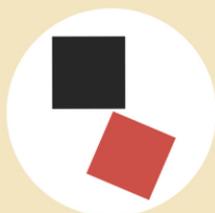


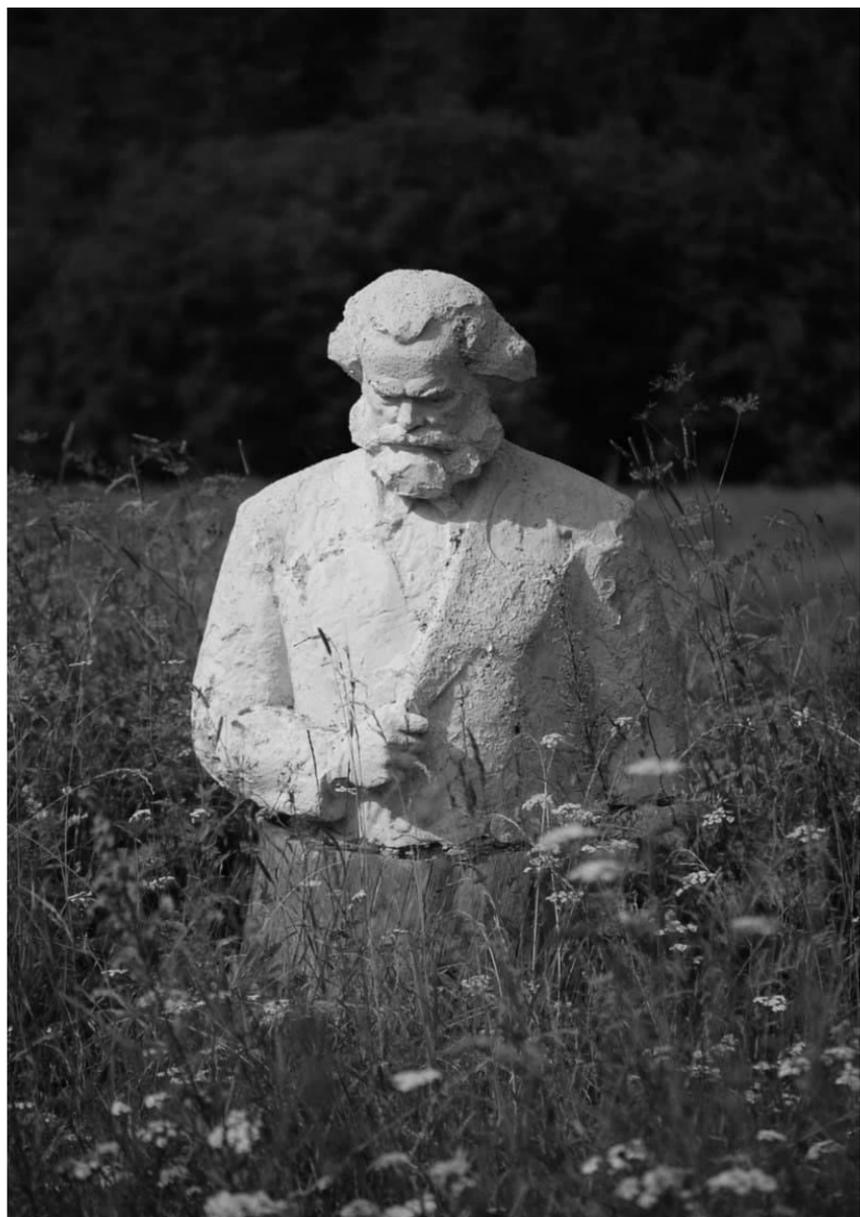
ISAAK RUBIN



**ENSAYOS SOBRE LA TEORÍA
MARXISTA DEL VALOR**



**EDICIONES
DOSCUADRADOS**



**ENSAYOS SOBRE LA TEORÍA
MARXISTA DEL VALOR**

ISAAK ILICH RUBIN

Traducción de
NÉSTOR MIGUEZ

Edición de
DOS CUADRADOS

Portada: 2Cuadrados
Diseño interior y maquetación: ESC
Revisión del texto: 2Cuadrados

Primera edición en castellano, PyP nº 53, 1974
Primera edición en inglés, Black & Red, 1972
Primera edición en ruso, 1928

Título original en ruso: Очерки по теории стоимости Маркса
Государственное Издательство

Impreso en Madrid, Estado español
Primera edición: 100 unidades
Diciembre de 2021

INTRODUCCIÓN	7
PRIMERA PARTE: TEORÍA MARXISTA DEL FETICHISMO DE LA MERCANCÍA	11
I. Las bases objetivas del fetichismo de la mercancía	14
II. El proceso de producción y su forma social	22
III. Cosificación de las relaciones de producción entre los hombres y personificación de cosas	33
IV. Cosa y función social (forma)	46
V. Relaciones de producción y categorías materiales	64
VI. Críticas de Struve a la teoría del fetichismo de la mercancía	69
VII. El desarrollo de la teoría del fetichismo de Marx	76
SEGUNDA PARTE: LA TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO DE MARX	85
VIII. Las características básicas de la teoría del valor de Marx	87
IX. El valor como regulador de la producción	105
X. Igualdad de los productores de mercancías e igualdad de las mercancías	114
XI. Igualdad de las mercancías e igualdad del trabajo	127
XII. Contenido y forma del valor	143
XIII. El trabajo social	167
XIV. El trabajo abstracto	175
XV. El trabajo cualificado	215
XVI. El trabajo socialmente necesario	233
XVII. Valor y necesidad social	249
XVIII. El valor y el precio de producción	301
XIX. El trabajo productivo	350

INTRODUCCIÓN

Existe una estrecha relación conceptual entre la teoría económica de Marx y su teoría sociológica, la teoría del materialismo histórico. Años atrás, Hilferding señaló que la teoría del materialismo histórico y la teoría del valor-trabajo tienen el mismo punto de partida, específicamente, el trabajo como elemento básico de la sociedad humana, elemento cuyo desarrollo determina finalmente todo el desarrollo de la sociedad.¹

La actividad laboral de las personas se halla constantemente en un proceso de cambio, a veces más veloz, otras más lento, y en períodos históricos diferentes tiene un carácter diferente. El proceso de cambio y de desarrollo de la actividad laboral de las personas supone cambios de dos tipos: en primer término, los cambios en los medios de producción y los métodos técnicos por los cuales el hombre actúa sobre la naturaleza, en otras palabras, los cambios en las *fuerzas productivas* de la sociedad; en segundo lugar, en correspondencia con estos cambios, se producen otros en toda la estructura de las *relaciones de producción* entre las personas, entre los participantes en el proceso social de la producción. Las *formaciones económicas* o *tipos de economía* (por ejemplo, la antigua economía esclavista, la economía feudal o la capitalista) difieren en el carácter de las relaciones de producción entre las personas. La economía política teórica trata de una formación socio-económica definida, es decir, específicamente, de la *economía capitalista mercantil*.

La economía capitalista representa la unión del proceso técnico-material y sus formas sociales, vale decir, la totalidad de las relaciones de producción entre las personas. Las actividades concretas de la gente en el

¹ Hilferding, R., "Böhm-Bawerk's Marx-Kritik", Marx-Studien, Viena, 1904 [véase este trabajo en Cuadernos de P y P N° 49].

proceso de producción técnico-material presupone relaciones de producción concretas entre ellos, y viceversa. El *objetivo final* de la ciencia es comprender la economía capitalista como un todo, como un sistema específico de fuerzas productivas y relaciones de producción entre las personas. Pero, para abordar ese objetivo final, la ciencia debe ante todo distinguir, mediante la abstracción, *dos aspectos diferentes* de la economía capitalista: el aspecto técnico y el aspecto socio-económico, el proceso técnico-material de la producción y su forma social, las fuerzas productivas materiales y las relaciones sociales de producción. Cada uno de estos dos aspectos del proceso económico es objeto de una ciencia distinta. La ciencia de la ingeniería social, aún en estado embrionario, debe convertir en objeto de su análisis las fuerzas productivas de la sociedad en su interacción con las relaciones de producción. Por otro lado, la economía política teórica trata de las relaciones de producción específicas de la economía capitalista en su interacción con las fuerzas productivas de la sociedad. Cada una de estas dos ciencias, que sólo aborda un aspecto de todo el proceso de producción, presupone la presencia del otro aspecto del proceso de producción en la forma de un supuesto que subyace a su investigación. En otras palabras, aunque la economía política trate de las relaciones de producción, siempre presupone su vínculo irrompible con el proceso técnico-material de la producción, y en su investigación supone una etapa y un proceso concreto de cambio de las fuerzas productivas materiales.

La teoría del materialismo histórico de Marx y su teoría económica giran alrededor de un problema básico: la relación entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción. El objeto de ambas ciencias es el mismo: *los cambios en las relaciones de producción que dependen del desarrollo de las fuerzas productivas*. El ajuste de las relaciones de producción a los cambios de las fuerzas productivas - proceso que adopta la

forma de contradicciones crecientes entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas, y la forma de cataclismos sociales causados por esas contradicciones - es el tema básico de la teoría del materialismo histórico.² Aplicando este enfoque metodológico general a la sociedad capitalista mercantil, obtenemos la teoría económica de Marx. Esta teoría analiza las *relaciones de producción de la sociedad capitalista*, el proceso de un cambio provocado por cambios en las fuerzas productivas, y el surgimiento de contradicciones que generalmente se expresan en crisis.

La economía política no analiza al aspecto-técnico material del proceso capitalista de producción, sino su *forma social*, esto es, la totalidad de las relaciones de producción que constituyen la “estructura económica” del capitalismo. La técnica de la producción (o las fuerzas productivas) sólo está incluida en el campo de investigación de la teoría económica de Marx como un supuesto, como un punto de partida que se toma en consideración sólo en la medida indispensable para la explicación del genuino objeto de nuestro análisis, o sea, las relaciones de producción. La distinción de Marx, coherentemente aplicada, entre el proceso técnico-material de la producción y sus formas sociales, pone en nuestras manos la clave para comprender su sistema económico. Esta distinción al mismo tiempo define el método de la economía política como una ciencia social e histórica. En el abigarrado y diversificado caos de la vida económica que representa una combinación de relaciones sociales y métodos técnicos, esa distinción también dirige nuestra atención precisamente a esas relaciones sociales entre los hombres que surgen en el proceso de producción, a esas relaciones de producción, para las cuales la técnica de la producción sirve como supuesto o base. La economía

² Aquí dejamos de lado la parte de la teoría del materialismo histórico que trata de las leyes de desarrollo de la ideología.

política no es una ciencia de las relaciones *entre las cosas*, como pensaban los economistas vulgares, ni de las relaciones entre las personas y las cosas, como afirmaba la teoría de la utilidad marginal, sino de las *relaciones entre las personas* en el proceso de la producción.

La economía política, que trata de las relaciones de producción entre las personas en la sociedad capitalista mercantil, presupone una forma social concreta de economía, una formación económica concreta de sociedad. No podríamos comprender correctamente una sola afirmación de *El Capital* de Marx si pasáramos por alto el hecho que tratamos de hechos que se producen en una sociedad particular. “Como en general en toda ciencia histórica, social, al observar el desarrollo de las categorías económicas hay que tener siempre en cuenta que el sujeto - la moderna sociedad burguesa en este caso - es algo dado tanto en la realidad como en la mente, y que las categorías expresan, por lo tanto, formas de ser, determinaciones de existencia, a menudo simples aspectos, de esta sociedad determinada, de este sujeto”, “...También en el método teórico [de la economía política] es necesario que el sujeto, la sociedad, esté siempre presente en la representación como premisa”.³ Partiendo de un supuesto sociológico concreto, a saber, de la estructura social concreta de una economía, la economía política nos da ante todo las características de esta forma social de economía y las relaciones de producción que son específicas a ellas. Marx nos brinda estas características generales en su “teoría del fetichismo de la mercancía”, que podría ser llamada más exactamente una teoría general de las relaciones de producción en la economía capitalista mercantil.

³ Karl Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política* (borrador) 1857- 1858, Introducción, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1971, pp. 27 y 23.

PRIMERA PARTE.

TEORÍA MARXISTA DEL FETICHISMO DE LA MERCANCÍA

La teoría de Marx del fetichismo de la mercancía no ha ocupado el lugar que merece en el sistema económico marxista. El hecho es que tanto los marxistas como los adversarios del marxismo han elogiado la teoría, considerándola como una de las más audaces e ingeniosas generalizaciones de Marx. Muchos adversarios de la teoría del valor de Marx tienen en alta consideración la teoría del fetichismo (Tugán-Baranovski, Frank y hasta Struve, con reservas).⁴ Algunos autores no aceptan la teoría del fetichismo en el contexto de la economía política. La juzgan como una brillante generalización sociológica, una teoría y una política de toda la cultura contemporánea basada en la cosificación de las relaciones humanas (Hammacher). Pero tanto defensores como adversarios del marxismo han considerado la teoría del fetichismo principalmente como una entidad independiente y separada, que internamente apenas tiene relación alguna

⁴ Bykachev es una excepción. Escribe: “La teoría del fetichismo de la mercancía de Marx puede ser reducida a unas pocas analogías, superficiales, vacías y esencialmente inexactas. Ese famoso descubrimiento del secreto del fetichismo de la mercancía, que por algún malentendido ha conservado una aureola de profundidad aún a los ojos de moderados admiradores de Marx, como M. Tugán Baranovski y S. Frank, no es la parte más vigorosa sino casi la más débil del sistema de Marx.” Bykachev, *Dengi i deneshnaya vlast* (El dinero y el poder del dinero), 1910, p. 156

con la teoría económica de Marx. La presentan como un complemento de la teoría del valor, como una interesante digresión literario-cultural que acompaña al texto básico de Marx. Una de las razones de tal interpretación la brinda el mismo Marx, por la estructura formal del primer capítulo de *El capital*, donde la teoría del fetichismo es presentada bajo un título separado.⁵ Esta estructura formal, sin embargo, no corresponde a la estructura interna y las conexiones entre las ideas de Marx. La teoría del fetichismo es, *per se*, la base de todo el sistema económico de Marx, y en particular de su teoría del valor.

¿En qué consiste la teoría marxista del fetichismo, según las ideas generalmente aceptadas? Consiste en que Marx vio las relaciones humanas que subyacen en las relaciones entre las cosas, que reveló la ilusión en la conciencia humana que se origina en una economía mercantil y que asigna a las cosas características que tienen su origen en las relaciones sociales que establecen los hombres en el proceso de la producción. “Incapaz de comprender que la asociación de los hombres que trabajan en su batalla con la naturaleza, es decir, las relaciones sociales entre los hombres, se expresan en el intercambio, el fetichismo de la mercancía considera la intercambiabilidad de las mercancías como una propiedad interna, natural de las mercancías mismas. En otras palabras, lo que es en realidad una relación entre hombres, aparece como una relación entre cosas, dentro del contexto del fetichismo de la mercancía.”⁶ “Las características que habían parecido misteriosas porque no

⁵ En la primera edición alemana de *El Capital*, todo el primer capítulo, incluyendo la teoría del fetichismo de la mercancía, apareció como una sola parte, bajo el título general de “Mercancías” (*Kapital*, I, 1867, pp. 1-44

⁶ Bogdanov, A., *Kratkii Kurs ekonomicheskoi nauki* (Curso breve de Ciencia Económica), 1920, p. 105

se explicaban sobre la base de las relaciones entre los productores, se asignaban a la esencia natural de las mercancías. Así como el fetichista asigna características a su fetiche que no surgen de su naturaleza, así también el economista burgués considera la mercancía como una cosa sensorial que posee propiedades extrasensoriales.⁷⁷ La teoría del fetichismo disipa de la mente de los hombres la ilusión, el grandioso engaño, que origina la apariencia de los fenómenos en la economía mercantil, y la aceptación de esta apariencia (el movimiento de las cosas, de las mercancías y de su precio comercial) como la esencia de los fenómenos económicos. Sin embargo, esta interpretación, aunque generalmente aceptada en la literatura marxista, no agota, ni mucho menos, el rico contenido de la teoría del fetichismo elaborada por Marx. Éste no sólo muestra que las relaciones humanas quedan veladas por las relaciones entre las cosas, sino también que, en la economía mercantil, las relaciones sociales de producción inevitablemente adoptan la forma de cosas y no pueden ser expresadas sino mediante cosas. La estructura de la economía mercantil hace que las cosas desempeñen un papel social particular y muy importante, y de este modo adquieren propiedades sociales particulares. Marx descubrió las bases económicas objetivas que rigen el fetichismo de la mercancía. La ilusión y el error en la mente de los hombres transforma las categorías económicas cosificadas en “formas objetivas” (de pensamiento) de las relaciones de producción de un modo de producción históricamente determinado: la producción de mercancías (C., I, p. 38).⁸

⁷ Kautsky, K., *The Economic Doctrines of Karl Marx*, Londres, A. y C. Black, 1925, p. II

⁸ La letra “C” significa *El Capital*, y los números romanos indican el tomo. Los números de página se refieren a la edición en tres tomos de *El Capital* editada por el Fondo de Cultura Económica,

La teoría del fetichismo de la mercancía se transforma en una teoría general de las relaciones de producción de la economía mercantil, en una propedéutica a la economía política.

I. LAS BASES OBJETIVAS DEL FETICHISMO DE LA MERCANCÍA

La característica distintiva de la economía mercantil es que los administradores y organizadores de la producción son productores independientes de mercancías (pequeños propietarios o grandes empresarios). Toda empresa particular privada es autónoma; es decir, su propietario es independiente, sólo cuida de sus propios intereses, y decide el tipo y la cantidad de bienes que producirá. Sobre la base de la propiedad privada tiene a su disposición las herramientas productivas y las materias primas necesarias, y como propietario legalmente competente dispone del producto de su empresa. La producción es administrada directamente por productores de mercancías separados, y no por la sociedad. Ésta no regula directamente la actividad laboral de sus miembros, no prescribe lo que debe producirse ni cuánto debe producirse.

Por otro lado, todo productor de mercancía elabora mercancías, esto es, productos que no están destinados a su uso personal, sino al mercado, a la sociedad. La división social del trabajo une a todos los productores de mercancías en un sistema unificado que recibe el nombre de economía nacional, en un “organismo productivo” cuyas partes se hallan mutuamente relacionadas y condicionadas. ¿Cómo surge esa conexión? Por el intercambio, por el mercado, donde las mercancías de

México, 1964. [N. del T.]

cada productor individual aparecen en forma despersonalizada como ejemplares separados de un tipo determinado de mercancías, independientemente de quien las produjo, o dónde, o en qué condiciones específicas. Las mercancías, los productos de los productores individuales de mercancías, circulan y son evaluadas en el mercado. Las conexiones e interacciones reales entre las empresas individuales - que podríamos llamar independientes y autónomas - surgen de la comparación del valor de los bienes y de su intercambio. En el mercado, la sociedad regula los productos del trabajo, las mercancías, es decir, las cosas. De este modo, la comunidad regula indirectamente la actividad laboral de los hombres, ya que la circulación de los bienes en el mercado, el ascenso y caída de sus precios, originan cambios en la distribución de la actividad laboral de los productores de mercancías separados, provoca su entrada en ciertas ramas de la producción, o su salida de ellas, determina la redistribución de las fuerzas productivas de la sociedad.

En el mercado, los productores de mercancías no aparecen como personalidades con un lugar determinado en el proceso de producción, sino como propietarios y poseedores de cosas, de mercancías. Todo productor de mercancías influye en el mercado sólo en la medida en que suministra bienes a él o los retira, y sólo en esta medida experimenta la influencia y la presión del mercado. La interacción y la influencia mutua de la actividad laboral de los productores individuales de mercancías se efectúan exclusivamente a través de las cosas, a través de los productos de su trabajo que aparecen en el mercado. La expansión de las tierras de cultivo, en la remota Argentina o en Canadá, puede provocar una disminución de la producción agrícola de Europa sólo de una manera: disminuyendo el precio de los productos agrícolas en el mercado. De igual modo, la expansión de la producción en gran escala arruina al artesano, le hace imposible continuar

su producción anterior y lo lleva del campo a la ciudad, a la fábrica.

