Debate sobre ¿a teoría marxista del valor*. Cuadernos de Pasado y Presente, México, 1979, p. 96. LLEBLIENG, H.U.S., *Corporate Pwfitability and Capital Formation*. Perga mon Press, E.U. 1979. MACLEAN, Brian, "Kozo Uno's Principles of Political Economy". *Science & Society*, verano de 1981, pp. 212-227. MANDEL, Ernest, *El Capital, cien años de controversias en torno a la obra de Karl Marx*. Siglo XXI, México, 1985. MANDEL, Ernest, *El capitalismo tardío*. ERA, México, 1979.

MARGULIS, M., *Contradicciones en la estructura agrariay transferencias de valor*. El Colegio de México, 1979. MARSHALL, A., "Remedios para las fluctuaciones de los precios". En *Obras Escogidas*. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

MARX, K., *Los fundamentos de la crítica de la economía política*. Comunicación, España, s.f. MARX, K., *Glosas marginales al tratado de economía política de Adolph Wagner*. Pasado y Presente 97, México, 1982. MARX, Karl, *Contribución a la crítica de la economía política*. Ediciones de Cultura Popular, México, 1976. MARX, Karl, *El Capital*. Siglo XXI eds., México, 1981. MEEK, R. L., "Notas sobre el 'problema de la transformación'". *Economía e ideología*, Ariel España, pp. 218-240. MOHUN, Simón, "Abstract Labor and its Valúe Form". *Science & Society*, invierno, 1984-1985, pp. 388-406. MORISHIMA, M, SETON, F., "Agregation in Leontief Matrices and Labour Theory of Valúe". *Econométrica*, abril de 1961, pp. 203-220.

MORISHIMA, Michio, "S. Bowles and H. Gintis on the Marxian Theory of Valúe and Heterogeneous Labour". *Cambridge Journal ofEconomics*, 1978, pp. 305-309.

NAPOLEONI, C., "El enigma del valor". En Garegnani, P.A., *La teoría marxista del valor*. Cuadernos de Pasado y Presente 82. México 1979, p. 15-29.

ÑUTÍ, Domenico Mario, "The Transformation of Labour Valúes into Production Prices and the Marxian Theory of Exploitation". en Schwartz, J., *TheSubtle Anatomy of Capitalism*. Goodyear Pub. Co., Inc. Santa Monica, E.U., 1977, pp. 88-105. PASINETTI, L., *Lecciones de teoría de la producción*. FCE, México, 1984. PETERS, R., *Return on Investement ROL* American Managment Association, E.U., 1979.

BIBLIOGRAFÍA

PETROVIC, P., "The deviation of production prices from labour valúes: some methodology and empirical evidence". *Cambridge Journal of Economics*, núm. 11, 1987, pp. 197-210.

RANKIN, Steve, "Exploitation and the Labour Theory of Valúe: a neo-Marxian Reply". *Capital and Class*, verano de 1987, pp. 104-116.

REUTEN, Geert., "The Money Expression of Valúe and the Credit System: a Value-form Theoretic Outline". *Capital & Class*, 1988, pp. 121-141.

RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación* (1821). 3a. ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973. RICARDO, David, *Obras y correspondencia*. IX vols, FCE, México, 1963 RICARDO, David, "Valor absoluto valor en cambio", en Napoleón!, C. *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*. Oikos-Tau, Barcelona, 1974, pp. 174

183. ROBERTS, Bruce, "Marx after Steedman: Separating Marxism from Surplus Theory". *Capital and Class*, verano de 1984, pp. 84-103. ROBINS, L., *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1980

ROBINSON, Joan, *Introducción a la economía moderna*. Fondo de Cultura Económica, México, 1982. ROBINSON, Joan, "Marx, Marshall y Keynes". En *Contribuciones a la teoría económica moderna*. Siglo. XXI, México, 1979, pp. 89-106 RONCAGLIA,

Alessandro, *Sraffa and Price Theory (An Interpretation)*. En Schwartz, J., *The Subtle Anatomy of Capitalism*. Goodyear, Pub. Co., Inc., Santa Monica, E.U., 1977, pp. 371-380.

ROSDOLSKY, Román, *Génesis y estructura de El Capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*. Siglo XXI, México, 1978. ROSENBERG, David L., *Comentarios a los tres tomos de El Capital*. Facultad de Economía, UNAM, México, s.f. RUBÍN, Isaak, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Cuadernos del Pasado y Presente 53, Argentina, 1974. RUBÍN, Isaak., *History of Economic Thought*. Ink Links, Gran Bretaña, 1979. SALAMA, Fierre, "De nuevo sobre la transformación de los valores en precios de producción". *Investigación Económica*, oct-dic. de 1974, pp. 767-780. SALAMA, Pierre, *Sobre el valor*. ERA, México, 1978.

SALAMA, P., "Value and Price of Production: a Differential Approach". En Mandel, E. y Freeman, A. eds. *Ricardo, Marx, Sraffa*. Verso Books, Gran Bretaña, 1984.