Debido a la estructura atomista de la sociedad mercantil y a la ausencia de una regulación social directa de la actividad laboral de los miembros de la sociedad, las conexiones entre las firmas individuales, autónomas, privadas, se realizan y mantienen a través de las mercancías, las cosas, los productos del trabajo “...los trabajadores privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores” (C., I, p. 38). Debido al hecho que los productores individuales de mercancías que realizan una parte del trabajo total de la sociedad trabajan independiente y separadamente, “la interconexión del trabajo social se presenta como cambio privado de los productos individuales del trabajo” (carta de Marx a Kugelmann).⁹ Esto no significa que un determinado productor de mercancías, A, sólo esté vinculado por relaciones de producción con los productores de mercancías B, C, y D, quienes entran con él en un contrato de compra y venta, y no esté relacionado con cualquier otro miembro de la sociedad. Al entrar en relaciones de producción *directas* con sus compradores B, C y D, nuestro productor de mercancías A se vincula realmente, mediante una espesa red de relaciones de producción *indirectas*, con otras innumerables personas (por ejemplo, con todos los compradores del mismo producto, con todas las personas a quienes el productor del producto dado compra medios de producción, etc., y, en última instancia, con todos los miembros de la sociedad. Esta densa red de relaciones de producción no se interrumpe en el momento en que el productor de mercancías A termina el acto de intercambio con sus compradores y retorna al taller, al proceso de la

⁹ Marx y Engels, Obras escogidas, op. cit., t. II, Moscú, p. 454

producción directa. Nuestro productor de mercancías elabora productos para la venta, para el mercado, y por ende ya en el proceso de producción directa debe tomar en cuenta las posibles condiciones del mercado, esto es, se ve obligado a tomar en consideración la actividad laboral de otros miembros de la sociedad, en la medida que influye sobre el movimiento de los precios de las mercancías en el mercado. Así, es posible encontrar en la estructura de la economía mercantil los siguientes elementos: 1) células individuales de la economía nacional, es decir, empresas privadas separadas, *formalmente independientes* unas de otras; 2) ellas están *relacionadas materialmente* entre sí como resultado de la división social del trabajo; 3) la conexión directa entre los productores individuales de mercancías se establece en el *intercambio*, y esto influye indirectamente sobre su *actividad productiva*. En su empresa, cada productor de mercancías es formalmente libre de producir, a su voluntad, cualquier producto que le plazca y por cualquier medio que elija. Pero cuando lleva el producto final de su trabajo al mercado para cambiarlo, no es libre de determinar las proporciones del intercambio, sino que debe someterse a las condiciones (las fluctuaciones) del mercado, que son comunes a todos los productores del producto dado. Así, ya en el proceso de la producción directa se ve obligado a adaptar su actividad laboral (de antemano) a las posibles condiciones del mercado. El hecho de que el productor dependa del mercado significa que su actividad productiva depende de la actividad productiva de todos los otros miembros de la sociedad. Si los productores de paño suministran demasiadas telas al mercado, entonces el productor de paño Pérez, que no expandió su producción, no sufrirá menos la caída de precios de las telas, y deberá disminuir su producción. Si otros productores de paño introducen una mejora en los medios de producción (por ejemplo, máquinas), provocando así la disminución del valor de las telas, entonces nuestro fabricante de paño

también se verá obligado a mejorar su tecnología. El productor aislado de mercancías, formalmente independiente de los otros en términos de la orientación, la extensión y los métodos de su producción, en realidad se halla estrechamente relacionado con ellos a través del mercado, a través del intercambio. El intercambio de bienes influye en la actividad laboral de los hombres; la producción y el intercambio representan componentes inseparablemente ligados, aunque específicos de la reproducción. “El proceso de la producción capitalista considerado en conjunto representa la unidad del proceso de producción y del proceso de circulación” (C., III, p. 45). El intercambio se convierte en parte del proceso mismo de reproducción o de la actividad laboral de los hombres, y sólo este aspecto del intercambio, las proporciones del intercambio, el valor de las mercancías, es el tema de nuestra investigación. El intercambio nos interesa principalmente como la *forma social* de los procesos de reproducción que deja una marca específica en la fase de producción directa (ver cap. XIV), y no como una fase del proceso de reproducción que alterna con la fase de la producción directa.

Este papel del intercambio como componente indispensable del proceso de reproducción, significa que la actividad laboral de un miembro de la sociedad puede influir sobre la actividad laboral de otro sólo a través de las cosas. En la sociedad de mercado, “la independencia de una persona respecto a otras viene a combinarla con un sistema de mutua dependencia respecto a las cosas” (C., I, p. 68). Las relaciones sociales de producción inevitablemente adoptan una forma cosificada, y en la medida en que hablamos de relaciones entre productores individuales de mercancías y no de relaciones dentro de empresas privadas separadas, sólo existen y se realizan en esa forma.

En una sociedad de mercado, una cosa no es sólo un

“jeroglífico social” misterioso (C., I, p. 39), no es sólo “un receptáculo” en el cual se ocultan las relaciones sociales de producción entre los hombres. Una cosa es un intermediario en las relaciones sociales, y la circulación de cosas está inseparablemente relacionada al establecimiento y realización de las relaciones de producción entre los hombres. El movimiento de los precios de las cosas en el mercado no es sólo el reflejo de las relaciones de producción entre las personas; es su única forma posible de manifestación en una sociedad de mercado. La cosa adquiere características sociales específicas en una economía mercantil (por ejemplo, las propiedades de valor, el dinero, el capital), de tal modo que no sólo oculta las relaciones de producción entre las personas, sino que también las organiza al servir como un medio de conexión entre los hombres. Más exactamente, oculta las relaciones de producción precisamente porque éstas sólo se realizan en la forma de relaciones entre cosas. “Los hombres no relacionan entre sí los productos de su trabajo como valores porque estos objetos les parezcan *envolturas simplemente materiales* de un trabajo humano igual. Es al revés. Al equiparar *unos con otros* en el cambio, *como valores*, sus diversos *productos*, lo que hacen es equiparar entre sí sus diversos trabajos, como modalidades de trabajo humano. No lo saben. Pero lo *hacen*” (C., I, p. 39). El cambio y la igualación en el mercado hacen surgir una conexión social entre los productores de mercancías y unifican la actividad laboral de las personas. Consideramos necesario indicar que por “cosas” sólo entendemos los productos del trabajo, al igual que Marx. Esta reserva acerca del concepto de “cosa” no sólo es permisible, sino indispensable, ya que estamos analizando la circulación de cosas en el mercado en su conexión con la actividad laboral de los hombres. Estamos interesados en esas cosas cuya regulación del mercado influye en la actividad laboral de los productores de mercancías de un modo particular. Y tales cosas son los

productos del trabajo. (Sobre el precio de la tierra, ver más adelante, cap. V).

La circulación de las cosas, en la medida en que éstas adquieren las propiedades sociales específicas del valor y el dinero, no sólo expresa las relaciones de producción entre los hombres, sino que las crea.¹⁰ “En el curso de los medios de circulación no se limita a expresar la interdependencia de compradores y vendedores, sino que esta interdependencia brota en el curso del dinero y gracias a él” (C., I, p. 94). De hecho, el papel del dinero como medio de circulación es contrapuesto por Marx con su papel como medio de pago, que “expresa una interdependencia social que existe ya en todas sus partes con anterioridad” (*Ibid.*) Sin embargo, es obvio que aunque el pago mediante dinero se produce, en este caso, después del acto de compra y venta, o sea después del establecimiento de relaciones sociales entre el vendedor y el comprador, la igualación de dinero y mercancías se realiza en el instante del acto, y de este modo crea la relación social. “[El dinero] funciona como medio ideal de compra. Aunque no exista más que en la promesa de dinero del comprador, hace que la mercancía cambie de mano” (C., I, p. 93).

Así, el dinero no es solo un símbolo, un signo, de relaciones sociales de producción ocultas bajo él. Al poner al descubierto la candidez del sistema monetario, que atribuía las características del dinero a sus propiedades materiales o naturales, Marx al mismo tiempo desechó la concepción opuesta del dinero como un “símbolo” de las relaciones sociales que existen junto al dinero (C., I, p. 54). Según Marx, la concepción que atribuye las relaciones sociales a las cosas *per se* es tan incorrecta como la que

¹⁰ El modo en que esta propiedad social de las cosas, que son expresiones de relaciones de producción entre personas, interviene en la creación de relaciones de producción entre individuos será explicado más adelante, en el cap. III.

considera una cosa sólo como un “símbolo”, un “signo”, de las relaciones sociales de producción. La cosa adquiere la propiedad del valor, el dinero, el capital, etcétera, no por sus propiedades naturales, sino por las de aquellas relaciones sociales de producción con las cuales se vincula en la economía mercantil. Así, las relaciones sociales de producción no están sólo “simbolizadas” por las cosas, sino que se realizan a través de las cosas.

El dinero, como hemos visto, no es sólo un “símbolo”. En algunos casos, particularmente en la metamorfosis de la mercancía M-D-M, el dinero sólo representa un “reflejo transitorio objetivo de los precios de las mercancías” (C., I, p. 129). La transferencia de dinero de una mano a otra sólo es un medio para la transferencia de bienes. En este caso, “su existencia funcional absorbe, por decirlo así, su existencia material” (C., I, p. 87), y puede ser reemplazado por el mero símbolo del papel moneda. Pero aunque “formalmente” separado de la sustancia metálica, el papel moneda representa sin embargo una “objetivación” de relaciones de producción entre hombres.¹¹

¹¹ No podemos estar de acuerdo con Hilferding en que el papel moneda suprime la “cosificación” de las relaciones de producción. “Dentro de los límites de una cantidad mínima de medios de circulación, la expresión material de las relaciones sociales es reemplazada por relaciones sociales conscientemente reguladas. Esto es posible porque el dinero metálico representa una relación social, aunque esté disimulada por una caparazón material” (B. Hilferding, *Das Finanzkapital*, Viena, Wiener Volksbuchhandlung, 1910). El cambio de las mercancías mediante papel moneda también es realizado en una forma no regulada, espontánea y “cosificada”, como en el caso del dinero metálico. El papel moneda no es una “cosa” desde el punto de vista del valor interno de la materia de que está hecho; pero es una cosa en el sentido que, a través de él, se expresan, de manera “cosificada”, las relaciones sociales de producción entre comprador y vendedor. La idea apuesta de Bogdanov, quien

En la economía mercantil, las cosas, los productos del trabajo, tienen una existencia dual: material (técnico-natural) y funcional (social). ¿Cómo podemos explicar la estrecha conexión entre estos dos aspectos, la conexión que se expresa en el hecho de que “el trabajo socialmente determinado” adquiere “rasgos materiales”, y las cosas “rasgos sociales”?

II. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SU FORMA SOCIAL

La estrecha conexión entre lo socio-económico y lo físico-material se explica por la particular conexión entre el proceso técnico-material y su forma social en la economía mercantil. El proceso capitalista de producción “es tanto proceso de producción de las condiciones materiales de existencia de la vida humana como un proceso que se desarrolla a través de relaciones específicas, histórico-económicas, de producción, el conjunto de estas mismas relaciones de producción y, por tanto, el proceso que produce y reproduce los exponentes de este proceso, sus condiciones materiales de existencia y sus relaciones mutuas, es decir, su determinada forma económica de sociedad” (C., III, p. 758). Existe una estrecha conexión y correspondencia entre el proceso de la *producción de bienes materiales y la forma social* en que ésta se lleva a cabo, esto es, la totalidad de las relaciones de producción entre los hombres. La totalidad dada de relaciones de producción entre los hombres es regulada por una

sostiene que el papel moneda representa un grado mayor de fetichismo de las relaciones sociales que el dinero metálico, tiene aún menos fundamento. Bogdanov, *Kurs političeskoj ekonomii* (Curso de Economía Política), t.II, parte 4, p. 161.

condición determinada de las fuerzas productivas, es decir, el proceso de producción material. Esta totalidad hace posible, dentro de ciertos límites, el proceso de producción de productos materiales indispensables para la sociedad. La correspondencia entre el proceso material de la producción, por un lado, y las relaciones de producción entre los individuos que participan en él, por el otro, se realiza de manera diferente en diferentes formaciones sociales. En una sociedad con una economía regulada, por ejemplo, en una economía socialista, las relaciones de producción entre los miembros individuales de la sociedad se establecen conscientemente con el fin de garantizar un curso regular de la producción. El papel de cada miembro de la sociedad en el proceso de producción, o sea su relación con otros miembros, se halla conscientemente definido. La coordinación de la actividad laboral de individuos separados se establece sobre la base de las necesidades, estimadas previamente, del proceso técnico-material de la producción. El sistema dado de relaciones de producción es en cierto sentido una entidad cerrada, dirigida por una voluntad y adaptada al proceso material de la producción como un todo. Obviamente, los cambios en el proceso material de producción pueden originar inevitables cambios en el sistema de relaciones de producción; pero estos cambios se realizan dentro del sistema y son efectuados por sus propias fuerzas internas, por decisión de sus organismos administrativos. Los cambios son provocados por cambios en el proceso de producción. La unidad que existe al comienzo permite una correspondencia entre el proceso técnico-material de la producción y las relaciones de producción que lo configuran. Más tarde, cada uno de estos elementos se desarrolla sobre la base de un plan determinado previamente. Cada elemento tiene su lógica interna, pero, a causa de la unidad inicial, no surge ninguna contradicción entre ellos.

Tenemos un ejemplo de tal organización de las relaciones de producción en la sociedad capitalista-mercantil, particularmente en la organización del trabajo *dentro* de una empresa (división técnica del trabajo) en contraste con la división del trabajo *entre* productores privados separados (división social del trabajo). Supongamos que un empresario posee una gran fábrica textil que tiene tres secciones: el taller de hilado, el taller de tejido y el taller de tinturas. Los ingenieros, obreros y empleados, son asignados a las diferentes secciones previamente, según un plan determinado. Ellos están vinculados de antemano por relaciones de producción determinadas y permanentes, en función de las necesidades del proceso técnico de producción. Y precisamente por esta razón, las cosas circulan en el proceso de producción de unas personas a otras según la posición de las mismas en la producción, según las relaciones de producción entre ellas. Cuando el gerente de la sección tejido recibe el hilo del taller de hilado, lo transforma en tela, pero no envía la tela nuevamente al gerente del taller de hilado como un equivalente del hilo recibido con anterioridad. Lo envía al taller de tinturas, porque las relaciones permanentes de producción que vinculan a los obreros del taller de tejidos con los obreros del taller de tinturas determinan, de antemano, el movimiento de los objetos, los productos del trabajo, que van de las personas empleadas en el anterior proceso de producción (tejido) a las personas empleadas en el proceso posterior (teñido). Las relaciones de producción entre los hombres están organizadas de antemano con el *propósito* de servir a la producción material de cosas, y no *por medio* de cosas. Por otro lado, el objeto se mueve en el proceso de producción de unas personas a otras *sobre la base* de las relaciones de producción existentes entre ellas, pero el movimiento no crea relaciones de producción entre ellas. Las relaciones de producción entre las personas tienen exclusivamente un carácter técnico,

ambos aspectos se ajustan uno a otro pero cada uno de ellos tiene un carácter diferente.

El problema es muy diferente cuando el taller de hilado, el taller de tejido y el taller de teñido pertenecen a tres empresas diferentes, A, B y C. Ahora A ya no entrega el hilo terminado a B sólo sobre la base de la capacidad de B de convertirlo en tejido, es decir, de darle la forma útil a la sociedad. Esto no le interesa; ahora ya no quiere simplemente entregar su hilado, sino venderlo, vale decir, darlo a un individuo que a cambio le dará una suma correspondiente de dinero o, en general, un objeto de igual valor, un equivalente. Para él, es indiferente quién sea este individuo. Puesto que no está vinculado por relaciones permanentes de producción con ningún individuo determinado, A entra en una relación de producción de compra y venta con cualquier individuo que tenga y convenga en darle una suma equivalente de dinero por el hilado. Esta relación de producción se limita a la transferencia de cosas, o sea el tejido va de A al comprador y el dinero del comprador a A. Aunque nuestro productor de mercancías A no puede de ninguna manera eludir la densa red de relaciones de producción indirectas que lo vinculan con todos los miembros de la sociedad, no está vinculado de antemano por relaciones de producción directas con individuos *determinados*. Estas relaciones de producción no existen de antemano, sino que se establecen por medio de la transferencia de cosas de un individuo a otro. Así, no sólo tienen un carácter *social*, sino también material. Por otro lado, el objeto pasa de un individuo determinado a otro, no sobre la base de relaciones de producción establecidas entre ellos de antemano, sino sobre la base de la compra y la venta, que está limitada a la transferencia de esos objetos. La transferencia de cosas establece una relación de producción directa entre individuos *determinados*; no tiene sólo una significación técnica, sino también social.

Así, en una sociedad mercantil que se desarrolla espontáneamente, el proceso se realiza del siguiente modo. Desde el punto de vista del proceso material, técnico, de la producción, cada producto del trabajo debe pasar de una fase de producción a otra, de una unidad de producción a otra, hasta que recibe su forma final y pasa de la unidad de producción del productor final o el comerciante intermedio a la unidad económica del consumidor. Pero dadas la autonomía y la independencia de las unidades económicas separadas, la transferencia del producto de una unidad económica individual a otra sólo es posible a través de la compra y la venta, a través del acuerdo entre dos unidades económicas, lo cual significa que se establece entre ellas una relación de producción particular: la compra y la venta. La relación básica de la sociedad mercantil, la relación entre los propietarios de mercancías, se reduce a una “relación en la que el hombre sólo entra en posesión de los productos del trabajo ajeno desprendiéndose de los del suyo propio” (C., I, p. 69). La totalidad de las relaciones de producción entre los hombres no es un sistema uniformemente conexo en el cual un individuo determinado está vinculado por conexiones permanentes y determinadas de antemano por otros *individuos determinados*. En la economía mercantil, el productor de mercancías sólo se vincula con un mercado indeterminado, al que entra a través de una sucesión discreta de transacciones individuales que lo vinculan temporariamente a determinados productores de mercancías. Cada etapa de esta sucesión corresponde estrechamente al movimiento hacia adelante del producto en el proceso material de producción. El paso del producto por etapas específicas de producción se realiza por su paso simultáneo por una serie de unidades de producción privadas, sobre la base de acuerdos entre ellas, y del cambio. Inversamente, la relación de producción vincula dos unidades económicas privadas en el punto en que el producto material pasa de

una unidad económica a la otra. La relación de producción entre personas determinadas se establece en el momento en que se transfieren las cosas, y después de la transferencia se interrumpe nuevamente.

Podemos ver que la relación de producción básica en la que determinados productores de mercancías se vinculan directamente, estableciéndose de este modo para cada uno de ellos la conexión entre su actividad laboral y la de todos los miembros de la sociedad, o sea la compra y venta, se lleva a cabo regularmente. Este tipo de relación de producción difiere de las relaciones de producción de tipo organizado en los siguientes aspectos: 1) se establece entre personas dadas voluntariamente, según las ventajas para los participantes; la relación social adopta la forma de una transacción *privada*; 2) vincula a los participantes por poco tiempo, sin crear una vinculación permanente entre ellos; pero estas transacciones *momentáneas y discontinuas*, tomadas como un todo, deben mantener la *constancia* y *continuidad* del proceso social de la producción; y 3) une individuos particulares en ocasión de la transferencia de cosas entre ellos, y se limita a esta transferencia de cosas; las relaciones entre personas adoptan la forma de igualación de cosas. Las relaciones directas de producción entre individuos particulares se establecen por el movimiento de cosas entre ellos; este movimiento debe corresponder a las necesidades del proceso de reproducción material. “El intercambio de mercancías es un proceso en el cual el intercambio social de cosas, esto es, el intercambio de productos particulares de individuos privados, representa simultáneamente el establecimiento de determinadas relaciones sociales de producción en que los individuos entran cuando intercambian cosas” (*Zur Kritik der politischen Ökonomie*, 1907, p. 32.).¹² O, como dice Marx, el proceso de

¹² En la traducción rusa de P. Bumyantsev, esto se traduce incorrectamente como “resultado”. *Kritika politicheskoi ekonomii*

circulación incluye *Staff-und Formwechsel* (contenido y forma del intercambio; *Das Kapital*, t. III, parte 2, 1894, p. 363), incluye el intercambio de cosas y la transformación de su forma, es decir, el movimiento de cosas dentro del proceso de producción material y la transformación de su forma socio-económica (por ejemplo, la transformación de mercancías en dinero, de dinero en capital, de capital en dinero en capital productivo), que corresponde a las diferentes relaciones de producción entre las personas.

Los aspectos socio-económicos (relaciones entre las personas) y los aspectos objetivo-materiales (movimiento de las cosas dentro del proceso de producción) están indisolublemente unidos en el proceso del cambio. En la sociedad mercantil-capitalista, estos dos aspectos no se hallan organizados de antemano, ni ajustados unos a otros. Por esta razón, todo acto individual de intercambio sólo puede realizarse como resultado de la acción conjunta de ambos aspectos; sucede como si cada aspecto estimulase al otro. Sin la presencia de objetos particulares en las manos de ciertos individuos, éstos no entran en la relación de producción del intercambio unos con otros. Pero, inversamente, la transferencia de cosas no puede realizarse si sus propietarios no establecen relaciones de producción particulares, de intercambio. *El proceso material de la producción*, por un lado, y *el sistema de relaciones de producción* entre unidades económicas individuales, privadas, por el otro, no se hallan adaptados uno a otro de antemano. Deben ser adaptados en cada etapa, en cada una de las *transacciones* en las que se divide formalmente la vida económica. Si esto no se

(Crítica de la economía política), San Petersburgo, 1922, p. 53. Marx dice *Erzeagtmg* (producción, establecimiento), y no *Erzeugniss* (producto, resultado). [Más adelante, cuando Rubin cita la traducción rusa, nosotros citaremos: Karl Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*. [Ed. Estudio, Buenos Aires, 1970 y en las citas futuras nos referiremos a esta edición como Crítica].

produce, inevitablemente divergirán, y surgirá un abismo dentro del proceso de la reproducción social. En la economía mercantil tal divergencia siempre es posible. O bien surgen relaciones que no representan movimientos reales de productos en el proceso de producción (la especulación), o bien están ausentes las relaciones de producción indispensables para la normal realización del proceso de producción (crisis en las ventas). En tiempos normales, tal divergencia no pasa de ciertos límites, pero en tiempos de crisis se hace catastrófica.

En esencia, el nexo de las relaciones de producción entre las personas con el proceso material de la producción tiene el mismo carácter en una sociedad *capitalista* estratificada en clases. Como antes, dejamos de lado las relaciones de producción dentro de una empresa particular y sólo consideramos las relaciones entre empresas separadas, privadas, relaciones que las organizan en una economía nacional unificada. En la sociedad capitalista, los diferentes factores de producción (medios de producción, fuerza de trabajo y tierra) pertenecen a tres clases sociales diferentes (capitalistas, trabajadores asalariados y terratenientes) y, así, adquieren una forma social particular, forma que no tienen en otras formaciones sociales. Los medios de producción aparecen como capital, el trabajo como trabajo asalariado, y la tierra como objeto de compra y venta. Las condiciones de trabajo, esto es, los medios de producción y la tierra, que son “formalmente independientes” (C., III, p. 764) del trabajo mismo, en el sentido de que pertenecen a diferentes clases sociales, adoptan una forma social particular, como dijimos antes. Si los factores técnicos individuales de producción son *independientes*, y si pertenecen a sujetos económicos separados (capitalista, obrero y terrateniente), el proceso de producción no puede comenzar hasta que no se establece una relación de producción directa entre individuos particulares pertenecientes a las tres clases

sociales mencionadas. Esta relación de producción se realiza concentrando todos los factores técnicos de la producción en una unidad económica que pertenece a un capitalista. Esta combinación de todos los factores de la producción, de las personas y las cosas, es indispensable en toda forma social de economía, pero “sus distintas combinaciones distinguen las diversas épocas económicas de la estructura social” (C., II, p. 37).

Consideremos la sociedad feudal, donde la tierra pertenece al señor y el trabajo y los medios de producción, habitualmente muy primitivos, pertenecen al siervo. Aquí una relación social de subordinación y dominación entre el siervo y el señor precede y hace posible la combinación de todos los factores de la producción. En virtud del derecho consuetudinario, el siervo explota un trozo de tierra que pertenece al señor y debe pagar una renta, así como está obligado a trabajar cierto número de días en la finca solariega, habitualmente con sus propios medios de producción. Las relaciones de producción permanentes que existen entre el señor y el siervo permiten la combinación de todos los factores de la producción en dos lugares: en el trozo de tierra del campesino y en la finca del señor.

En la sociedad capitalista, como hemos visto, las relaciones permanentes y directas entre determinadas personas que son propietarias de diferentes factores de producción, no existe. El capitalista, el trabajador asalariado y el terrateniente son *propietarios de mercancías* formalmente independientes unos de otros. Las relaciones de producción directas entre ellos aún deben ser establecidas y en una forma que sea usual para los propietarios de mercancías, a saber, en la forma de la *compra* y la *venta*. El capitalista debe comprar al trabajador el derecho a usar su fuerza de trabajo, y al terrateniente el derecho a usar su tierra. Para esto, debe poseer capital suficiente. Sólo como propietario de determinada suma de valor (capital) que le

permite comprar medios de producción y posibilitar al trabajador comprar los medios de subsistencia necesarios, se convierte en capitalista, en organizador y administrador de la producción. Los capitalistas usan la autoridad de directores de la producción sólo “como personificación de las condiciones de trabajo... y no como bajo formas anteriores de producción, en cuanto titulares del poder político o teocrático” (C., III, p. 813). El capitalista “sólo es capitalista, sólo puede acometer el proceso de explotación del trabajo, siempre y cuando sea propietario de las condiciones de trabajo y se enfrente como tal al obrero como simple poseedor de fuerza de trabajo” (C., III, p. 57). El lugar del capitalista en la producción está determinado por su posesión de capital, de medios de producción, de cosas, y lo mismo es cierto para el trabajador asalariado como propietario de fuerza de trabajo y para el terrateniente como propietario de la tierra.

Los agentes de la producción se combinan a través de los factores de la producción; los vínculos de producción entre las personas se establecen mediante el movimiento de las cosas. La independencia de los factores de producción, que se basa en la propiedad privada, hace posible su combinación técnico-material, indispensable para el proceso de producción, sólo estableciendo el proceso de producción del intercambio entre sus propietarios. Y recíprocamente, las relaciones de producción directas que se establecen entre los representantes de las diferentes clases sociales (el capitalista, el obrero y el terrateniente) dan como resultado una determinada combinación de los factores técnicos de la producción, y se vinculan con la transferencia de cosas de una unidad económica a otra. Esta estrecha conexión de las relaciones de producción entre personas con el movimiento de las cosas en el proceso de la producción material conduce a la “cosificación” de las relaciones de producción entre los hombres.

III. COSIFICACIÓN DE LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN ENTRE LOS HOMBRES Y PERSONIFICACIÓN DE COSAS

Como hemos visto, en la sociedad mercantil-capitalista los individuos aislados se relacionan directamente entre sí por determinadas relaciones de producción, no como miembros de la sociedad, no como personas que ocupan un lugar en el proceso social de la producción, sino como propietarios de determinadas cosas, como “representantes sociales” de diferentes factores de producción. El capitalista “es simplemente capital personificado” (C., III, pp. 758 y 763). “En el terrateniente se personifica la tierra, una de las condiciones esenciales de la producción” (C., III, pp. 758 y 763). Esta “personificación”, en la cual los críticos de Marx ven algo incomprensible y hasta místico¹³ indica un fenómeno muy real: la dependencia de las relaciones de producción entre las personas de la forma social de las cosas (factores de producción) que les pertenecen y que son personificadas por ellas.

Si cierta persona entra en una relación de producción directa con otras, como propietaria de ciertas cosas, entonces una cosa determinada, independientemente de quien la posea, permite a su propietario ocupar un lugar determinado en el sistema de relaciones de producción. Puesto que la posesión de cosas es una condición para el establecimiento de relaciones de producción directas entre las personas, parece que la cosa misma posee la capacidad, la *virtud*, de establecer relaciones de producción. Si la cosa dada brinda a su propietario la posibilidad de entrar en relaciones de cambio con cualquier otro propietario de

¹³ Cf. Pasow, Richard, *Kapitalismus*, Jena, G. Fisher, 1918, p. 84.

mercancías, entonces la cosa posee la especial virtud de la intercambiabilidad, tiene “valor”. Si la cosa dada vincula a dos propietarios de mercancías, uno de los cuales es un capitalista y el otro un trabajador asalariado, entonces la cosa no sólo es un “valor”, sino que también es “capital”. Si el capitalista entra en una relación de producción con un terrateniente, entonces el valor, el dinero que da al terrateniente y mediante cuya transferencia entra en el vínculo de producción, representa la “renta”. El dinero pagado por el capitalista industrial al capitalista financiero por el uso de capital prestado por este último, recibe el nombre de “interés”. *Todo tipo de relación de producción entre personas da una “virtud social”, “una forma social” específica a las cosas mediante las cuales determinadas personas entran en relaciones de producción directas.* La cosa dada, además de servir como valor de uso, como objeto material con determinadas propiedades que hacen de ella un bien de consumo o un medio de producción, esto es, además de cumplir una función técnica en el proceso de la producción material, también cumple la *función social* de vincular personas.

Así, en la sociedad mercantil-capitalista, las *personas* entran en relaciones de producción directas exclusivamente como propietarios de mercancías, como propietarios de cosas. Por otra parte, como resultado de esto, las cosas adquieren características sociales particulares, una forma social particular. “Las cualidades sociales del trabajador” adquieren “carácter material”, y los objetos, “caracteres sociales” (C., I, p. 54). En lugar de “relaciones sociales directas entre individuos que trabajan”, como las que se establecen en una sociedad con una economía organizada, aquí observamos “*relaciones materiales* entre personas y *relaciones sociales entre cosas*” (C., I, p. 38). Aquí vemos dos propiedades de la economía mercantil: “personificación de las cosas y materialización de relaciones de producción en entidades [relaciones entre las cosas]” (C., III, p. 768), “la materialización de las

determinaciones sociales de la producción y la personificación de sus fundamentos materiales” (*Ibid.*, p. 813). Por “materialización de las relaciones de producción” entre las personas Marx entendía el proceso por el cual determinadas relaciones de producción entre personas (por ejemplo, entre capitalistas y obreros) asignan determinada forma social, o determinadas características sociales a las cosas mediante las cuales las personas se relacionan entre sí (por ejemplo, la forma social del capital). Por “personificación de las cosas” Marx entendía el proceso por el cual la existencia de cosas con determinada forma social, por ejemplo, el capital, permite a su propietario aparecer en la forma de un capitalista y entrar en relaciones de producción concretas con otras personas.

A primera vista ambos procesos pueden parecer mutuamente excluyentes. Por una parte, la forma social de las cosas es tratada como el resultado de las relaciones de producción entre las personas. Por la otra, las mismas relaciones de producción se establecen entre las personas sólo en presencia de cosas con una forma social específica. Esta contradicción sólo puede ser resuelta en el proceso dialéctico de la producción social, que Marx consideraba como un proceso continuo y recurrente de reproducción en el cual cada eslabón es el resultado del eslabón anterior y la causa del siguiente. La forma social de las cosas es al mismo tiempo el resultado del proceso anterior de producción y de expectativas acerca del futuro.¹⁴

Toda forma social relacionada con los productos del trabajo en la sociedad capitalista (el dinero, el capital, la

¹⁴ Más adelante haremos una breve exposición de las conclusiones desarrolladas más extensamente en nuestro artículo “Relaciones de Producción y Categorías Marxistas”, *Pod znamenem marksizma* (Bajo la Bandera del Marxismo), 1924, n° 10-11.

ganancia, la renta, etc.), aparece como el resultado de un largo proceso histórico y social a través de la constante repetición y sedimentación de relaciones productivas del mismo tipo. Cuando un tipo dado de relaciones de producción entre las personas es aún raro y excepcional en una sociedad, no puede imponer un carácter social diferente y permanente a los productos del trabajo que existen en ella. “El contacto social momentáneo” entre personas da a los productos de su trabajo sólo una forma social momentánea que aparece conjuntamente con los contactos sociales que se crean, y desaparece tan pronto como terminan los contactos sociales (C., I, p. 52). Cuando el cambio está poco desarrollado, el producto del trabajo determina el valor sólo durante el acto de intercambio, y no es un valor antes o después de ese acto. Cuando los participantes del acto de intercambio comparan los productos de su trabajo con un tercer producto, éste cumple la función de dinero en forma embrionaria, ya que no es dinero antes ni después del acto de intercambio.

A medida que se desarrollan las fuerzas productivas, ellas generan un tipo determinado de relaciones de producción entre los hombres. Estas relaciones son repetidas con frecuencia, se hacen comunes y se difunden en determinado medio social. Esta “cristalización” de relaciones de producción entre personas conduce a la “cristalización” de las formas sociales correspondientes entre cosas. La forma social dada es “aferrada”, fijada a una cosa, preservada dentro de ella aun cuando las relaciones de producción entre personas se interrumpan. Sólo a partir de este momento es posible fechar la aparición de la categoría material dada como separada de las relaciones de producción entre personas de las cuales surgió y a las cuales, a su vez, afecta. El “valor” parece convertirse en una propiedad de la cosa con la que entra en el proceso de intercambio y que la cosa conserva cuando lo abandona. Lo mismo es cierto para el dinero, el capital y otras formas

sociales de las cosas. Siendo consecuencias del proceso de producción, se convierten en sus requisitos. A partir de este punto la forma social dada del producto del trabajo no sólo sirve como “expresión” de determinado tipo de relaciones de producción entre los hombres, sino también como su “portadora”. La presencia de una cosa con determinada forma social en manos de una cierta persona, la induce a entrar en determinadas relaciones de producción, y le infunde su particular carácter social. “La cosificación de las relaciones de producción” entre personas se complementa ahora con la “personificación de cosas”. *La forma social del producto del trabajo, siendo el resultado de innumerables transacciones entre productores de mercancías, se convierte en un poderoso medio para ejercer presión sobre la motivación de los productores individuales de mercancías, obligándolos a adaptar su conducta a los tipos dominantes de relaciones de producción entre personas de esa sociedad.* La influencia de la sociedad sobre el individuo se realiza a través de la forma social de las cosas. Esa objetivación o “cosificación” de las relaciones de producción entre las personas en la forma social de las cosas, da al sistema económico mayor durabilidad, estabilidad y regularidad. El resultado es la “cristalización” de las relaciones de producción entre las personas.

Sólo en determinado nivel de desarrollo, después de frecuentes repeticiones, las relaciones de producción entre los hombres dejan algún tipo de sedimento en la forma de ciertas características sociales que se fijan a los productos del trabajo. Si el tipo dado de relaciones de producción aún no se ha difundido lo suficiente por la sociedad, éstas no pueden dar a las cosas una forma social adecuada. Cuando el tipo dominante de producción era la producción artesanal, en la que el objetivo era el “mantenimiento” del artesano, éste aún se consideraba un “maestro artesano” y consideraba sus ingresos como la fuente de su “mantenimiento” aun cuando expandía su empresa y, en esencia, se había convertido ya en un capitalista que vivía

del trabajo asalariado de sus obreros. No consideraba todavía sus ingresos como la “ganancia” del capital, ni sus medios de producción como “capital”. Del mismo modo, en virtud de la influencia de la agricultura dominante sobre las relaciones sociales precapitalistas, el interés no era contemplado como una nueva forma de ingreso, sino que durante largo tiempo fue considerado como una forma modificada de renta. El famoso economista Petty trató de derivar el interés de la renta de esta manera.¹⁵ Con este enfoque todas las formas económicas se “subsumen” bajo la forma dominante del modo dado de producción (C., III, p. 809). Esto explica por qué debe haber un periodo de desarrollo más o menos extenso antes de que el nuevo tipo de relaciones de producción sea “cosificado” o “cristalizado” en las formas sociales que corresponden a los productos del trabajo.

Así, la conexión entre las relaciones de producción entre las personas y las categorías materiales debe presentarse del siguiente modo. Todo tipo de relación de producción que sea característico de una economía mercantil-capitalista atribuye una forma social capitalista a las cosas por las cuales y mediante las cuales las personas entran en esa relación. Esto conduce a la “cosificación” o “cristalización” de las relaciones de producción entre las personas. La cosa que está implicada en una determinada relación entre personas y que tiene una forma social correspondiente *mantiene esta forma aunque la relación de producción dada concreta y particular se interrumpa*. Sólo entonces la relación de producción entre las personas puede considerarse verdaderamente “cosificada”, es decir, “cristalizada” en la forma de una propiedad de la cosa, propiedad que parece pertenecer a la cosa misma y estar separada de la relación de producción. Puesto que las cosas se presentan con una

¹⁵ Cf. I. Rubin, *Istoriya ekonomicheskoi mysli* (Historia del pensamiento económico), 23 edición, 1928, cap. VII.

determinada forma social fija, comienzan a su vez a influir sobre las personas, a moldear sus motivaciones e inducir las a establecer relaciones de producción concretas entre sí.

Al poseer la forma social de “capital”, las cosas hacen de su propietario un “capitalista” y determinan de antemano las relaciones de producción concretas que se establecerán entre él y otros miembros de la sociedad. Parece como si el carácter social de las cosas determinase el carácter social de su propietario. Así, se realiza la “personificación de las cosas”. De este modo, el capitalista brilla con la luz refleja de su capital, pero esto sólo es posible porque él, a su vez, refleja un tipo determinado de relación de producción entre personas. *Como resultado de ello, los individuos quedan incluidos en el tipo dominante de relaciones de producción.* La forma social de las cosas condiciona los vínculos de producción *individuales* entre personas particulares sólo porque la forma social misma es una expresión de vínculos de *producción sociales*. La forma social de las cosas aparece como una *condición* del proceso de producción que se da de antemano, ya creada y permanentemente fija, sólo porque aparece como el *resultado* congelado, cristalizado, de un proceso social de producción dinámico, en constante flujo y cambio. De este modo, la aparente contradicción entre la “cosificación de las personas” y la “personificación de las cosas” se resuelve en el proceso dialéctico e ininterrumpido de la reproducción. Esta aparente contradicción se da entre la determinación de la forma social de las cosas por las relaciones de producción entre las personas, y la determinación de las relaciones de producción individuales entre personas por la forma social de las cosas.

De los dos aspectos del proceso de reproducción que hemos mencionado sólo el segundo, “la personificación de las cosas”, aparece en la superficie de la vida económica y puede ser observado directamente. Las cosas aparecen bajo una forma social ya elaborada que influye sobre las

motivaciones y la conducta de los productores individuales. Este aspecto del problema se refleja directamente en la psique de los individuos y puede ser observado de manera directa. Es mucho más difícil rastrear el surgimiento de las formas sociales de las cosas, a partir de las relaciones de producción entre las personas. Este aspecto del proceso, esto es, la “cosificación” de las relaciones de producción entre las personas, es el resultado heterogéneo de una masa de transacciones, de acciones humanas que se depositan unas sobre otras. Es el resultado de un proceso social que se produce “a sus espaldas”, es decir, un resultado no previsto de antemano como un fin. Sólo mediante un profundo análisis histórico y socio-económico Marx logró explicar este aspecto del proceso.

Desde esta perspectiva, podemos comprender las diferencias que Marx estableció a menudo entre “la apariencia exterior”, la “conexión externa”, la “superficie de los fenómenos”, por un lado, y la “conexión interna”, la “conexión oculta”, la “conexión inmanente”, la “esencia de las cosas”, por el otro.¹⁶ Marx reprochó a los economistas vulgares el limitarse a un análisis del aspecto externo de un fenómeno. Reprochó a Adam Smith el oscilar entre perspectivas “esotéricas” (internas) y “exotéricas” (externas); se ha sostenido que el significado de estas afirmaciones de Marx es muy oscuro. Los críticos de Marx, aun los más generosos, lo acusaron de hacer metafísica económica por su deseo de explicar las conexiones ocultas entre los fenómenos. Los marxistas a veces explicaron las afirmaciones de Marx en términos de su deseo de diferenciar entre los métodos del empirismo tosco y la aislación abstracta.¹⁷ Pensamos que esta

¹⁶ Ver C., III, p. 756, y otras obras

¹⁷ Kunov, “*K ponimajyu metoda issledovaniya Marksa*” (Hacia la comprensión del método de investigación de Marx), *Osnovny problemy politicheskoi ekonomii*, 1922, pp. 57-58.

referencia al método de abstracción es indispensable, pero demasiado inadecuada para caracterizar el método de Marx. No es esto lo que tenía *in mente* cuando estableció una oposición entre las conexiones internas y las externas de un fenómeno. El método de abstracción es común a Marx y a muchos de sus predecesores, inclusive Ricardo. Pero fue Marx quien introdujo un método sociológico en la economía política. Este método trata las categorías materiales como reflejos de las relaciones de producción entre los hombres. Es en esta naturaleza social de las categorías materiales donde Marx veía sus “conexiones internas”.

Los economistas vulgares sólo estudian las apariencias externas que son formas “enajenadas” de las relaciones económicas (C., III, p. 757), esto es, la forma objetiva, ya elaborada, de las cosas, sin captar su carácter social. Ven el proceso de la “personificación” de las cosas que se produce en la superficie de la vida económica, pero no tienen idea alguna del proceso de “cosificación de las relaciones de producción” entre las personas. Consideran las categorías materiales como dadas, como “condiciones” ya existentes del proceso de producción que afectan los motivos de los productores y que se expresan en su conciencia; no examinan el carácter de esas categorías materiales como resultado del proceso social. Ignoran los procesos internos sociales, y se restringen a la “conexión externa entre las cosas, tal como esta conexión aparece en la competencia. En ésta, pues, todo aparece trastocado, y siempre se presenta en forma invertida”.¹⁸ Así, las relaciones de producción entre las personas parecen depender de las formas sociales de las cosas, y no al revés.

Los economistas vulgares no entienden que el proceso de “personificación de las cosas” sólo puede ser

¹⁸ K. Marx, *Teorii pribavochnoi stoimosti* (Teorías de la plusvalía), t. II, p. 57.

comprendido como resultado del proceso de “cosificación de las relaciones de producción entre las personas”, y consideran las características sociales de las cosas (el valor, el dinero, el capital, etc.) como características naturales que pertenecen a las cosas mismas. El valor, el dinero, etc., no son considerados como expresiones de relaciones humanas “vinculadas” a las cosas, sino como las características directas de las cosas mismas, características que se “entrelazan directamente” con las características técnico-naturales de las cosas. Esta es la causa del *fetichismo de la mercancía* que caracteriza a los economistas vulgares y de los lugares comunes que caracterizan el pensamiento de los participantes en la producción, que se hallan limitados por el horizonte de la economía capitalista. Esta es la causa de “la materialización de las relaciones sociales, [de] el entrelazamiento directo de las relaciones materiales de producción con sus condiciones históricas” (C., III, p. 768). “Un elemento de producción [es] representado por una determinada forma social y entremezclado con ella (*Ibid.*, p. 755). “La sustantivación formal de estas condiciones de trabajo frente al trabajo, la forma específica de esta sustantivación que las condiciones de trabajo revisten frente al trabajo asalariado, aparecerá así como una cualidad inseparable de ellas en cuanto cosas, en cuanto condiciones materiales de producción, como un carácter inmanente a ellas, necesariamente asociado a ellas como elementos de producción. El carácter social que presentan en el proceso de producción capitalista, carácter determinado por una época histórica de producción capitalista, carácter determinado por una época histórica dada, se convierte así en un carácter material innato a ellas, inherente a ellas por naturaleza y para toda una eternidad, por decirlo así, como elemento del proceso de producción (*Ibid.*, III, p. 764).¹⁹ La transformación de las *relaciones*

¹⁹ Solo considerando esta “fusión” de relaciones sociales y

sociales de producción en *propiedades* sociales “objetivas” de las cosas es un fenómeno de la economía mercantil-capitalista y una consecuencia de las conexiones distintivas entre el proceso de la producción material y el movimiento de las relaciones de producción. El error de los economistas vulgares no reside en el hecho que prestan atención a las formas materiales de la economía capitalista, sino en que no ven su conexión con la forma social de la producción y no las hacen derivar de esta forma social sino de las propiedades naturales de las cosas. Los efectos de determinadas formas sociales del trabajo se atribuyen a las cosas, a los productos de ese trabajo; la relación misma se presenta de una manera fantástica, bajo la forma de cosas. Hemos visto que esta es una propiedad específica de la producción de mercancías... Hodgskin ve en esto una ilusión puramente subjetiva, detrás de la cual se ocultan los engaños y los intereses de las clases explotadoras. No ve que la manera de presentación es un resultado de la relación real misma, y que la relación no es una expresión del modo de presentación sino a la inversa” (*Theorien über den Mebrwert*, 1910, t. III, pp. 354-355).