SALAS, C y Valle A., "El uso de las matemáticas en Piero Sraffa". \$e

- minario matemáticas en diferentes escuelas de economía, organizado por el Inst. Matemáticas Aplicadas y Sistemas, octubre de 1981, pp. ' 492-515.
- SAMUELSON, Paul, "Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Valúes and Competitive Pnces**. Journal of Economic Literature*, 9(2), junio de 1971, pp. 399-441.
- SAMUELSON, P., "Insight and Detour in the Theory of Exploitation: A Reply to Baumol". *Journal of Economic Literature*, 12, 1974 pp. 62-70.
- SEKINE, Thomas T., "The Law of Market Valué". *Science & Society*, invierno de 1982-1983, pp. 420-443.
- SEKINE, Thomas T., "The Necessity of the Law of Valué". *Science & Society*, otoño de 1980, pp. 304-327.
- SEKINE, Thomas T., "An Uno School Seminar on the Theory of Valué". *Science & Society*, invierno de 1984-1985, pp. 419-432.
- SEN, Amyarta, "On the Labour Theory of Valué: Some Methodological issues". *Cambridge Journal of Economics*, 1978, pp. 175-190.
- SHAIKH, Anwar, "Marx's Theory of Valué and the 'Transformation Problem'. En Schwartz, J., *The Subtle Anatomy of Capitalism*», pp. 106
- 139.
- SHAIKH, A., "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas". Goodyear Pub. Co., Inc. Santa Monica, E.U., 1977, *Economía Teoría y Práctica*, núm. 4, 1984, pp. 3-58.
- SHAIKH, A., "The transformation from Marx to Sraffa". En Ricardo, Marx, Sraffa. Mandel, E. y Freeman, A. Eds., Verso Books, Gran Bretaña, 1984, pp. 43-84.
- SHAKOW Don, Gibson K. y Graham J. *Production and the Labor Theory of Valué*. Fotocopia, pp. 1-25.
- SHEMIATTENKOV, V., *El enigma del capital: punto de vista marxista*. Progreso, Moscú, U.R.S.S., 1982.
- SMITH, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones (1776)*. Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- SMITH, Paul, "Domestic Labour and Marx's Theory of Valué". En Kuhn, Annette A. y Wolpe, Ann Marie, *Feminism and Materialism*, Routledge and Kegan P. Ltd., Londres, 1978, pp. 198-219.
- STEEDMAN, Ian, *Marx after Sraffa*. New Left Books, Gran Bretaña, 1978. STEEDMAN, Ian, "Sraffian Interdependence and Partial Equilibrium analysis". *Cambridge Journal of Economics*, mar. de 1988, pp. 85-95.
- UNO, Kozo, *Principies of Political Economy (Theory of Purely Capitalist Society)*. Harvester Press y Humanities Press, E.U. y Gran Bretaña, 1977.
- VALENZUELA, José C., *«El valor en Marx»*. Fotocopia, pp. 1-36. VALLE, A., "Valor y precios de producción". *Investigación Económica*

BIBLIOGRAFÍA

- núm. 146, oct.-dic. de 1978, pp. 169-203. WEINTRAUB, S., *Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis*. Adison-Wesley, E.U., 1978. WOLF, R. *Understanding Marx*. Princeton University Press, E.U., 1984. VAFEE, David "Valué and Price in Marx's Capital". *Revolutionary Communist*, v. 1, enero de 1975, pp. 31-49.
- YÚNES Naude, A., *Peasantry and Agricultural Exchange Relations: an Inquiry Based on Data for the Mexican Economy*. Tesis doctoral, The London School of Economics and Political Science, mimeografiado. 1986.
- YÚNES Naude, A., *Crisis de la agricultura mexicana*. El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

TÍTULOS PUBLICADOS EN ESTA COLECCIÓN

ECONOMÍA DE LOS 80

Julio López, *La economía del capitalismo contemporáneo* Rolando Cordera y Carlos Tello (coordinadores), *El auge petrolero: de la euforia al desencanto* Armando Labra, *Para entender la economía mexicana. Introducción a [a] política económica de México* Eloísa Andjel, *Keynes; teoría de la demanda y el equilibrio* Pedro López Díaz, *Capital, Estado y crisis* José Antonio Rojas, *Desarrollo nuclear en México* Ingenia Martínez Hernández, *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México* Benjamín García Páez, *La política de hidrocarburos en el proceso de reordenación económica 1981-1983* Fernando Calzada Falcón, *Teoría del comercio internacional, i 'na introducción* Leonel Corona, *Prospectiva científica y tecnológica en América Latina* Harley Shaken y Stephen Herzenberg, *Automatización y producción global. Producción de motores de automóvil en México, Estados Unidos y Canadá* Pedro López (coordinador), *Economía política y crisis* Guadalupe Mántey de Anguiano, *La inequidad del sistema monetario internacional y el carácter político de la deuda del Tercer Mundo* Vladimiro Brailovsky, Rolando Clarke y Natán VVarman, *La política económica del desperdicio* Alejandro Alvarez (coordinador), *La clase obrera y el movimiento sindical en México* Virginia Poo Gaxiola, *Orden del poder y saber económico: Ricardo y Malthus* Fernando Relio (coordinador), *Las organizaciones de productores rurales en México*

ECONOMÍA DE LOS 90

José C. Valenzuela Feijóo, *¿Qué es un patrón de acumulación?* Alejandro Valle, *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social* Julio López, *Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas* (en prensa)

SE ACABÓ DE IMPRIMIR ESTA OBRA EL DÍA 20 DE MARZO DE 1991, EN LOS TALLERES DE

OFFSET UNIVERSAL, S. A. Av. Año de Juárez, 177, Gramas San Antonio 09070, México, D. F.

LA EDICIÓN CONSTA DE 3.000 EJEMPLARES MÁS SOBRANTES PARA REPOSICIÓN.