Los economistas vulgares cometen dos clases de errores: 1) o bien atribuyen el carácter de la “forma

condiciones materiales de producción desde este punto de vista, se nos aclara la teoría de Marx acerca de la naturaleza dual de las mercancías así como su afirmación de que los valores de uso aparecen como el “soporte material del valor de cambio” (C., I, p. 4). El valor de uso y el valor no son dos propiedades diferentes de las cosas, como sostiene Böhm-Bawerk. El contraste entre ellos es causado por el contraste entre el método de las ciencias de la naturaleza, que considera la mercancía como una cosa, y el método sociológico, que trata de relaciones sociales “fusionadas con las cosas”. “El valor de uso expresa una relación natural entre una cosa y un hombre, la existencia de cosas para el hombre. Pero el valor de cambio representa la existencia social de las cosas” (*Theorien über den Mehrwert*, 1910, t. III, p. 355).

económica” a una “cualidad real” de las cosas (C., II, p. 143), esto es, hacen derivar fenómenos *sociales* directamente de fenómenos *técnicos*; por ejemplo, la capacidad del capital de rendir ganancia, que presupone la existencia de clases sociales particulares y relaciones de producción entre ellas, es explicada en término de las funciones técnicas del capital en su papel de medios de producción; 2) o bien atribuyen “determinadas cualidades materiales de los medios de trabajo” a la forma social de los instrumentos de trabajo (*ibíd.*), es decir, hacen derivar fenómenos *técnicos* directamente de fenómenos sociales; por ejemplo, atribuyen el poder de aumentar la productividad del trabajo, que es inherente a los medios de producción y representa su función técnica, al capital, esto es, a una forma social específica de producción (teoría de la productividad del capital).

Estos dos errores, que a primera vista parecen contradictorios, en realidad pueden ser reducidos al mismo defecto metodológico básico: la identificación del proceso material de la producción con su forma social, y la identificación de las funciones técnicas de las cosas con sus funciones sociales. En lugar de considerar los fenómenos técnicos y sociales como diferentes aspectos de la actividad laboral humana, aspectos estrechamente relacionados entre sí pero diferentes, los economistas vulgares los colocan en el mismo nivel, en el mismo plano científico, por así decir. Examinan los fenómenos económicos directamente en esos aspectos técnicos y sociales estrechamente entrelazados y “fusionados” que son inherentes a la economía mercantil. El resultado de esto es una “proporción perfectamente inconmensurable entre un valor de uso, una cosa material, de una parte, y de otra una determinada relación social de producción: la plusvalía” (C., III, p. 757); “se establece una proporción entre una relación social considerada como una cosa y la naturaleza, es decir, se establece una relación entre dos

magnitudes inconmensurables” (*Ibid.*, p. 757). Esta identificación del proceso de producción con sus formas sociales “materializadas” bajo la forma de las cosas se venga cruelmente. Los economistas a menudo se asombran, con ingenua estupefacción “cuando el objeto que imaginaban tener tangiblemente en las manos se les aparece de pronto como relación social y, a la inversa, los inquieta en su forma de objeto lo que justamente acababan de catalogar en la categoría de las relaciones sociales” (*Crítica*, p. 24).

Es posible demostrar fácilmente que “la unión directa de las relaciones materiales de producción con su forma histórico-social”, como dice Marx, no es inherente a la economía mercantil capitalista, sino también a otras formas sociales. Podemos observar que las relaciones sociales de producción entre los hombres son causalmente dependientes de las condiciones materiales de producción y de la distribución de los medios técnicos de producción entre los diferentes grupos sociales también en otros tipos de economía. Desde el punto de vista de la teoría del materialismo histórico, esta es una ley sociológica general válida para todas las formaciones sociales. Nadie puede dudar de que la totalidad de las relaciones de producción entre el terrateniente y los siervos estaba causalmente determinada por la técnica de producción y por la distribución entre el terrateniente y los siervos de los factores técnicos de producción de la sociedad feudal, o sea, la tierra, el ganado, las herramientas. Pero el hecho es que en la sociedad feudal las relaciones de producción entre las personas se establecen *sobre la base* de la distribución de las cosas entre ellas y *para* las cosas, pero no a *través* de las cosas. Aquí las personas se relacionan directamente entre sí; “las relaciones sociales de las personas en sus trabajos se revelan como relaciones personales suyas, sin disfrazarse de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos de un trabajo” (C., I, p.

42). Pero la naturaleza específica de la economía mercantil-capitalista reside en el hecho de que las relaciones de producción entre las personas no se establecen solamente *para* las cosas, sino también a *través* de las cosas. Esto es precisamente lo que da a las relaciones de producción entre las personas su forma “materializada”, “cosificada”, y origina el fetichismo de la mercancía, la confusión entre el aspecto técnico-material y el aspecto económico-social del proceso de producción, confusión que fue eliminada por el nuevo método sociológico de Marx.²⁰

²⁰ En general, la conexión entre las cosas y las relaciones sociales entre las personas es más compleja y multilateral. Así, por ejemplo, tomando en consideración solamente fenómenos que se hallan estrechamente relacionados con nuestro tema, podemos observar: 1) en la esfera económica de diversas formaciones sociales, la dependencia causal de las relaciones de producción entre personas con respecto a la distribución (le las cosas entre ellas (la dependencia de las relaciones de producción con respecto a la estructura y la distribución de las fuerzas productivas); 2) en la esfera económica de la economía mercantil-capitalista, la realización de las relaciones de producción entre personas a través de las cosas, su “fusión” (el fetichismo de la mercancía, en el sentido preciso de las palabras); 3) en diversas esferas de diversas formaciones sociales, la simbolización de las relaciones entre las personas en cosas (la simbolización social general o la fetichitización de las relaciones sociales entre las personas). Aquí sólo nos interesa el segundo punto, el fetichismo de la mercancía en el sentido preciso de las palabras, y juzgamos indispensable establecer una clara distinción entre este punto y el primero (la confusión entre ambos es observable en Nicolai Bujarin, Teoría del materialismo histórico [Cuadernos de Pasado y Presente n° 31, Córdoba, 1972] y en éste y el tercero (la teoría del fetichismo de A. Bogdanov cae en esta confusión).

IV. COSA Y FUNCIÓN SOCIAL (FORMA)

El nuevo método sociológico que Marx introdujo en la economía política establece una consecuente diferenciación entre fuerzas productivas y relaciones de producción, entre el proceso material de la producción y su forma social, entre el proceso de trabajo y el proceso de formación del valor. La economía política trata de la actividad laboral humana, no desde el punto de vista de sus métodos e instrumentos de trabajo, sino desde el punto de vista de su forma social. Trata de las *relaciones de producción* que se establecen entre los hombres en el proceso de la producción. Pero, puesto que en la sociedad mercantil-capitalista las personas se vinculan en relaciones de producción a través de la transferencia de cosas, las relaciones de producción entre los hombres adquieren un carácter material. Esta “materialización” se produce porque la cosa a través de la cual las personas entran en relaciones definidas unas con otras desempeña un papel *social* particular al vincular personas, desempeña el papel de “intermediario” o “portador” de la relación de producción dada. Además de existir material o técnicamente como un bien de consumo concreto o un medio de producción, la cosa parece adquirir una existencia *social* o *funcional*, es decir, un carácter social particular a través del cual se expresa la relación de producción dada, dando a las cosas una forma social particular. Así, las nociones básicas o *categorías* de la economía política expresan las formas *socioeconómicas* básicas que caracterizan diversos tipos de relaciones de producción entre personas, que son unidas por las cosas a través de las cuales se establecen esas relaciones entre personas.

Al abordar el estudio de la “estructura económica de la sociedad” o “la suma total de las relaciones de producción” entre las personas, Marx²¹ distinguió formas y *tipos*

²¹ Karl Marx, *Prólogo a la contribución a la crítica de la economía política*,

particulares de relaciones de producción entre personas en una sociedad capitalista²² y analizó estos distintos tipos del siguiente modo. Algunas de estas relaciones entre personas presuponen la existencia de otros tipos de relaciones de producción entre los miembros de determinada sociedad, y estas últimas relaciones no presuponen necesariamente la existencia de las primeras: así, las primeras suponen las segundas. Por ejemplo, la relación entre el capitalista financiero C y el capitalista industrial B consiste en que B recibe un préstamo de C; esta relación ya presupone la existencia de relaciones de producción entre el capitalista industrial B y el trabajador A, o, más exactamente, con muchos trabajadores. Por otro lado, las relaciones entre el capitalista industrial y los trabajadores no presuponen necesariamente que el capitalista B deba pedir dinero al capitalista financiero. Así, está claro que las categorías económicas “capital” y “plusvalía” preceden a las categorías “capital que rinde intereses” e “interés”.

Además, la relación entre el capitalista industrial y los obreros adopta la forma de compra y venta de fuerza de trabajo, y presupone también que el capitalista produce bienes para la venta, es decir, que se halla vinculado con otros miembros de la sociedad a través de las relaciones de producción que tienen los propietarios de mercancías unos con otros. Por otro lado, las relaciones entre los propietarios de mercancías no presuponen necesariamente un vínculo de producción entre el capitalista industrial y los obreros. De esto se desprende claramente que las categorías “mercancías” y “valor” preceden a la categoría

en *Introducción general a la crítica...*, op. cit.

²² Tenemos presentes diversas formas o tipos de relaciones de producción entre personas en una sociedad capitalista, y no diversos tipos de relaciones de producción que caractericen diferentes tipos de formaciones sociales.

“capital”. El orden lógico de las categorías económicas se sigue del carácter de las relaciones de producción que son expresadas por las categorías. El sistema económico de Marx analiza una serie de tipos de *relaciones de producción* cada vez más complejas. Estas relaciones de producción se expresan en una serie de formas sociales de complejidad creciente, siendo estas las formas sociales que adquieren las cosas. Esta conexión entre un tipo dado de relación de producción entre personas y la correspondiente función, o forma social de las cosas, puede discernirse en todas las categorías económicas.

La relación social básica entre personas como productores de mercancías que intercambian los productos de su trabajo, da a éstos la especial propiedad de la intercambiabilidad, que parece entonces ser una propiedad natural de los mismos: la especial “forma del valor”. Las relaciones regulares de intercambio entre personas, en el contexto de las cuales la actividad social de los propietarios de mercancías ha destacado una mercancía (por ejemplo, el oro) para servir como equivalente general que puede ser cambiado directamente por cualquier otra mercancía, da a ésta la función particular del dinero, o la “forma del dinero”. Esta forma del dinero, a su vez, cumple varias funciones o formas, según el carácter de la relación de producción entre compradores y vendedores.

Si la transferencia de bienes del vendedor al comprador y la transferencia inversa de dinero se realizan simultáneamente, el dinero asume la función o tiene la forma de “medio de circulación”. Si la transferencia de bienes precede a la transferencia de dinero y la relación entre el vendedor y el comprador se transforma en una relación entre deudor y acreedor, el dinero tiene que asumir la función de “medio de pago”. Si el vendedor guarda el dinero que recibe de su venta posponiendo el momento en que entra en una nueva relación de producción de compra, el dinero adquiere la función o

forma de “tesoro”. Toda función o forma social del dinero expresa un carácter o tipo diferente de relación de producción entre los participantes del intercambio.

Con el surgimiento de un nuevo tipo de relación de producción - a saber, la relación capitalista que vincula a un propietario de mercancías (un capitalista) con otro (un obrero) y que se establece mediante la transferencia de dinero - el dinero adquiere una nueva función o forma social: se convierte en “capital”. Más exactamente, el dinero que vincula en forma directa al capitalista con los obreros desempeña un papel o tiene la forma de “capital variable”. Pero, para establecer relaciones de producción con los obreros, el capitalista debe poseer medios de producción o dinero con el cual comprarlos. Estos medios de producción o dinero, que sirven indirectamente para establecer una relación de producción entre el capitalista y los obreros, tienen la función o forma del “capital constante”. En cuanto consideramos las relaciones de producción entre la clase de los capitalistas y la de los trabajadores en el proceso de producción, hablamos de “capital productivo” o “capital en la etapa de la producción”. Pero antes de comenzar el proceso de producción, el capitalista aparece en el mercado como comprador de medios de producción y fuerza de trabajo. Estas relaciones de producción entre el capitalista como comprador y otros propietarios de mercancías corresponden a la función o forma del “capital monetario”. Al final del proceso de producción, el capitalista aparece como vendedor de sus productos, lo cual adquiere expresión en la función o forma del “capital mercantil”.

De este modo, la metamorfosis o “transformación de la forma” del capital refleja diferentes formas de relaciones de producción entre las personas. Pero esto no agota las relaciones de producción que vincula al capitalista industrial con otros miembros de la sociedad. En primer lugar, los capitalistas industriales de una rama de la

producción se vinculan con los de todas las otras ramas mediante la competencia de capital y su transferencia de una rama a otra. Esta relación se expresa en la formación de la “tasa media general de ganancia” y la venta de los artículos a “los precios de producción”. Además, la clase de los capitalistas se subdivide, a su vez, en varios grupos sociales o subclases: capitalistas industriales, comerciales y monetarios (financieros). Junto a estos grupos, hay también una clase de terratenientes. Las relaciones de producción entre estos diferentes grupos sociales crean nuevas “formas” sociales y económicas: el capital comercial y el beneficio comercial, el capital que produce intereses y el interés, y la renta territorial. El capital “finalmente abandona, por así decirlo, su vida orgánica interior para discurrir bajo relaciones externas de vida, bajo relaciones en que ya no se enfrentan *el capital y el trabajo*, sino de una parte *los capitales* y de otros individuos, considerados simplemente como *compradores y vendedores*” (C., III, p. 59).²³ El tema de estudio lo constituyen aquí los diferentes tipos de relaciones de producción, y particularmente las relaciones de producción: 1) entre *capitalistas y obreros*; 2) entre los capitalistas y los miembros de la sociedad que aparecen como compradores y vendedores; 3) entre grupos *particulares* de capitalistas industriales y entre los capitalistas industriales como grupo y otros grupos de capitalistas (capitalistas comerciales y financieros). El primer tipo de relación de producción, que constituye la base de la sociedad capitalista, es examinado por Marx en el tomo I de *El Capital*; el segundo tipo, en el tomo II; y el tercero en el tomo III. Las relaciones de producción básicas de la sociedad mercantil, las relaciones entre personas como productores de mercancías, fueron examinadas por Marx en *Contribución a la crítica de la economía política*, y fueron reexaminadas en la parte I del primer

²³ Las bastardillas son nuestras (I. R).

volumen de *El Capital*, que lleva el título de “*Mercancías y dinero*” y que puede ser considerada como una introducción al sistema de Marx (en el primer esbozo, Marx llamó a esta parte: “*Introducción. Mercancías, Dinero*” (ver *Theorien über den Mehrwert*, 1910, t. III, p. VIII). El sistema de Marx pasa examen a diversos tipos de relaciones de producción de complejidad creciente, así como a las formas económicas correspondientes de complejidad creciente de las cosas.

Las *categorías* básicas de la economía política expresan, pues, diversos tipos de relaciones de producción que asumen la forma de cosas; “En realidad, el valor sólo es en sí mismo expresión material de una relación entre las actividades productivas de los hombres” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 218). “Por tanto, cuando Galiani dice que el valor es una relación entre personas (*la ricchezza e una ragione tra due persone*), debería añadir: disfrazada bajo una envoltura material” (C., I, p. 39, nota). “El sistema monetario no veía en el oro y la plata, considerados como dinero, manifestaciones de un régimen social de producción” (C., I, p.47). “El capital es una relación social de producción. Es una relación de producción histórica”²⁴ El capital es “una relación social expresada (*darstellt*) en cosas y mediante cosas” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 325). “El capital no es una cosa material, sino una determinada relación social de producción, correspondiente a una determinada formación histórica de la sociedad, que toma cuerpo en una cosa material y le infunde un carácter social específico” (C., III, p. 754).²⁵

²⁴ Karl Marx, *Trabajo asalariado y capital*, en Marx y Engels, Obras escogidas, op. cit., t. I, p. 76. En esta edición el pasaje citado es traducido así: “También el capital es una relación social de producción. Es una relación burguesa de producción, una relación de producción de la sociedad burguesa”.

²⁵ Muy a menudo Marx dice que una relación de producción “está representada” (*sich darstellt*) en una cosa, y que una cosa “representa” (*darstellt*) una relación de producción.

Marx explicó con el mayor detalle su concepción de las categorías económicas como expresión de relaciones de producción entre las personas al tratar las categorías del valor, el dinero y el capital. Pero señaló más de una vez que otros conceptos de la economía política expresan también relaciones de producción entre las personas. La plusvalía representa “una forma histórica definida de proceso social de la producción” (C., III, p. 756). La renta es una relación social tomada como una cosa (C., III, p. 755). “La oferta y la demanda son relaciones de una producción dada, ni más ni menos que los intercambios individuales.”²⁶

La división del trabajo, el crédito, etc., son relaciones de producción burguesa (Ibid., pp. 120-136), O, como dice Marx de manera general: “Las categorías económicas no son más que expresiones teóricas, abstracciones de las relaciones sociales de producción” (Ibid., p. 102).

Así, los conceptos básicos de la economía política expresan diferentes relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista. Pero puesto que esas relaciones de producción sólo vinculan a las personas a través de las cosas, éstas cumplen una *función* social particular y adquieren una *forma* social particular que corresponde al tipo dado de relación de producción. Si decíamos antes que las categorías económicas expresan relaciones de producción entre personas que adquieren un carácter “material”, también podemos decir que expresan funciones sociales, o formas sociales, que adquieren las cosas como intermediarias en las relaciones sociales entre los hombres. Comenzaremos nuestro análisis con la *función* social de las cosas.

Marx habló a menudo de las *funciones* de las cosas, funciones que corresponden a las diferentes relaciones de producción entre personas. En la expresión del valor, una mercancía “funciona como equivalente” (C., I, pp. 15 y 35).

²⁶ Karl Marx, Miseria de la filosofía, op. cit., p. 38.

“La función del dinero” representa una serie de funciones diferentes: “función de medida de valores” (*Ibid.*, p. 76), “función de medio de circulación” o “función de moneda” (119 de pp. 76 y 84), función de “medio de pago” (*Ibid.*, pp. 85, 93 y 96), función de “atesoramiento” (*Ibid.*, p. 101) y “la función como dinero mundial” (p. 101). Las diferentes relaciones de producción entre compradores y vendedores corresponden a diferentes funciones del dinero. El capital es también una función social específica: “...la condición de capital no les corresponde a las cosas como tales y bajo cualquier circunstancia, sino que es una función que, según las circunstancias que en ellas concurren, pueden o no desempeñar” (C., II, p. 180). En el capital-dinero, Marx diferenciaba cuidadosamente la “función dinero” de la “función capital” (C., II, pp. 364 y 73). El objeto de estudio es aquí, obviamente, la función social que cumple el capital al vincular diferentes clases sociales y sus representantes, capitalistas y obreros asalariados; el objeto de estudio no es, evidentemente, la función técnica que cumplen los medios de producción en el proceso de la producción material. Si el capital es una función social, entonces, como dice Marx, “su subdivisión se justifica y tiene importancia”. El capital variable y el capital constante difieren en lo que respecta a las diferentes funciones que cumplen en el “proceso de expansión” del capital (C., I, pp. 208-9); el capital variable vincula directamente al capitalista con el trabajador y transfiere la fuerza de trabajo del trabajador al capitalista; el capital constante sirve al mismo propósito indirectamente. Existe entre ellos una “diferencia funcional” (C., I, p. 210). Lo mismo es verdadero para la división en capital fijo y capital circulante. “No se trata de las definiciones [de capital fijo y capital circulante, I. R] bajo las cuales pueden ser englobadas las cosas. Se trata de determinadas funciones, expresadas en determinadas categorías” (C., II, p. 200; las bastardillas son nuestras). Esta distinción entre las

funciones del capital fijo y el capital circulante se refiere a los diferentes métodos de transferir el valor del capital al producto, esto es, a la restauración total o parcial del valor del capital durante un ciclo (*Ibid.*, pp. 146-7). Esta distinción entre las funciones sociales en el proceso de transferencia de valor (es decir, en el proceso de circulación), a menudo es confundido por los economistas con una distinción entre funciones técnicas en el proceso de producción material, o sea, con una distinción entre el desgaste gradual de los instrumentos de trabajo y el consumo total de materias primas y accesorios. En la segunda parte del tomo II de *El capital*, Marx dedicó grandes esfuerzos a demostrar que las categorías del capital fijo y el capital circulante expresan precisamente las funciones sociales mencionadas de transferencia de valor. En efecto, estas funciones están relacionadas con funciones técnicas particulares de los medios de producción, pero no coinciden con ellas. No sólo difieren entre sí por sus funciones las distintas partes del capital productivo (constante y variable, fijo y circulante), sino que también la división del capital en capital productivo, capital-dinero y capital-mercancías se basa en diferencias en las funciones. Las “funciones del capital mercancías y el capital comercial” se distinguen de las “funciones del capital productivo” (C., II, pp. 110 y 73; C., III, p. 266 y en otras partes).

Así, las “diferentes categorías” de la economía política describen diferentes funciones sociales de las cosas correspondientes a diferentes relaciones de producción entre las personas. Pero la función social que se realiza a través de una cosa da a ésta un carácter social particular, una forma social determinada, una “determinación de la forma” (*formbestimmtheit*),²⁷ como escribió Marx con

²⁷ El concepto de *formbestimmtheit* o *formbestimmung* desempeña un papel importante en el sistema de Marx. Este sistema se ocupa ante todo del análisis de las formas sociales de

frecuencia. A cada tipo de relaciones de producción entre las personas corresponde una función social específica o una “*forma económica*” de las cosas. Marx señaló más de una vez la estrecha conexión entre la función y la forma. El vestido “funciona como equivalente, o lo que es lo mismo, reviste forma equivalencial” (C., I, p. 48). “Esta función específica en el proceso de circulación da al dinero como medio de circulación, una nueva determinación de la forma” (*Kritik der politischen Ökonomie*, p. 92). Si la función social de una cosa da a ésta una forma socioeconómica específica es evidente entonces que las categorías básicas de la economía política (que consideramos antes como expresiones de diferentes relaciones de producción y funciones sociales de las cosas) sirven como expresiones de formas socioeconómicas que corresponden a las cosas. Estas formas dan a las cosas su función como “portadoras” de las relaciones de producción entre los hombres. Muy a menudo Marx llamó a los fenómenos económicos que analizaba “formas económicas”, “definiciones de forma”. *El sistema de Marx examina una serie de “formas económicas” de las cosas o “definiciones de forma” de creciente complejidad (formbestimmtheiten), que corresponden a una serie de relaciones de producción de complejidad creciente entre las personas.* En el prefacio a la primera edición del primer volumen de *El Capital*, Marx

economía, o sea, de las relaciones de producción entre los hombres. Marx decía a menudo Bestimmtheit. V. Bazarov e I. Stepanov a veces traducen muy correctamente este término por la palabra “forma” (cf. Kapital, t. III, Libro II, pp. 365-366, y en la palabra “nominación” (“naznachenie”), como hace a menudo T. Rumyantsev (*Kritik der Politischen Ökonomie*, p. 10; traducción rusa, p. 40). La traducción “determinación formal” (formalnoe Opređenje) también yerra con respecto al sentido que tiene en cuenta Marx. (Nakoplem’e kapitali i krizisy. La acumulación del capital y las crisis, de S. Bessonova.) Preferimos una traducción precisa: “determinación de la forma” o “definición de la forma”.

señaló las dificultades de “analizar las formas económicas”, particularmente “la forma del valor” y “la forma dinero”. La forma del valor, a su vez, incluye varias formas: por un lado, toda expresión del valor contiene una “forma relativa” y una “forma equivalente”; y por otro, el desarrollo histórico del valor se expresa en la creciente complejidad de sus formas: de una “forma elemental” el valor pasa por una “forma expandida” y luego a una “forma general” y una “forma dinero”. La formación del dinero es una “nueva definición de forma” (*Kritik der politischen Ökonomie*, p. 28). Las diferentes funciones del dinero son al mismo tiempo diferentes “definiciones de forma” (*Ibid.*, p. 46). Así, por ejemplo, el dinero como medida del valor y como norma de los precios implica diferentes definiciones de forma”, cuya confusión ha dado origen a teorías erróneas (*Ibid.*, p. 54).²⁸ “Las diversas formas especiales del dinero: simple equivalente de mercancías, medio de circulación, medio de pago, atesoramiento y dinero mundial, apuntan, según el alcance y la primacía relativa de una u otra función, a fases muy diversas del proceso de producción social” (C., I, p. 123).²⁹ Lo que se subraya aquí es la estrecha conexión entre las formas (funciones) del dinero y el desarrollo de las relaciones de producción entre personas.

La transición del dinero a capital indica, el surgimiento de una nueva forma económica. “El capital es una forma social que adquieren los medios de reproducción cuando son usados por el trabajo asalariado” (*Theorien über den Mehrwert*, t. III, p. 383), una “determinación social particular” (*Ibid.*, p. 547). El trabajo asalariado es también “una determinación social del trabajo” (*Ibid.*, p. 563), esto es, una forma social determinada de trabajo. Las partes

²⁸ Traducida por “distinct forms of expression” en la edición inglesa de la Critique, 1904, p. 81. (N. del T. de la ed. inglesa.)

²⁹ Las bastardillas son nuestras.

componentes del capital productivo (constante y variable, fijo y circulante), examinadas en términos de las diferencias de sus funciones, también representan formas diferentes del capital (C., II, pp. 146-7, y en otras partes). El capital fijo representa una “determinación de forma” (C., II, p. 149). Del mismo modo, el dinero, el capital productivo y el capital-mercancías son formas diferentes del capital (C., II, p. 47). A cada una de estas formas le corresponde una función social particular. El dinero y el capital-mercancías son “formas especiales y distintas que corresponden a las funciones especiales del capital industrial” (C., II, p. 73). El capital pasa “de una forma funcional a otra, de modo que el capital industrial... existe simultáneamente en sus diversas fases y funciones” (*Ibid.*, p. 93). Si estas funciones se hacen independientes unas de otras y son realizadas por los capitales separados, éstos adoptan las formas independientes del capital-mercancías de comercio y el capital-dinero comercial, “por el hecho de que las formas y funciones determinadas que reviste transitoriamente el capital aparecen como formas y funciones independientes de una parte desglosada del capital y encuadrada exclusivamente en ella.”(C., III, p. 313).

Así, las categorías económicas expresan diferentes relaciones de producción entre las personas y las funciones sociales que les corresponden o las formas socioeconómicas de las cosas. Estas funciones o formas tienen un carácter social porque son inherentes, no a las cosas como tales, sino a las cosas que forman parte de un medio social definido, o sea, las cosas a través de las cuales las personas entran en ciertas relaciones de producción entre sí. Estas formas no reflejan las propiedades de las cosas, sino las propiedades del medio social. A veces Marx simplemente habla de “forma” o “determinación de la forma”, pero lo que quiere decir es precisamente “forma económica”, “forma social”, “forma histórico-social”, “determinación social de la forma”,

“determinación económica de “la forma”, “determinación histórico-social” (ver, por ejemplo, C., I, pp. 103, 104, 106; C., III, pp. 756, 768, 830; *Kapital*, t. III, libro II, pp. 351, 358, 360, 366; *Theorien über den Mebrwert*, t. III, pp. 484-5, 547, 563; *Kritik der politischen Ökonomie*, p. 20, y en otras partes). A veces, Marx dice también que la cosa adquiere una “existencia social”, “existencia formal” (*Formdasein*), “existencia funcional”, “existencia ideal”. (Ver C., I, pp.83-87; *Theorien über den Mebrwert*, t. III, pp. 314, 349; *Kritik der politischen Ökonomie*, pp. 28, 101, 100, 94). Esta existencia social o funcional de las cosas se opone a su “existencia material”, “existencia real”, “existencia directa”, “existencia objetiva” (C., I, p. 87; *Kritik der politischen Ökonomie*, p. 102, *Kapital*, t. III, libro II, pp. 359, 370, y t. III, libro I, p. 19; *Theorien über den Mebrwert*, t. III, pp. 193, 292, 320 y 434). Del mismo modo, la forma o función social se opone al “contenido material”, “sustancia material”, “contenido”, “sustancia”, “elementos de producción”, elementos materiales y objetivos y condiciones de producción (C., I, pp. 4, 84, 103, 104, 106; C., III, p. 763; *Kritik der politischen Ökonomie*, pp. 100, 104, 121; *Theorien über den Mebrwert*, t. III, pp. 315, 316, 318, 326, 329, 424 y en otras partes).³⁰ Todas estas expresiones que distinguen entre las funciones técnicas y las funciones sociales de las cosas, entre el papel técnico de los instrumentos y las condiciones del trabajo y su *forma social*, pueden ser reducidas a la diferencia básica que formulamos

³⁰ Debemos señalar que Marx a veces usa los términos “función” y “forma” en un sentido técnico-material; el primero, muy a menudo; el segundo, más raramente. Esto origina un inconveniente terminológico, pero en esencia esto no impide a Marx establecer distinciones claras entre los dos sentidos de los términos, excepto en algunos pasajes que son oscuros y contradictorios (por ejemplo, en el t. II, parte II, de *El Capital*). Por otro lado, los términos “sustancia” y “contenido” son usados por Marx no sólo para referirse al proceso material de la producción, sino también a sus formas sociales.

antes. Se trata de la distinción básica entre el proceso material de la producción y sus formas sociales, y dos aspectos diferentes (el técnico y el social) del proceso unificado de la actividad laboral humana. La economía política trata de las relaciones de producción entre los hombres, esto es, de las formas sociales del proceso de producción, a diferencia de sus aspectos técnico-materiales.

¿Significa esto que la teoría económica de Marx aisló las relaciones de producción entre los hombres del desarrollo de las fuerzas productivas, cuando analizó la forma social de la producción aisladamente -de su aspecto técnico-material? En absoluto. Toda forma económico social analizada por Marx presupone como algo dado determinada etapa del proceso técnico-material de la producción. El desarrollo de las formas del valor y el dinero presupone, como hemos visto, el constante “intercambio de materia” (*stoffwechsel*), el paso de cosas materiales. El valor presupone el valor de uso. El proceso de la formación del valor presupone el proceso de producción de valores de uso. El trabajo abstracto presupone una totalidad diferente de tipos de trabajo concreto aplicado a diferentes ramas de la producción. El trabajo socialmente necesario presupone una productividad diferente del trabajo en diversas empresas de la misma rama. La plusvalía presupone un nivel determinado de desarrollo de las fuerzas productivas. El capital y el trabajo asalariado presuponen una forma social de los factores técnicos de la producción: materiales y personales. Después de la compra de fuerza de trabajo por el capitalista, la misma diferencia entre factores materiales y personales de la producción adquiere la forma de capital constante y capital variable. La relación entre el capital constante y el variable, esto es, la composición orgánica del capital, se basa en cierta estructura técnica. Otra división del capital, la división en capital fijo y circulante, también

presupone una diferencia técnica entre el uso y desgaste gradual de los instrumentos de trabajo y el consumo completo de los objetos del trabajo y de la fuerza de trabajo. La metamorfosis o cambios de la forma del capital se basan en el hecho de que el capital productivo organiza directamente el proceso material de producción. El capital-dinero o el capital-mercancías se relacionan más indirectamente con el proceso material de la producción porque representan directamente la etapa del intercambio. Así, existe una diferencia entre, por una parte, la ganancia empresaria, el beneficio comercial y el interés, y por la otra, entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo (empleado en el comercio). La reproducción del capital presupone la reproducción de sus partes componentes materiales. La formación de una tasa media de ganancia presupone diferentes composiciones técnicas y orgánicas del capital en las ramas industriales particulares. La renta absoluta presupone una diferencia entre la industria, por un lado, y la agricultura, por el otro. Diferentes niveles de productividad del trabajo en diferentes empresas agrícolas e industrias extractivas, provocados por diferencias en la fertilidad y en la ubicación de los terrenos, se expresan en la forma de la renta diferencial.

Así, vemos que las relaciones de producción entre las personas se desarrollan sobre la *base* de un cierto estado de las fuerzas productivas. Las categorías económicas presuponen ciertas condiciones técnicas. Pero en la economía política, las condiciones técnicas no aparecen como condiciones para el proceso de producción considerado desde sus aspectos técnicos, sino sólo como presupuestos de las formas socioeconómicas determinadas que el proceso de producción adquiere. El proceso productivo aparece en una determinada forma socioeconómica, a saber, en la forma de la economía mercantil-capitalista. La economía política trata precisamente de esta forma de economía y de la totalidad

de las relaciones de producción propias de ella. La famosa teoría de Marx según la cual el valor de uso es el presupuesto y no la fuente del valor de cambio, debe ser formulada de una manera generalizada: la economía política trata de las “formas económicas”, de los tipos de relaciones de producción que se establecen entre personas en la sociedad capitalista. Esta sociedad presupone condiciones determinadas del proceso material de producción y de los factores técnicos que lo componen. Pero Marx siempre protestó contra la transformación de las condiciones del proceso material de producción en presupuestos de la economía política dentro de su objeto de estudio. Rechazó las teorías que hacen derivar el valor del valor de uso, el dinero de las propiedades técnicas del oro, y el capital de la productividad técnica de los medios de producción. Las categorías económicas (o las formas sociales de las cosas) se hallan, por supuesto, muy estrechamente relacionadas con el proceso material de la producción, pero no se las puede hacer derivar de él directamente, sino sólo mediante un eslabón indirecto: las relaciones de producción entre los hombres. Aun en categorías donde los aspectos técnicos y económicos se hallan estrechamente relacionados y casi se superponen, Marx distinguió muy hábilmente unos de otros considerando a los primeros como presupuestos de los segundos. Por ejemplo, el desarrollo técnico de los factores personales y materiales de la producción es un presupuesto o base sobre el cual se desarrolla la distinción “funcional”, “formal” o socioeconómica, entre capital variable y capital constante. Pero Marx se negó decididamente a establecer una distinción entre ellos sobre la base de que sirven “como pago por un elemento materialmente diferente de la producción” (C., III, p. 51). Para él, esta diferencia reside en sus papeles funcionalmente distintos en el proceso de la “expansión del capital” (*Ibid.*). La diferencia entre el capital fijo y el

capital circulante reside en los diferentes modos en que su valor se transfiere a los productos, y no en la rapidez con que se desgastan físicamente. Esta última distinción brinda una base material, un presupuesto, un “punto de partida” para la primera, pero no para la distinción que estamos buscando y que tiene un carácter económico y no técnico (C., II, p. 174; *Theorien ubre den Mehrwert*, t. III, p. 558). Aceptar este presupuesto técnico como nuestro objeto de estudio significaría que el análisis sería similar al de los economistas vulgares, a quienes Marx acusó de “brutalidad” en el método analítico por estar interesados en “diferencias de forma” y considerarlas “sólo en su aspecto material” (C., III, p. 313).

La teoría económica de Marx trata precisamente de las “diferencias en las formas” (formas socioeconómicas, relaciones de producción) que se desarrollan realmente sobre la base de ciertas condiciones técnico-materiales pero que no deben ser confundidas con ellas. Es esto, precisamente, lo que representa la *formulación metodológica totalmente nueva* de los problemas económicos que constituye la gran contribución de Marx y distingue su obra de la de sus predecesores, los economistas clásicos. La atención de éstos estaba dirigida a descubrir las bases técnico-materiales de las formas sociales que ellos daban por sentadas y no sometían a ulterior análisis. El objetivo de Marx fue descubrir las leyes del origen y desarrollo de las formas sociales que adopta el proceso técnico-material de la producción en un nivel determinado de desarrollo de las fuerzas productivas.

Esta diferencia sumamente profunda entre el método analítico de los economistas clásicos y el de Marx, refleja etapas diferentes y necesarias de desarrollo del pensamiento económico. El análisis científico arranca “de los resultados preestablecidos del proceso histórico” (C., I, p. 40), con las abundantes formas socioeconómicas de las cosas que el analista encuentra ya establecidas y fijas en su

realidad circundante (el valor, el dinero, el capital, los salarios, etc.). Estas formas “poseen ya la firmeza de formas naturales de la vida social antes de que los hombres se esfuercen por explicarse, no el carácter *histórico* de estas formas; que consideran ya algo inmutable, sino su *contenido*” (C., I., pp.40-41, las bastardillas son nuestras). Con el fin de descubrir el contenido de esas formas sociales, los economistas clásicos redujeron las formas complejas a formas simples (abstractas) en sus análisis, y de este modo finalmente llegaron a las bases técnico-materiales del proceso de producción. Mediante tal análisis descubrieron el trabajo en el valor, los medios de producción en el capital, los medios de subsistencia de los trabajadores en los salarios, el producto excedente (que se origina en el incremento de la productividad del trabajo) en la ganancia. Partiendo de formas sociales dadas y tomándolas como formas eternas y naturales del proceso de producción, no se preguntaron cómo se habían originado esas formas. Para la economía política clásica, “el desarrollo genético de diferentes formas no constituye un objeto de preocupación. Ella [la economía política clásica] sólo quiere reducirlas a su unidad mediante el análisis, puesto que parte de ella como supuesto dado” (*Theorien über den Mehrwert*, t. III, p.572). Luego, cuando las formas socioeconómicas dadas son reducidas finalmente a su contenido técnico-material, los economistas clásicos consideran terminada su tarea. Pero Marx empieza precisamente allí donde ellos detienen su análisis. Puesto que él no se hallaba restringido por el horizonte de la economía capitalista, y puesto que solo la veía como una de varias formas sociales posibles y pasadas de economía, se preguntó: ¿por qué el contenido técnico-material del proceso de trabajo, en un nivel determinado de desarrollo de las fuerzas productivas, asume una forma social particular determinada? La formulación metodológica que dio Marx al problema es aproximadamente la siguiente:

“¿Por qué el trabajo asume la forma de valor, los medios de producción la forma de capital, los medios de subsistencia de los trabajadores la forma de salario, el aumento en la productividad de trabajo la forma de aumento de la plusvalía? Dirigió su atención al análisis de las formas sociales de la economía y a las leyes de su origen y desarrollo, así como “al proceso de desarrollo de las formas (*Gestaltungsprozess*) en sus diversas fases” (*Ibid*). Este método *genético* (o dialéctico) que contiene análisis y síntesis, fue contrapuesto por Marx al método *analítico* unilateral de los economistas clásicos. El carácter único del método analítico de Marx no consiste sólo en su carácter histórico, sino también en su carácter sociológico, en la intensa atención que presta a las formas sociales de la economía. Partiendo de las formas sociales como dadas, los economistas clásicos trataron de reducir las formas complejas a las formas más simples mediante el análisis con el fin de descubrir por último su *base o contenido técnico-material*. Marx en cambio, partiendo de una condición dada del proceso material de la producción, de un nivel determinado de las fuerzas productivas, trató de explicar el origen y el carácter de las *formas sociales* que asume el material de producción. Partía de las formas simples y, mediante el método genético o dialéctico, llegaba a formas cada vez más complejas. Es por esto por lo que, como dijimos antes, el interés dominante de Marx está en las “formas económicas”, en las “determinaciones de las formas” (*formbestimmtheiten*).

V. RELACIONES DE PRODUCCIÓN Y CATEGORÍAS MATERIALES

A primera vista, todos los conceptos básicos de la economía política (valor, dinero, capital, ganancia, renta,

salarios, etc.) tienen un carácter material. Marx mostró que bajo cada uno de ellos se oculta una relación social de producción definida que en la economía mercantil sólo se realiza a través de las cosas y da a éstas un carácter determinado, objetivamente social, una “determinación de la forma” (más precisamente, una forma social), como dice Marx a menudo. Al analizar cualquier categoría económica, debemos ante todo señalar la relación social de producción que ella expresa. Sólo si la categoría material es una expresión de una relación de producción dada, determinada, entra en el esquema de nuestro análisis. Si esta categoría material no está relacionada con una relación de producción determinada entre las personas, la sacamos del esquema de nuestro análisis y la dejamos de lado. Clasificamos los fenómenos económicos en grupos y construimos conceptos sobre la base de la identidad de las relaciones que los fenómenos expresan, y no sobre la base de la coincidencia de sus expresiones materiales. Por ejemplo, la teoría del valor trata del cambio entre productores autónomos de mercancías, de su interacción en el proceso de trabajo a través de los productos de su trabajo. La fluctuación del valor de los productos en el mercado interesa al economista no por sí misma, sino por su relación con la distribución del trabajo en la sociedad, con las relaciones del producto entre productores independientes de mercancías. Por ejemplo, si la tierra (que no es producto del cambio) aparece en el cambio, entonces las relaciones de producción, en este caso, no vinculan productores de mercancías con productores de mercancías, sino con un terrateniente; si las fluctuaciones en los precios de los terrenos tienen una influencia diferente sobre el curso y la distribución del proceso de producción que las fluctuaciones en los precios de los productos del trabajo, entonces tenemos una relación social diferente, una relación de producción diferente, detrás de la misma forma material del cambio y el valor.

Esta relación social es sometida a un análisis especial, a saber, en el contexto de la teoría de la renta. Así, la tierra, que tiene un precio - es decir, una expresión monetaria del valor (como categoría material) - no tiene "valor" en el sentido mencionado, esto es, en el acto del intercambio el precio de la tierra no expresa la relación social funcional que vincula el valor de los productos del trabajo con la actividad laboral de productores independientes de mercancías. Esto condujo a Marx a una formulación, que a menudo ha sido mal interpretada. "Cosas que no son de suyo mercancías, como por ejemplo la conciencia, el honor, etc., pueden ser cotizadas en dinero por sus poseedores y recibir a través del precio el *cuño de mercancías*. Cabe, por tanto, que una cosa tenga formalmente un *precio* sin tener un *valor*. Aquí, la expresión en dinero es algo puramente *imaginario*, como ciertas magnitudes matemáticas. Por otra parte, puede también ocurrir que esta forma imaginaria de precio encierre una proporción real de valor o una relación de ella, como sucede, por ejemplo, con el *precio de la tierra no cultivada*, que no tiene *ningún valor*, porque en ella no se materializa trabajo humano alguno" (C., I, pp. 63-64). Estas palabras de Marx, que a menudo han desconcertado y hasta provocado la burla de los críticos expresan una profunda idea acerca de la posible divergencia entre la forma social de las relaciones de trabajo y la forma material que les corresponde. La forma material tiene su propia lógica y puede incluir otros fenómenos además de las relaciones de producción que expresa en una formación económica determinada. Por ejemplo, además del cambio entre productores independientes de mercancías (el hecho básico de la economía mercantil), la forma material del cambio incluye el cambio de terrenos, el cambio de bienes que no pueden multiplicarse por el trabajo, el cambio en una sociedad socialista, etc. Desde el punto de vista de las formas materiales de los fenómenos económicos, la venta de

algodón y la venta de una pintura de Rafael o de un trozo de tierra no difieren en modo alguno entre sí. Pero desde el punto de vista de su naturaleza social, en conexión con las relaciones de producción y su influencia sobre la actividad laboral de las personas, los dos fenómenos son de orden diferente y deben ser analizados separadamente.

Marx destacó frecuentemente que el mismo fenómeno aparece bajo un aspecto diferente según su forma social. Los medios de producción, por ejemplo, no son capital en el taller de un artesano que trabaja con ellos, aunque las mismas cosas se convierten en capital cuando expresan y ayudan a realizar una relación de producción entre trabajadores asalariados y su empleador capitalista. Aun en las manos de un capitalista, los medios de producción sólo son capital dentro de los límites de la relación de producción entre el capitalista y los trabajadores asalariados. En las manos de un capitalista comercial, los medios de producción desempeñan un rol social diferente. “Los medios de producción son capital si, desde el punto de vista del obrero, funcionan como su no-propiedad esto es, como la propiedad de otro. En esta forma, sólo funcionan como opuestos al trabajo. *La existencia de esas condiciones en la forma de una oposición al trabajo transforma a su propietario en un capitalista, y a los medios de producción que le pertenecen en capital.* Pero en las manos de un capitalista comercial A, el capital carece de esa cualidad de oposición que transforma su dinero en capital, y de este modo al propietario de dinero en propietario de capital. *La determinación real de la forma (Formbestimmtheit) mediante la cual el dinero o las mercancías se transforman en capital* ha desaparecido en este caso. El capitalista comercial A no se halla en modo alguno relacionado con un trabajador, sino sólo con otro capitalista, B” (*Theorien ubre den Mehrwert*, t. III, pp.530-1, las bastardillas son de Marx). La determinación de las formas sociales, que depende del carácter de las relaciones de producción, es la base para la formación y clasificación de conceptos

económicos.

La economía política trata de determinadas categorías materiales vinculadas con las relaciones sociales de producción. Inversamente, las relaciones básicas de producción de la economía mercantil se realizan y expresan sólo en forma material, y son analizadas por la teoría económica precisamente en esta forma material. El carácter específico de la teoría económica como ciencia que trata de la economía mercantil-capitalista, reside precisamente en el hecho de que trata de las relaciones de producción que adquieren formas materiales. Por supuesto, la causa de esta cosificación de las relaciones de producción reside en el carácter espontáneo de la economía mercantil. Precisamente porque la producción mercantil, el *objeto de estudio* de la teoría económica, se caracteriza por la espontaneidad, la economía política como ciencia de la economía mercantil trata de categorías materiales. La especificidad lógica del conocimiento teórico-económico debe derivarse de este carácter material de las categorías económicas y no directamente de la espontaneidad de la economía nacional. La revolución en la economía política que Marx llevó a cabo consiste en haber considerado las relaciones sociales de producción existentes detrás de las categorías materiales. Este es el objeto de estudio de la economía política como ciencia social. Con este enfoque “sociológico”, los fenómenos económicos aparecen bajo una perspectiva diferente. Las leyes establecidas por los clásicos recibieron un significado totalmente diferente en el sistema de Marx.³¹

³¹ La ignorancia de esta diferencia esencial entre la teoría del valor de Marx y las teorías de los economistas clásicos explica la debilidad del libro de Rosenberg (*Isaiab Rosenberg, Ricardo und Marx als Werttheoretiker; eine Kritische Studie*, Viena, Kommissionsverlag von I. Brand, 1904).

VI. CRÍTICAS DE STRUVE A LA TEORÍA DEL FETICHISMO DE LA MERCANCÍA

El enfoque de Marx de las categorías económicas como expresiones de relaciones sociales de producción (que consideramos en el capítulo anterior) provocó las críticas de P. Struve, en su libro *Khozjastoo t Tsena* [Economía y Precio]. Struve reconoce el mérito de la teoría del fetichismo de Marx en el sentido de que revela, tras el capital, una relación social de producción entre clases de capitalistas y obreros. Pero no considera correcto extender la teoría del fetichismo de la mercancía al concepto de valor y a otras categorías económicas. Struve y otros críticos de Marx transforman la teoría del fetichismo, de una base general y fundamental del sistema de Marx, en una digresión aislada aunque brillante.

La crítica de Struve se halla estrechamente vinculada a su clasificación de todas las categorías económicas en tres clases: 1) categorías “económicas”, que expresan “relaciones económicas decada agente económico con el mundo exterior”³², por ejemplo, el valor subjetivo (*tsennost*); 2) categorías “intereconómicas”, que expresan los “fenómenos que surgen de interacciones entre unidades económicas autónomas” (p. 17), por ejemplo, el valor (de cambio) objetivo; 3) categorías “sociales”, que expresan “fenómenos que surgen de interacciones entre agentes económicos que ocupan diferentes posiciones sociales” (p. 27), por ejemplo, el capital.

Struve ubica sólo el tercer grupo (las categorías “sociales”) dentro del concepto de relaciones sociales de producción. En otras palabras, en lugar del concepto de relaciones sociales de producción, establece un concepto más estrecho, a saber, el de relaciones de producción entre clases sociales. Partiendo de esto, admite que las relaciones

³² *Khozjaistvo i tsena* (Economía y Precio), t. I, p. 17.

de producción (es decir, las relaciones sociales y de clases) se ocultan detrás de la categoría del capital, pero en modo alguno detrás de la categoría del valor (Struve usa el término “*tsemmosi*”), que expresa relaciones entre productores de mercancías iguales, independientes y autónomos, y por ende está relacionada con la segunda clase de las categorías, las “intereconómicas”. Marx descubrió el fetichismo del capital pero se equivocó en su teoría del fetichismo de la mercancía y del valor de cambio.

La inexactitud del razonamiento de Struve es un resultado de su infundada clasificación de las categorías económicas en tres clases. Ante todo, en la medida en que las categorías “económicas” son expresiones de actividades “económicas puras” (dentro de la unidad económica), separadas de todas las formas sociales de producción, están totalmente fuera de los límites de la economía política como ciencia social. Las categorías “intereconómicas” no pueden, como sugiere Struve, ser tan tajantemente distinguidas de las categorías sociales. La “interacción entre unidades económicas autónomas” no sólo es una característica formal que se aplica a diferentes formaciones económicas y a todas las épocas históricas, sino que es un hecho social determinado, una “relación de producción” determinada entre unidades económicas individuales basada en la propiedad privada y vinculada con la división del trabajo, esto es, una relación que presupone una sociedad con una estructura social determinada que sólo se desarrolla totalmente en la economía mercantil-capitalista.

Finalmente, cuando examinamos las categorías “sociales”, debe señalarse que Struve las limita sin fundamento adecuado, a la “interacción entre agentes económicos que ocupan diferentes posiciones sociales”. Pero ya se ha mostrado que la “igualdad” entre productores de mercancías es un hecho social, una relación de producción determinada. El mismo Struve

captó la estrecha conexión entre la categoría “intereconómica” (que expresa la igualdad entre productores de mercancías) y la categoría “social” (que expresa la desigualdad social). Afirma que las categorías sociales “en toda sociedad se construyen de acuerdo con el tipo de intercambio económico, y parecen adquirir la forma de categorías intereconómicas... El hecho de que las categorías sociales en el intercambio intereconómico usen los ropajes de las categorías intereconómicas crea una apariencia de identidad entre ellas” (p. 27). En realidad, no usan vestidos equivocados.

Tenemos aquí uno de los rasgos básicos y sumamente característicos de la sociedad mercantil-capitalista. Consiste en el hecho de que en la vida económica las relaciones sociales no tienen el carácter de dominación social directa de algunos grupos sociales sobre otros, sino que se realizan por medio de la “constricción económica”, es decir, por medio de la interacción de agentes económicos individuales y autónomos sobre la base de acuerdos entre ellos. Los capitalistas usan el poder, “no como gobernantes políticos o teocráticos”, sino como “la personificación de las condiciones del trabajo en contraste con el trabajo” (C., III, p. 813). Las relaciones entre clases tienen su punto de partida en las relaciones entre capitalistas y obreros como agentes económicos autónomos. Estas relaciones no pueden ser analizadas o comprendidas sin la categoría del “valor”.

El mismo Struve no puede mantener coherentemente su posición. Desde su punto de vista, el capital es una categoría social. Pero lo define como un “sistema de relaciones sociales entre las clases y dentro de las clases” (pp. 31- 2), es decir, relaciones entre clases de capitalistas y obreros, por un lado, y relaciones entre capitalistas individuales en el proceso de distribución del beneficio total entre ellos, por el otro. Pero las relaciones entre capitalistas individuales no se realizan “por la interacción

de agentes económicos que ocupan *diferentes posiciones sociales*?. ¿Por qué se los incluye, entonces, en la categoría “social” del capital? Esto significa que las categorías “sociales” no sólo incluyen relaciones entre clases, sino también relaciones dentro de las clases, es decir, relaciones entre personas que están en la misma posición de clase. Pero entonces, ¿qué nos impide considerar el valor como una categoría “social”, considerar las relaciones entre productores autónomos de mercancías como relaciones sociales de producción o, en la terminología de Struve, como relaciones sociales?

Así, vemos que el mismo Struve no mantiene una tajante distinción entre las relaciones sociales de producción en dos tipos: las intereconómicas y las sociales. De este modo, se equivoca cuando ve una “inconsistencia científica en la construcción” de Marx según la cual la “categoría social, el capital, como ‘relación’ social, es derivada de la categoría económica, el valor” (*tsemmost*) (p.29). Ante todo, debe señalarse que el mismo Struve, en la página 30, se contradice cuando clasifica el valor (*tsemmost*) como una categoría “intereconómica” y no económica. Aparentemente, relaciona el valor subjetivo (*tsemmost*) con categorías “económicas”, y el valor objetivo, el valor de cambio, con categorías “intereconómicas”. (Esto puede verse comparando esta afirmación con el razonamiento que hace en la p. 25.) Pero Struve está muy familiarizado con el hecho de que Marx derivó [el concepto de] capital del valor objetivo y no subjetivo, esto es, según la propia terminología de Struve, de la categoría intereconómica y no de la económica. Por esa razón, ataca a Marx. De hecho, la categoría “social”, el capital, así como la categoría “intereconómica”, el valor, pertenecen al mismo grupo de categorías en el sistema de Marx. Estas son relaciones sociales de producción o, como dice a veces Marx, relaciones socioeconómicas, es decir, cada una de ellas expresa su aspecto económico y su forma social, en

contraste con la artificial separación que efectúa Struve.

Al reducir el concepto de relaciones de producción al concepto de relaciones “sociales” o, más precisamente, de clase, Struve tiene conciencia de que Marx usa este concepto en un sentido más amplio. Dice: “En la *Miseria de la filosofía* la oferta y la demanda, la división del trabajo, el crédito y el dinero son relaciones de producción”. Finalmente, en la página 130, leemos: “una fábrica moderna, basada en el empleo de maquinaria, es una relación social de producción, una categoría económica”. Es obvio que todos los conceptos económicos generalmente usados en nuestra época son tratados aquí como relaciones sociales de producción. Esto es indudablemente correcto si el contenido de esos conceptos se refieren de uno u otro modo a relaciones sociales entre personas en el proceso de la vida económica” (p. 30). Pero sin negar, podríamos decir, la exactitud del concepto de Marx de relaciones de producción, Struve sin embargo halla este concepto “excepcionalmente *indeterminado*” (p. 30), y considera más correcto limitar el ámbito de este concepto a categorías “sociales”. Esto es muy característico de algunos críticos del marxismo. Después del análisis de Marx ya no es posible ignorar el papel del aspecto social de la producción, esto es, su forma social. Si no se está de acuerdo con las conclusiones de Marx, todo lo que resta es separar el aspecto social del económico y dejar de lado el aspecto social para ubicarlo en un campo separado. Esto es lo que hizo Struve; y también lo que hizo Böhm-Bawerk, quien basó su teoría sobre los motivos de la “actividad económica pura”, es decir, sobre los motivos del agente económico aislado de un contexto social e histórico determinado, con la promesa de que más adelante, en algún momento futuro, examinaría el papel y la significación de las categorías “sociales”.

Al restringir la teoría del fetichismo al campo de las categorías “sociales”, Struve considera erróneo extender la

teoría a categorías intereconómicas, por ejemplo, al concepto de valor. Esto explica la dualidad de su posición. Por una parte, tiene en alta consideración la teoría de Marx sobre el capital como relación social. Pero, por la otra, con respecto a otras categorías económicas, él mismo sustenta un punto de vista fetichista. “Así, todas las categorías intereconómicas expresan siempre fenómenos y relaciones objetivas, pero al mismo tiempo relaciones humanas, relaciones entre personas. De este modo, el valor subjetivo que se transforma en “valor” (de cambio) objetivo, de un estado de espíritu, de un sentimiento asignado a objetos (cosas), se convierte en su propiedad” (p. 25). Es imposible no ver aquí una contradicción. Por un lado analizamos relaciones “objetivas, y al mismo tiempo humanas”, vale decir, relaciones sociales de producción que se realizan a través de cosas, y se expresan en cosas. Por otro lado, tenemos aquí la “propiedad” de las cosas mismas. Así, Struve concluye: “A partir de esto, es evidente que la ‘cosificación’, la ‘objetivación’, de las relaciones humanas, esto es, el fenómeno que Marx llamó el fetichismo del mundo de las mercancías, aparece en el intercambio económico como una necesidad psicológica. Si el análisis científico, consciente o inconscientemente, se limita al “intercambio económico, el punto de vista fetichista se manifiesta metodológicamente como el único punto de vista exacto” (p. 25). Si Struve había querido probar que la teoría económica no puede eliminar las categorías materiales y que debe examinar las relaciones de producción de una economía mercantil en su forma material, entonces, obviamente, tenía razón. Pero la cuestión es si, siguiendo a Marx, analizamos las categorías materiales como la forma en que se manifiestan las relaciones de producción dadas o si, tal como se inclina Struve, las analizamos como propiedades de las cosas.

Struve, con otro argumento, trató de defender una interpretación fetichista, material, de las categorías

“intereconómicas”. “Al considerar las categorías intereconómicas, Marx olvidó que en sus manifestaciones concretas y reales ellas están inseparablemente vinculadas a las relaciones del hombre con el mundo externo, con la naturaleza y las cosas” (p. 26). En otras palabras, Struve destacó el papel del proceso de la producción material. Marx tuvo suficientemente en cuenta este papel en su teoría de la dependencia de las relaciones de producción con respecto al desarrollo de las fuerzas productivas. Sin embargo, cuando estudiamos las formas sociales de la producción, o sea, las relaciones de producción, no podemos extraer conclusiones acerca de la significación de las categorías materiales de la significación de las cosas en el proceso de la producción material. Marx aclaró la cuestión de la interrelación particular entre el proceso material de la producción y su forma social en una sociedad mercantil-capitalista. De hecho, es sobre esta base que construyó su teoría del fetichismo de la mercancía.

Algunos de los críticos de Marx han tratado de limitar la teoría del fetichismo de una manera opuesta a la de Struve. Este reconoce el fetichismo del capital, pero no el fetichismo del valor. En cierta medida, encontramos lo opuesto en Hammacher. Según éste, en el primer volumen de la gran obra de Marx, “se define el capital como la totalidad de las mercancías que representan trabajo acumulado”, es decir, se da una definición material del capital, y sólo en el tomo III aparece el “fetichismo del capital”. Hammacher sostiene que Marx transfirió al capital las características de las mercancías sólo por analogía, considerando “las mercancías y el capital como diferentes sólo desde el punto de vista cuantitativo”.³³

La afirmación de que en el primer volumen de *El Capital* éste es definido como una cosa y no como una relación

³³ Hammacher, Emil, *Das philosophisch-ökonomische System des Marxismus*, Leipzig, Duncker y Humblot, 1909, p. 546

social no necesita siquiera ser refutada porque contradice todo el contenido de ese primer volumen. Igualmente equivocado es pensar que Marx sólo vio una diferencia “cuantitativa” entre las mercancías y el capital. Marx señaló que el capital “marca, desde su aparición una *época* en el proceso de la producción social” (C., I, p. 123). Pero tanto las mercancías como el capital ocultan determinadas relaciones sociales bajo una forma material. El fetichismo de las mercancías, así como el fetichismo resultante del capital, se hallan presentes por igual en la sociedad capitalista. Pero es inexacto limitar la teoría del fetichismo de Marx sólo al campo del capital, como hace Struve, o sólo al campo de intercambio simple de mercancías. La materialización de las relaciones sociales de producción está en la base misma de la economía mercantil no organizada, y deja su sello en todas las categorías básicas del razonamiento económico cotidiano, así como en la economía política como ciencia de la economía mercantil-capitalista.

VII. EL DESARROLLO DE LA TEORÍA DEL FETICHISMO DE MARX

Aún no hemos examinado para nada el problema del origen y el desarrollo de la teoría del fetichismo de Marx. Éste señaló de manera muy detallada los orígenes de la teoría del valor-trabajo en todos sus predecesores (en los tres volúmenes de sus *Teorías sobre la plusvalía* presentó una extensa lista de estas teorías), pero fue muy parco en sus observaciones sobre la teoría del fetichismo. (En el tomo III de *Theorien über den Mehrwert*, pp. 354-355, edición de 1910, Marx menciona una forma embrionaria de la teoría del fetichismo en la obra de Hodgskin. En nuestra opinión, las observaciones son muy oscuras y se refieren a un caso

particular.) Si bien el problema de la relación de la teoría del valor de Marx con la teoría de los economistas clásicos fue examinada en la literatura económica, con gran celo aunque sin particular éxito, el desarrollo de las ideas de Marx sobre el fetichismo de la mercancía no ha atraído particular atención.

Algunas observaciones sobre el origen de la teoría marxista del fetichismo de la mercancía pueden encontrarse en el libro de Hammacher antes citado. En su opinión, los orígenes de esta teoría son puramente “metafísicos”. Marx simplemente transfirió al campo de la economía las ideas de Feuerbach sobre la religión. Según éste, el desarrollo de la religión representa un proceso de “autoalienación” del hombre: el hombre transfiere su propia esencia al mundo externo, la transforma en Dios y la enajena de sí mismo. Al principio, Marx aplicó esta teoría de la “alienación” a los fenómenos ideológicos: “todo el contenido de la conciencia representa una alienación de las condiciones económicas sobre la base de las cuales debe explicarse la ideología” (Hammacher, *op. cit.*, p. 233). Luego, Marx habría desarrollado esta teoría y la aplicó al campo de las relaciones económicas, en las que revela una forma material “alienada”. Hammacher dice que “para casi todas las anteriores épocas históricas, el modo de producción mismo representó una autoalienación universal; las relaciones sociales se convirtieron en cosas, esto es, la cosa expresó lo que en realidad era una relación. La teoría de la alienación de Feuerbach recibe, así, un nuevo carácter” (*Ibid.*, p. 233). “Las necesidades humanas se realizan y aparecen en la forma de esencias alienadas de la religión, según Feuerbach, al igual que las relaciones económicas en la vida social, según Marx” (p. 234). Así, la teoría del fetichismo de Marx representaría “una síntesis específica de Hegel, Feuerbach y Ricardo” (p. 236), con la influencia primaria de Feuerbach, como hemos visto. Según

Hammacher, la teoría del fetichismo “transfiere” la teoría religioso-filosófica de Feuerbach de la “alienación” al campo de la economía. De este modo puede verse, -dice Hammacher-, que esta teoría no contribuye en modo alguno a la comprensión de los fenómenos económicos en general y a las formas mercantiles en particular. “La clave para la comprensión de la teoría de Marx reside en el origen metafísico de la teoría del fetichismo, pero no es una clave para develar la forma mercantil” (p. 544). La teoría del fetichismo contiene una “crítica de la cultura contemporánea” sumamente valiosa, cultura que está cosificada y que reprime al hombre vivo; pero “como teoría económica del valor, la del fetichismo de la mercancía es equivocada” (p. 546). “Económicamente insostenible, la teoría del fetichismo se convierte en una teoría sociológica sumamente valiosa” (p. 661).

La conclusión de Hammacher sobre la esterilidad de la teoría del fetichismo de Marx para comprender todo el sistema económico, y en particular la teoría del valor, es un resultado de la inexacta comprensión de Hammacher de los orígenes “metafísicos” de esta teoría. Hammacher se refiere a *La Sagrada Familia*, una obra escrita por Marx y Engels a fines de 1844, cuando Marx aún se hallaba bajo la fuerte influencia de ideas socialistas utópicas y en particular las de Proudhon. En realidad, en esta obra encontramos embrionariamente la teoría del fetichismo en la forma de un contraste entre las relaciones “sociales” o “humanas” y su forma materializada, “alienada”. La fuente de este contraste fue la difundida concepción de los socialistas utópicos sobre el carácter del sistema capitalista. De acuerdo con los socialistas utópicos, este sistema se caracteriza por el hecho de que el obrero se ve obligado a “alienar” su personalidad, y de que “aliena” el producto de su trabajo con respecto a sí mismo. La dominación de las “cosas”, del capital, sobre el hombre, sobre el obrero, se expresa a través de esta alienación.

Podemos citar algunos pasajes de *La Sagrada Familia*. La sociedad capitalista es, “en la práctica, una relación de alienación del hombre con respecto a su esencia objetiva, así como una expresión económica de la autoalienación humana” (*Literaturnoye nasledie, Literary Legacy*, t. II; traducción rusa, 1908, pp. 163-4). “La definición de compra ya incluye la manera en que el obrero se relaciona con su producto, como con un objeto que está perdido para él, que está alienado” (p. 175). “La clase de los propietarios y la clase proletaria representan la autoalienación humana en la misma medida. Pero la primera clase se experimenta a sí misma como satisfecha y confirmada en esta autoalienación. Ve en ella una confirmación de su poder. En esta alineación mantiene una imagen de su existencia humana. Pero la segunda clase se experimenta a sí misma como aniquilada en esa alienación. Ve su propia debilidad en ella, y la realidad de su existencia inhumana” (p. 155).

Contra esta “cúspide de inhumanidad” de la explotación capitalista, contra esta “separación de todo lo humano, aun de la apariencia de lo humano” (p. 156), el socialismo utópico eleva su voz en nombre de la justicia eterna y de los intereses de las masas trabajadoras oprimidas. A la realidad “inhumana” se contraponen la Utopía, el ideal de lo “humano”. Es por esto precisamente que Marx elogia a Proudhon, contraponiéndolo a los economistas burgueses. “A veces los economistas políticos destacan la significación del elemento humano, aunque sólo un aspecto de este elemento, en las relaciones económicas; pero lo hacen en casos excepcionales, o sea, cuando atacan un abuso particular; a veces (en la mayoría de los casos) toman estas relaciones como dadas, con su negación obviamente expresada de todo lo humano, o sea, en su sentido económico estricto” (p. 151). “Todas las conclusiones de la economía política presuponen la propiedad privada. Este supuesto básico es a sus ojos un hecho indiscutible que no se presta a ulterior investigación.

Sin embargo, Proudhon expone al examen crítico las bases de la economía política, es decir, la propiedad privada” (p. 149). “Al hacer del tiempo de trabajo (que es la esencia directa de la actividad humana como tal) la medida de los salarios y del valor del producto, Proudhon da importancia decisiva al elemento humano. En cambio, en la vieja economía política, el factor decisivo era el poder material del capital y de la propiedad territorial” (p. 172).

Así, en la sociedad capitalista domina el elemento “material”, el poder del capital. Esto no es una interpretación ilusoria y “en la mente humana” de las relaciones entre los hombres, relaciones de dominación y subordinación; se trata de un hecho social real. “La propiedad, el capital, el dinero, el trabajo asalariado y categorías similares no representan en sí mismas fantasmas de la imaginación, sino productos muy prácticos y muy concretos de la autoalienación del obrero” (pp. 176-7). A este elemento “material” que domina de hecho la vida económica, se le opone el elemento “humano” como ideal, como norma, como lo que debe ser. Las relaciones humanas y sus “formas alienadas” son dos mundos diferentes, el mundo de lo que debe ser y el mundo de lo que es; se trata de una cadena de la realidad capitalista en nombre de un ideal socialista. Esta oposición entre el elemento humano y el elemento material nos recuerda la teoría del fetichismo de la mercancía de Marx, pero en esencia se mueve en un mundo de ideas diferentes. Con el fin de transformar esta teoría de la alienación de las relaciones humanas en una teoría de la “cosificación” de las relaciones sociales (esto es, en la teoría del fetichismo de la mercancía), Marx tuvo que elaborar el camino del socialismo utópico al científico, del elogio de Proudhon a una aguda crítica de sus ideas, de la negación de la realidad en nombre de un ideal a la búsqueda dentro de esa realidad misma de las fuerzas capaces de impulsar el desarrollo y el movimiento. De *La Sagrada Familia* Marx, debía

desplazarse hacia la *Miseria de la Filosofía*. En la primera de estas obras Proudhon era elogiado por tomar como punto de partida de sus observaciones la negación de la propiedad privada, pero luego Marx construyó su sistema económico precisamente analizando la economía mercantil basada en la propiedad privada. En *La Sagrada Familia*, se elogia a Proudhon por su idea de que el valor del producto está constituido por el tiempo de trabajo (como “la esencia directa de la actividad humana”). Pero en la *Miseria de la Filosofía*, Proudhon es sometido a crítica por esta teoría. La fórmula de “la determinación del valor por el tiempo de trabajo” se transforma en la mente de Marx de una norma de lo que debe ser, en una “expresión científica de las relaciones económicas de la sociedad actual (*Miseria de la filosofía*, p. 63). De Proudhon, Marx retoma parcialmente a Ricardo, de la utopía pasa al análisis de la realidad de la economía capitalista.

La transición de Marx del socialismo utópico al materialismo científico introdujo un cambio esencial en la mencionada teoría de la “alienación”. Si la oposición que Marx había descrito entre las relaciones humanas y su forma “material” significaba una oposición entre lo que debe ser y lo que es, ahora ambos factores opuestos son transferidos al mundo tal como es, al ser social. La vida económica de la sociedad contemporánea es, por un lado, la totalidad de las relaciones sociales de producción y, por el otro, una serie de categorías “materiales” en las cuales se manifiestan esas relaciones. Las relaciones de producción entre personas y su forma “material” son el contenido de una nueva oposición originada en la anterior oposición entre el elemento “humano” de la economía y sus formas “alienadas”. La fórmula del fetichismo de la mercancía fue hallada de este modo. Pero fueron aún necesarias varias etapas antes de que Marx diera a esta teoría su formulación final.

Como puede verse por las citas de la *Miseria de la Filosofía*,

Marx dijo más de una vez que el dinero, el capital, y otras categorías económicas no son cosas, sino relaciones de producción. Marx dio una formulación general a estos pensamientos en las siguientes palabras: “Las categorías económicas no son más que expresiones teóricas, abstracciones de las relaciones sociales de producción” (*Miseria de la Filosofía*, p. 102). Marx ya vio las relaciones sociales de producción detrás de las categorías materiales de la economía. Pero aún no se preguntó por qué las relaciones de producción entre las personas reciben necesariamente esta forma material en una economía mercantil. Marx dio este paso en la *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, donde dice que “el trabajo creador de valor de cambio se caracteriza finalmente por el hecho de que las relaciones sociales entre las personas, por así decirlo, se presentan invertidas, como relación social entre las cosas” (*Crítica*, p. 23). Aquí se da la formulación exacta del fetichismo de la mercancía. Se destaca el carácter material que está presente en las relaciones de producción de la economía mercantil, pero todavía no se señala la causa de esta “materialización” y su necesidad en una economía nacional no regulada. En esta “materialización”, Marx aparentemente ve sobre todo una “mistificación”, que es obvia en las mercancías y más oscura en el dinero y en el capital. Explica que esta mistificación es posible sólo como consecuencia de los hábitos adquiridos en la vida cotidiana. “Únicamente el hábito de la vida cotidiana induce a considerar trivial y obvio que una relación social de producción tome la forma de un objeto, dando a la relación entre las personas en su trabajo el aspecto de una relación que se establece entre las cosas, y entre estas cosas y las personas” (*Crítica*, p. 23). Hammacher tiene completa razón cuando dice que esta explicación del fetichismo de la mercancía en términos de hábitos es muy débil. Pero está profundamente equivocado cuando afirma que ésta es la única explicación dada por Marx. Dice Hammacher: “Es

sorprendente que Marx descuidó el fundamento para este punto esencial; en *El Capital* no se da ninguna explicación”. (Hammacher, *op cit.*, p. 235). Si en *El Capital* no se mencionan estos “hábitos”, es porque toda la sección del capítulo I sobre el fetichismo de la mercancía contiene una explicación completa y profunda de este fenómeno. La ausencia de una regulación directa del proceso social de la producción conduce necesariamente a la regulación indirecta del proceso de producción a través del mercado, a través de los productos del trabajo, a través de las cosas. Aquí el objeto de estudio es la “materialización” de las relaciones de producción y no sólo una “mistificación” o ilusión. Esa es una de las características de la estructura económica de la sociedad contemporánea. “La conducta puramente atomística de los hombres en su proceso social de producción, y, por tanto, la forma *material* que revisten sus propias relaciones de producción, sustraídas a su control y a sus actos individuales conscientes, se revelan ante todo en el hecho de que los productos de su trabajo revisten, con su *carácter general, forma de mercancías*” (C., I, p. 55).

La materialización de las relaciones de producción no surge de “hábitos” sino de la estructura interna de la economía mercantil. El fetichismo no es sólo un fenómeno de conciencia social, sino de ser social. Sostener, como hace Hammacher, que la única explicación que dio Marx del fetichismo fue en términos de “hábitos” es pasar totalmente por alto esta formulación definitiva de la teoría del fetichismo de la mercancía que encontramos en el tomo I de *El Capital* y en el capítulo sobre “La fórmula trinitaria” en el tomo III. Así, en *La Sagrada Familia*, el elemento “humano” de la economía es contrastado con el elemento “material”, “alienado”, como el ideal frente a la realidad. En la *Miseria de la Filosofía*, Marx descubrió las relaciones sociales de producción detrás de las cosas. En la *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, se coloca el énfasis en el carácter específico de la economía mercantil que

consiste en el hecho de que las relaciones sociales de producción se hallan “cosificadas”. Una descripción detallada de este fenómeno y una explicación de su necesidad objetiva en una economía mercantil se encuentra en el tomo I de *El Capital*, principalmente aplicada a los conceptos de valor (de cambio), dinero y capital. En el tomo III, en el capítulo sobre “La fórmula trinitaria”, Marx brinda un nuevo desarrollo, aunque fragmentario, de los mismos pensamientos aplicados a las categorías básicas de la economía, capitalista y destaca la “fusión” específica de las relaciones sociales de producción con el proceso de la producción material.

SEGUNDA PARTE

LA TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO DE MARX

Los críticos de Marx a menudo le dirigen el reproche de que no demostró completamente su teoría del valor-trabajo, sino que meramente la decretó como algo obvio. Otros críticos se han manifestado dispuestos a ver algún tipo de prueba en las primeras páginas de *El Capital*, y han dirigido su artillería pesada contra las afirmaciones con que Marx inicia su obra. Este es el enfoque de Böhm-Bawerk en su crítica (*Karl Marx y el cierre de su sistema; La teoría positiva del capital*). Los argumentos de Böhm-Bawerk parecen a primera vista tan convincentes que podríamos decir osadamente que ninguna crítica posterior fue concebida sin repetirlos. Sin embargo, toda la crítica de Böhm-Bawerk se mantiene o cae junto con los supuestos sobre los que está construida, a saber, que las cinco primeras páginas de *El Capital*, contienen la única base sobre la cual Marx construyó su teoría del valor. Nada más erróneo que esta concepción. En las primeras páginas de *El Capital* Marx, mediante el método analítico, pasa del valor de cambio al valor, y del valor al trabajo. Pero el fundamento *dialéctico* completo de la teoría del valor de Marx sólo puede exponerse sobre la base de su teoría del fetichismo de la mercancía, que analiza la estructura general de la economía mercantil. Sólo después de descubrir las bases de la teoría del valor de Marx se aclara lo que éste dice en el famoso primer capítulo de *El Capital*. Sólo entonces la teoría del valor de Marx y las numerosas críticas a ella aparecen bajo una luz adecuada. Sólo después de la obra de Hilferding³⁴

³⁴ "Böhm-Bawerk's Marx-Kritik, Marx-Studien, Viena, 1904, y el

se comienza a comprender exactamente el carácter sociológico de la teoría del valor de Marx. El punto de partida de la teoría del valor-trabajo es un medio social determinado, una sociedad con una determinada estructura productiva. Esta concepción fue a menudo repetida por los marxistas, pero hasta la época de Hilferding nadie hizo de ella la piedra fundamental de todo el edificio de la teoría del valor de Marx. Hilferding merece un gran elogio por esto, pero desafortunadamente se limitó a un tratamiento general de los problemas de la teoría del valor, y no expuso sistemáticamente sus bases.

Como vimos en la primera parte, sobre el fetichismo de la mercancía, la idea central de la teoría del fetichismo no es que la economía política descubre las relaciones de producción entre los hombres detrás de las categorías materiales, sino que en una economía mercantil capitalista, estas relaciones de producción entre las personas adquieren una forma material y solo pueden realizarse bajo esta forma. La formulación 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 una economía mercantil-capitalista, las relaciones laborales de producción adquieren necesariamente la forma del valor de las cosas, y solo pueden aparecer en esta forma material; el trabajo solo puede expresarse en valor. Aquí el punto de partida de la investigación no es el valor sino el trabajo; la estructura de producción de la sociedad mercantil, la totalidad de las relaciones de producción entre los hombres. Las transacciones del cambio mercantil son

artículo ya citado, “Zur Problemstellung der Theoretischen Ökonomie bei Karl Marx”, Die Neue Zeit, Stuttgart, 1904. [Cuaderno de Pasado y Presente, No 49, Córdoba, 1974]

la consecuencia necesaria de la estructura interna de la sociedad; son uno de los aspectos del proceso social de la producción. La teoría del valor-trabajo no se basa en un análisis de las transacciones de cambio como tales en su forma material, sino en el análisis de esas relaciones sociales de producción expresadas en las transacciones.

VIII. LAS CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA TEORÍA DEL VALOR DE MARX

Antes de abordar en detalle la *teoría del valor* de Marx, consideramos necesario describir sus características principales. Si no lo hacemos, la presentación de los aspectos separados y los problemas particulares de la teoría del valor (que son muy complejos e interesantes) pueden ocultar al lector las ideas principales sobre las cuales se basa la teoría y que impregnan cualquier parte de ella. Obviamente, las características generales de la teoría de Marx que presentamos en este capítulo sólo pueden ser plenamente desarrolladas y fundamentadas en los capítulos siguientes. Por otro lado, el lector encontrará en esos capítulos repeticiones de las ideas expresadas en éste, aunque presentadas con mayor detalle.

Todos los conceptos básicos de la economía política expresan, como hemos visto, *relaciones sociales de producción entre personas*. Si abordamos la teoría del valor desde este punto de vista, nos enfrentamos entonces con la tarea de demostrar que el valor: 1) es una relación social entre *personas*; 2) asume una forma *material*; y 3) se relaciona con el proceso de *producción*.

A primera vista, el valor, como otros conceptos de la economía política, parece ser una propiedad de las cosas. Observando los fenómenos del cambio podemos ver que en el mercado cada cosa se cambia por una determinada

cantidad de cualquier otra cosa, o - en las condiciones del cambio desarrollado- se cambia por una determinada cantidad de dinero (oro), con el cual se puede comprar cualquier otra cosa en el mercado (dentro de los límites de esta suma, por supuesto). Esta suma de dinero, o precio de las cosas, cambia casi a diario, según las fluctuaciones del mercado. Hoy, existe una escasez de paños en el mercado y su precio sube a 3 rublos y 20 kopeks por arshin [1 arshin=28 pulgadas]. A la semana, la cantidad de paño suministrada al mercado supera el suministro normal, y el precio cae a 2 rublos 75 kopeks por arshin. Estas fluctuaciones y desviaciones diarias de los precios, si se las considera en un periodo más largo de tiempo, oscilan alrededor de un nivel medio, alrededor de un precio medio que es, por ejemplo, de 3 rublos por arshin. En la sociedad capitalista, este precio medio no es proporcional al valor en trabajo del producto, es decir, a la cantidad de trabajo necesario para su producción sino que es proporcional al llamado “precio de producción”, que es igual al costo de producción de ese producto más el beneficio medio sobre el capital invertido. Sin embargo, para simplificar el análisis, podemos abstraernos del hecho de que el paño es producido por el capitalista con ayuda de trabajadores asalariados. El método de Marx, como hemos visto antes, consiste en separar y analizar tipos individuales de relaciones de producción que sólo en su totalidad brindan un cuadro fiel de la economía capitalista. Por el momento, sólo nos interesa un tipo básico de relación de producción entre las personas en una economía mercantil, o sea, la relación entre las personas como productores de mercancías *separados y formalmente independientes unos de otros*. Sólo sabemos que el paño es producido por los productores de mercancías y es llevado al mercado para ser cambiado o vendido a otros productores de mercancías. Estamos en una sociedad de productores de mercancías, en la llamada “economía mercantil simple”, diferente de una

economía capitalista más compleja. En las condiciones de una economía mercantil simple, los precios medios de los productos son proporcionales a su valor-trabajo. En otras palabras el valor representa el nivel medio alrededor del cual fluctúan los precios del mercado y con el cual los precios coincidirían si el *trabajo social* se distribuyera proporcionalmente entre las diversas ramas de la producción. Así, se establecería un estado de equilibrio entre las distintas ramas de la producción.

Toda sociedad basada en una avanzada división del trabajo supone necesariamente cierta distribución del trabajo social entre las diversas ramas de la producción. *Todo sistema de división del trabajo es al mismo tiempo un sistema de distribución del trabajo.* En la sociedad comunista primitiva, en la familia campesina patriarcal o en la sociedad socialista, el trabajo de todos los miembros de una determinada unidad económica se distribuye de antemano y conscientemente entre las tareas individuales, según el carácter de las necesidades de los miembros del grupo y del nivel de productividad del trabajo. En una economía mercantil, nadie controla la distribución del trabajo entre las ramas particulares de la producción y entre las empresas particulares. Ningún fabricante de paños sabe cuánto paño necesita la sociedad en un momento dado ni cuánto paño se produce en un momento determinado en todas las empresas fabricantes de paños. Así, la producción de paños supera a la demanda (superproducción) o es inferior a ella (subproducción). En otras palabras, la cantidad de trabajo social que se gasta en la producción de paños es, o bien demasiado grande, o bien demasiado pequeña. El equilibrio entre la producción de paños y otras ramas de la producción se altera constantemente. La producción de mercancías es un sistema de equilibrio constantemente perturbado.

Pero si eso es así, entonces, ¿cómo la economía mercantil sigue existiendo como una totalidad de

diferentes ramas de producción que se complementan unas a otras? La economía mercantil sólo puede existir porque cada perturbación del equilibrio provoca una tendencia a su restablecimiento. Esta tendencia a restablecer el equilibrio se realiza mediante el mecanismo del mercado y los precios del mercado. En la economía mercantil ningún productor de mercancías puede ordenar a otro que aumente o disminuya su producción. Mediante sus acciones con relación a las cosas algunas personas influyen sobre la actividad laboral de otras y las inducen a aumentar o disminuir la producción (aunque ellas mismas no son conscientes de esto). La superproducción de paños y la caída resultante de los precios por debajo del valor inducen a los fabricantes de paños a reducir la producción. Lo inverso es verdadero en caso de subproducción. La desviación de los precios del mercado con respecto a los valores es el mecanismo mediante el cual se eliminan la superproducción y la subproducción, y se afirma la tendencia hacia el restablecimiento del equilibrio entre las ramas de la producción de la economía nacional.

El cambio de dos mercancías diferentes según sus valores corresponde al estado de equilibrio entre dos ramas de la producción. En este equilibrio cesa toda transferencia de trabajo de una rama a la otra, pero si esto sucede, es obvio que el cambio de dos mercancías de acuerdo a su valor iguala las ventajas de los productores de mercancías en ambas ramas de la producción y elimina los motivos para la transferencia de una rama a otra. En la economía mercantil simple, tal igualación de las condiciones de producción entre las diversas ramas significa que una determinada cantidad de trabajo consumida por los productores de mercancías en esferas diferentes de la economía nacional suministra a cada uno de ellos un producto de igual valor. *El valor de las mercancías es directamente proporcional a la cantidad de trabajo necesario para su producción.* Si en promedio se necesitan tres horas de trabajo para la producción de un arshín de paño, dado cierto nivel

de la técnica (el trabajo gastado en materias primas, instrumentos de producción, etc., también se cuenta), y son necesarias nueve horas de trabajo para la producción de un par de botas (suponiendo que el trabajo del pañero y el zapatero son de igual habilidad), entonces el cambio de tres arshins de paño por un par de botas corresponde al estado del equilibrio entre ambos tipos de trabajo. Una hora de trabajo del zapatero y una hora de trabajo del pañero se igualan (cada una de ellas representa una parte igual del *trabajo total de la sociedad* distribuido entre todas las ramas de la producción). Así, el trabajo que crea valor no sólo aparece como trabajo cuantitativamente distribuido, sino también como trabajo socialmente igualado (o igual), o dicho más brevemente, como trabajo “social”, entendido como la masa total de trabajo homogéneo e igual de toda la sociedad. El trabajo tiene estas características sociales no sólo en una economía mercantil sino también, por ejemplo, en una economía socialista. En ésta, los órganos de contabilidad del trabajo examinan la labor de los individuos de antemano como parte del trabajo unificado y total de la sociedad expresado en unidades de trabajo sociales convencionales. Pero en la economía mercantil, el proceso de socialización, igualación y distribución del trabajo se lleva a cabo de manera diferente. El trabajo de los individuos no aparece directamente como trabajo social. Se convierte en social sólo porque es igualado a algún otro trabajo, y esta igualación del trabajo se efectúa mediante el cambio. En el cambio, los valores de uso concretos y las formas concretas del trabajo son ignorados completamente. Así, el trabajo, que antes considerábamos como social, como socialmente *igualado* y cuantitativamente *distribuido*, ahora adquiere una característica cualitativa y cuantitativa particular que sólo es inherente a una economía mercantil: el trabajo aparece como trabajo abstracto y socialmente necesario. El valor de las mercancías está determinado por el trabajo

socialmente necesario, es decir, por cierta cantidad de trabajo abstracto.

Pero si el valor está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de una unidad del producto, entonces esta cantidad de trabajo depende a su vez de la productividad del trabajo. El aumento de la productividad del trabajo disminuye el trabajo socialmente necesario y reduce el valor de una unidad del producto. La introducción de máquinas, por ejemplo, permite la producción de un par de botas en 6 horas en lugar de las 9 horas que antes se necesitaban. De este modo, su valor disminuye de 9 rublos a 6 (si admitimos que una hora del trabajo de un zapatero, que suponemos medio, crea un valor de 1 rublo). Las botas más baratas comienzan a penetrar en la campaña y a desplazar las toscas sandalias y las botas caseras. La demanda de zapatos aumenta y la producción de zapatos se expande. En la economía nacional, se produce una redistribución de fuerzas productivas. De esta manera, la fuerza motriz que transforma todo el sistema del valor se origina en el proceso técnico-material de la producción. El aumento de la productividad del trabajo se expresa en una disminución de la cantidad de trabajo concreto que se consume de hecho, en promedio, en la producción. Como resultado de esto (por el carácter dual del trabajo, como trabajo concreto y trabajo abstracto), la cantidad de este trabajo, que se considera como “social” o “abstracto”, esto es, como parte del trabajo total, homogéneo, de la sociedad, disminuye. El aumento de la productividad del trabajo modifica la cantidad de trabajo abstracto necesario para la producción. Provoca un cambio en el valor del producto del trabajo. Un cambio en el valor de los productos afecta, a su vez, la distribución del trabajo social entre las diversas ramas de la producción. *Productividad del trabajo - trabajo abstracto - valor - distribución del trabajo social*: tal es el esquema de una economía mercantil en la cual el valor

desempeña el papel de regulador, estableciendo el equilibrio en la distribución del trabajo social entre las diversas ramas de la economía nacional (acompañado por constantes desviaciones y perturbaciones). *La ley del valor es la ley del equilibrio de la economía mercantil.*

La teoría del valor analiza las leyes del cambio, las leyes de la igualación de las cosas en el mercado, sólo si estas leyes se relacionan con las leyes de la producción y distribución del trabajo en la economía mercantil. Los términos del cambio entre dos mercancías (consideramos los términos promedio del cambio y no los precios del mercado accidentales), corresponden a un nivel determinado de productividad del trabajo en las ramas que elaboran esos artículos. La igualación de varias formas concretas de trabajo como componentes del trabajo social total, distribuidas entre varias ramas, se realiza a través de la igualación de las cosas, es decir, de los productos del trabajo como valores. Así la actual interpretación de la teoría del valor como una teoría que se limita a las relaciones de cambio entre las cosas es errónea. El objetivo de esta teoría es descubrir las leyes del equilibrio [de la distribución] del trabajo tras la regularidad en la igualación de las cosas [en el proceso de cambio]. También es incorrecto considerar la teoría de Marx como un análisis de las *relaciones entre el trabajo y las cosas*, cosas que son productos del trabajo. La relación del trabajo con las cosas se refiere a una forma concreta determinada de trabajo y a una cosa determinada concreta. Esta es una relación técnica que en sí misma no es objeto de la teoría del valor. El objeto de la teoría del valor es la *interrelación de diversas formas de trabajo* en el proceso de su distribución, que se establece mediante la relación de cambio entre las cosas, esto es, entre los productos del trabajo. Así, la teoría del valor de Marx es totalmente coherente con los ya mencionados postulados generales de su teoría económica, que no analiza relaciones entre cosas ni relaciones de personas con cosas, sino

relaciones entre personas que están vinculadas entre sí a través de las cosas.

Hasta ahora hemos considerado el valor principalmente en su aspecto *cuantitativo*. Abordamos la *magnitud* del valor como reguladora de la *distribución cuantitativa* del trabajo social entre ramas individuales de la producción. En este análisis fuimos llevados al concepto de trabajo abstracto, que fue tratado también, sobre todo, en su aspecto cuantitativo, o sea, como trabajo socialmente necesario. Ahora debemos examinar brevemente el aspecto *cualitativo* del valor. Según Marx, el valor no sólo es un regulador de la distribución del trabajo social, sino también una expresión de las *relaciones* sociales de producción *entre las personas*. Desde este punto de vista, el valor es una *forma social* adquirida por los productos del trabajo en el contexto de determinadas relaciones de producción entre personas. Del valor contemplado como una magnitud determinada cuantitativamente, debemos pasar al valor que abordamos como una forma social cualitativamente determinada. En otras palabras, de la teoría de la “magnitud del valor” debemos pasar a la teoría de la “*forma del valor*” (*wertform*).³⁵

Como ya hemos señalado, en una economía mercantil el valor desempeña el papel de regulador de la distribución del trabajo. ¿Este rol del valor se origina en las características *técnicas* o en las características *sociales* de la economía mercantil, es decir, en el estado de sus fuerzas productivas o en la forma de sus relaciones de producción entre las personas? Basta plantear la pregunta para responderla en términos de las características sociales de la economía mercantil. No toda distribución del trabajo

³⁵ Por forma del valor no entendemos las diversas formas que el valor adopta en el curso de su desarrollo (por ejemplo, la forma elemental, la forma expandida, etc.), sino el valor concebido desde el punto de vista de sus formas sociales, es decir, el valor como forma.

social da al producto del trabajo la forma del valor, sino sólo esa distribución que no es organizada directamente por la sociedad sino que es regulada indirectamente a través del mercado y el cambio de cosas. En una comunidad comunista primitiva o en una aldea feudal, el producto del trabajo tiene “valor” (*tsennost*) en el sentido de utilidad, valor de uso, pero no tiene “valor” (*stoimost*). El producto adquiere valor (*stoimost*) sólo en condiciones en las que es producido específicamente para la venta, y adquiere en el mercado una evaluación objetiva y exacta que la iguala (mediante el dinero) con todas las otras mercancías y le da la propiedad de ser intercambiable por cualquier otra mercancía. En otras palabras, ello supone una forma determinada de economía (la economía mercantil), una forma determinada de organización del trabajo a través de empresas independientes y de propiedad privada. El trabajo en sí mismo no da valor al producto, *sino sólo el trabajo que es organizado en determinada forma social* (en la forma de una economía mercantil). Si los productores se relacionan entre sí como organizadores formalmente independientes de la actividad económica y como productores autónomos de mercancías, los valores de su trabajo se enfrentan unos con otros en el mercado como “valores”. La igualdad de los productores de mercancías como organizadores de unidades económicas individuales y como contratantes de relaciones de producción de intercambio se expresa en la igualdad de los productos del trabajo como valores. El valor de las cosas expresa un determinado tipo de relaciones de producción entre las personas.

Si el producto del trabajo sólo adquiere valor en determinada forma social de organización del trabajo, entonces el valor no representa una “propiedad” del producto del trabajo, sino una determinada “*forma social*” o “*función social*” que el producto del trabajo desempeña como vínculo entre productores de mercancías disociados, como “intermediario” o “portador” de relaciones de producción entre personas. Así,

a primera vista, el valor parece ser simplemente una propiedad de las cosas. Cuando decimos: “una mesa redonda de roble, pintada, cuesta 25 rublos, o tiene el valor de 25 rublos”, puede mostrarse que esta oración brinda información sobre cuatro propiedades de la mesa. Pero si pensamos en ello, nos convenceremos de que las primeras tres propiedades de la mesa son radicalmente distintas de la cuarta. Las propiedades caracterizan la mesa como una cosa material y nos dan determinada información sobre los aspectos técnicos de la labor del carpintero. Un hombre con experiencia acerca de estas propiedades de la mesa puede brindar una imagen del aspecto técnico de la producción, puede dar una idea de las materias primas, los accesorios, los métodos técnicos y hasta la habilidad técnica del carpintero, pero por mucho que estudie la mesa no aprenderá nada acerca de las relaciones sociales (de producción) entre los productores de la mesa y otras personas. No puede saber si el productor es un artesano independiente, un trabajador asalariado o tal vez un miembro de una comunidad socialista, o un carpintero aficionado que hace mesas para uso personal. Las características del producto expresadas en las palabras “la mesa vale 25 rublos” son de una naturaleza totalmente distintas. Estas palabras muestran que la mesa es una mercancía, que ha sido producida para el mercado, que su productor se relaciona con otros miembros de la sociedad mediante relaciones de producción entre propietarios de mercancías, que la economía tiene determinada forma social, o sea, la forma de una economía mercantil. No aprendemos nada acerca de los aspectos técnicos de la producción o de la cosa misma, pero aprendemos algo acerca de la forma social de la producción y acerca de las personas que toman parte en ella. Esto significa que el “valor” (*stoimost*) no caracteriza a las cosas, sino a las relaciones humanas en que se producen las cosas. No es una propiedad de las cosas, sino una forma social que

adquieren las cosas por el hecho de que las personas entran en determinadas relaciones de producción mutuas a través de las cosas. El valor es una “relación social tomada como una cosa”, una relación de producción entre personas que adopta la forma de una propiedad de las cosas. Las relaciones de trabajo entre productores de mercancías o el trabajo social se “materializan” y “cristalizan” en el valor de un producto del trabajo. Esto significa que una *determinada forma social de organización del trabajo es compatible con una forma social particular de producto del trabajo*. “El trabajo, que crea (o más exactamente determina, *seztende*) valor de cambio, es una *forma social específica del trabajo*.” “Crea una determinada *forma social* de la riqueza, el valor de cambio”³⁶. La definición del valor como expresión de relaciones de producción entre personas no contradice la definición del valor como expresión de trabajo abstracto que vimos antes. La diferencia sólo reside en el hecho de que antes analizamos el valor en su aspecto cuantitativo (como una magnitud) y ahora en su aspecto cualitativo (como forma social). De acuerdo con esto, el trabajo abstracto fue presentado antes en términos de su lado cuantitativo y ahora es tratado en términos de su lado cualitativo, o sea, como trabajo social en su forma específica, que presupone relaciones de producción entre personas como productores de mercancías.

La teoría de Marx de la “forma del valor” (es decir, de la forma social que adquiere el producto del trabajo) es el resultado de una determinada forma del trabajo. Esta teoría es la parte más específica y original de la teoría del valor de Marx. La idea de que el trabajo crea valor era conocida mucho antes de la época de Marx, pero en la teoría de éste adquiere un significado completamente diferente. Marx llevó a cabo una distinción precisa entre el

³⁶ *Kritik der politischen Ökonomie*, p. 13. Las bastardillas son nuestras.

proceso técnico-material de la producción y sus formas sociales, entre el trabajo como la totalidad de los métodos técnicos (trabajo concreto) y el trabajo contemplado desde el punto de vista de sus formas sociales en la sociedad mercantil-capitalista (trabajo abstracto o trabajo humano en general). El carácter específico de la economía mercantil consiste en el hecho de que el proceso técnico-material de la producción no es regulado directamente por la sociedad sino que es dirigido por los productores individuales de mercancías. El trabajo concreto está directamente vinculado al trabajo privado de los individuos aislados. El trabajo *privado* de los productores separados de mercancías se vincula al trabajo de todos los otros productores de mercancías y se convierte en trabajo social sólo si el producto de un productor es igualado como valor con todas las otras mercancías. Esta igualación de todos los productos como valores es al mismo tiempo (como hemos mostrado) una igualación de todas las formas concretas de trabajo gastado en las diversas esferas de la economía nacional. Esto significa que el trabajo privado de los individuos aislados no adquiere el carácter de trabajo social en la forma concreta en que fue gastado en el proceso de producción, sino a través del cambio, que representa una abstracción de las propiedades concretas de las cosas individuales y las formas individuales del trabajo. En verdad, puesto que la producción mercantil se orienta hacia el cambio ya durante el proceso de producción, el productor de mercancías, ya en el proceso de la producción directa, antes del acto de intercambio, iguala su producto con una suma determinada de valor (dinero) y así también su trabajo concreto con una determinada cantidad de trabajo abstracto. Pero, en primer lugar, esta igualación de trabajo lleva consigo un carácter preliminar “representado en la conciencia”. La igualación aún debe realizarse en el acto real del intercambio. En segundo término, aun en su forma preliminar, la igualación del

trabajo, aunque preceda al acto del intercambio, se realiza mediante una igualación de cosas como valores “representados en la conciencia”. Sin embargo, puesto que la igualación del trabajo mediante la igualación de las cosas es un resultado de la forma social de la economía mercantil en donde no hay ninguna organización social ni igualación del trabajo directa, el trabajo abstracto es un concepto social e histórico. *El trabajo abstracto no expresa una igualdad psicológica de diversas formas de trabajo, sino una igualación social de diferentes formas de trabajo que se realiza en la forma específica de igualación de los productos del trabajo.*

El carácter especial de la teoría del valor de Marx consiste en el hecho de que explica precisamente el tipo de trabajo que crea valor. Marx “investigó el trabajo en su función creadora de valor y puso en claro por vez primera *qué* trabajo y por *qué* y *cómo* crea valor, descubriendo que el valor no es otra cosa que el trabajo de *esta* clase cristalizado”.³⁷ Es precisamente esta explicación del “doble carácter del trabajo” lo que Marx consideraba la parte central de su teoría del valor.³⁸

Así, el doble carácter del trabajo refleja la diferencia entre el proceso *técnico-material* de la producción y su *forma social*. Esta diferencia que examinamos en el capítulo sobre el fetichismo de la mercancía, es la base de toda la teoría económica de Marx, inclusive de la teoría del valor. Esta diferencia básica genera la diferencia entre trabajo concreto y trabajo abstracto, que a su vez se expresa en la oposición entre valor de uso y valor. En el capítulo I de *El Capital*, la exposición de Marx sigue precisamente el orden opuesto. Comienza su análisis con los fenómenos del mercado que pueden observarse, con la oposición entre

³⁷ F. Engels, *Prefacio* al tomo II de *El Capital*, p. 19. (Las bastardillas son de Engels).

³⁸ *El Capital*, I., p.41; Cartas de Marx y Engels (traducción rusa de V. Adoratski, 1923, p. 168).

valor de uso y valor de cambio. A partir de esta oposición, que puede verse en la superficie de los fenómenos, parece luego sumergirse en el doble carácter del trabajo (concreto y abstracto). Luego, al final del capítulo I, en la sección sobre la producción mercantil, revela las formas sociales que asume el proceso técnico-material de la producción. Marx aborda la sociedad humana partiendo de las cosas, y considerando luego el trabajo. Comienza con cosas que son visibles y se desplaza hacia los fenómenos que deben ser revelados por medio del análisis científico. Marx usa este método analítico en las primeras cinco páginas de *El Capital* con el fin de simplificar su presentación. Pero el curso *dialéctico* de su pensamiento debe ser interpretado en el orden inverso. Marx pasa de la diferencia entre el proceso de producción y su forma social, es decir, de la estructura social de la economía mercantil, al doble carácter del trabajo considerado en su aspecto técnico y social y a la doble naturaleza de la mercancía como valor de uso y valor de cambio. Una lectura superficial de *El Capital* puede hacer pensar que al oponer valor de uso y valor de cambio, Marx designa una propiedad de las cosas mismas (tal es la interpretación de Böhm-Bawerk y de otros críticos de Marx). En realidad, el problema es la diferencia entre la existencia “material” y la existencia “funcional” de las cosas, entre el producto del trabajo y su forma social, entre las cosas y las relaciones de producción, entre personas “fundidas” con las cosas, esto es, relaciones de producción que se expresan mediante las cosas. Así, lo que se revela es una inseparable conexión entre la teoría del valor de Marx y sus bases metodológicas generales formuladas en su teoría del fetichismo de la mercancía. El valor es una relación de producción entre productores autónomos de mercancías; asume la forma de una propiedad de las cosas y se vincula con la distribución del trabajo social. O bien, considerando el mismo fenómeno desde el otro ángulo, el valor es la propiedad del producto del trabajo de cada

productor de mercancías que lo hace intercambiable con los productos del trabajo de cualquier otro productor de mercancías en una proporción determinada que corresponde a un nivel dado de productividad de trabajo en las diferentes ramas de la producción. Tenemos aquí una relación humana que adquiere la forma de una propiedad de las *cosas* y que se vincula con el proceso de distribución del trabajo en la producción. En otras palabras, estamos ante *relaciones cosificadas de producción entre personas*.

La cosificación del trabajo en el valor es la conclusión más importante de la teoría del fetichismo, que explica la inevitabilidad de la “cosificación” de las relaciones de producción entre las personas en una economía mercantil. La teoría del valor-trabajo no descubrió la condensación material del trabajo (como factor de la producción) en las cosas que son productos del trabajo; esto se produce en todas las formaciones económicas y es la base técnica del valor pero no su causa. La teoría del valor-trabajo descubrió el fetiche, la expresión cosificada del trabajo social en el valor de las cosas. El trabajo es “cristalizado” o constituido en valor en el sentido de que adquiere la “forma social del valor”. El trabajo se expresa y “se refleja” (*sich darstellt*). La expresión “*sich darstellt*” es usada con frecuencia por Marx para caracterizar la relación entre el trabajo abstracto y el valor. Cabe extrañarse de que los críticos de Marx no observaran esta inseparable conexión entre su teoría del valor y su teoría de la cosificación o fetichización de las relaciones de producción entre personas. Comprendieron la teoría del valor de Marx en un sentido mecánico-naturalista, no en un sentido sociológico.

Así la teoría de Marx analiza los fenómenos relacionados con el valor desde el punto de vista cualitativo. La teoría del valor de Marx reposa en dos cimientos básicos: 1) *la teoría de la forma del valor* como expresión material del trabajo abstracto que, a su vez,

presupone la existencia de relaciones sociales de producción entre productores autónomos de mercancías; y 2) la teoría de la distribución del *trabajo social* y la dependencia de la magnitud del valor con respecto a la cantidad de trabajo abstracto que depende, a su vez, del nivel de *productividad del trabajo*. Se trata de dos aspectos del mismo proceso: la teoría del valor analiza la forma social del valor, la forma en que el proceso de distribución del trabajo se lleva a cabo en la economía mercantil-capitalista. “La forma en la que esta distribución proporcional del trabajo se manifiesta en una sociedad en la que la interconexión del trabajo social se presenta como *cambio privado* de los productos individuales del trabajo, es precisamente el *valor de cambio* de estos productos.”³⁹ Así, el valor aparece, cualitativa y cuantitativamente, como una expresión del trabajo abstracto. Mediante el trabajo abstracto, el valor se vincula al mismo tiempo con la *forma social* del proceso social de la producción y con su contenido técnico-material. Esto es obvio si recordamos que el valor, al igual que otras categorías económicas, no expresa *relaciones humanas* en general, sino particularmente relaciones de producción entre personas. Cuando Marx trata el valor como la forma social del producto del trabajo condicionado por una determinada forma social del trabajo, coloca en primer plano el aspecto *cualitativo, sociológico*, del valor. Cuando el proceso de distribución del trabajo y el desarrollo de la productividad del trabajo se llevan a cabo en una forma social determinada, cuando se examinan las “masas cuantitativamente determinadas del trabajo total de la sociedad”⁴⁰ (incluida la ley de la distribución profesional del trabajo), entonces el aspecto

³⁹ Carta de Marx a Kugelmann del 11 de julio de 1868, en Karl Marx y Friedrich Engels, *Obras escogidas*, op. cit., t. II, p. 457 (las bastardillas son de Marx).

⁴⁰ *Ibíd.*

cuantitativo (hasta podríamos decir matemático) de los fenómenos que se expresan mediante el valor adquiere importancia. El error básico de la mayoría de los críticos de Marx consiste en: 1) su total incapacidad para comprender el aspecto cualitativo, sociológico, de la teoría del valor de Marx; y 2) el hecho de que limitan el aspecto cuantitativo al examen de las proporciones del intercambio, es decir, las relaciones cuantitativas del valor entre cosas; ignoran las interrelaciones cuantitativas entre las cantidades de trabajo social distribuidas entre las diferentes ramas de la producción y las diferentes empresas, interrelaciones que están en la base de la determinación cuantitativa del valor.

Hemos examinado brevemente dos aspectos del valor: el cualitativo y el cuantitativo (es decir, el valor como forma social y la magnitud del valor). Cada uno de estos caminos analíticos nos lleva al concepto de *trabajo abstracto* que, a su vez (como el concepto del valor) se nos aparecía, o bien primeramente en términos de su aspecto cualitativo (forma social del trabajo), o bien en términos de su aspecto cuantitativo (trabajo socialmente necesario). Así, debíamos reconocer el valor como la expresión del trabajo abstracto en términos de sus aspectos cualitativo y cuantitativo. El trabajo abstracto es el “*contenido*” o la “*sustancia*” que se expresa en el valor de un producto del trabajo. Nuestra tarea es también examinar el valor desde este punto de vista, o sea, desde el punto de vista de su conexión con el trabajo abstracto como “*sustancia*” del valor. Como resultado de esto, llegamos a la conclusión de que el conocimiento del valor, que es un fenómeno 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 también 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.

Esta triple división ayudará al lector a seguir el orden de nuestra exposición posterior. Ante todo, debemos examinar todo el mecanismo que vincula el valor y el trabajo. Los capítulos IX a XI están dedicados a este problema. En el capítulo IX, se considera el valor como una expresión de las relaciones de producción entre personas y en el capítulo XI se lo trata desde el punto de vista de su relación con el trabajo abstracto. Sólo tal análisis exhaustivo del mecanismo que vincula el valor y el trabajo en su totalidad puede brindarnos los fundamentos de la teoría del valor de Marx (por eso, el contenido de los capítulos IX a XI puede ser considerado como el fundamento de la teoría del valor-trabajo). Este análisis nos prepara para otro referido a las partes componentes de este mecanismo: 1) el *valor* que es creado por el trabajo, y 2) el *trabajo* que crea valor. El capítulo XII está dedicado al análisis del *valor* tratado en términos de su forma, contenido (sustancia) y magnitud. Finalmente, los capítulos XIII a XIV presentan un análisis del trabajo (que crea valor) en términos de los tres mismos aspectos. Puesto que el valor es una expresión de relaciones sociales entre personas, debemos ante todo ofrecer una caracterización general del trabajo social (capítulo XIII). En una economía mercantil, el trabajo social adquiere una expresión más precisa en la forma de *trabajo abstracto*, que es la “sustancia” del valor (capítulo XIV). La reducción del trabajo concreto a trabajo abstracto implica la reducción del trabajo calificado a trabajo simple (capítulo XV), y así la teoría del trabajo calificado es un complemento de la teoría del trabajo abstracto. Por último, el aspecto cuantitativo del trabajo abstracto aparece en la forma del trabajo socialmente necesario (capítulo XVI).

IX. EL VALOR COMO REGULADOR DE LA PRODUCCIÓN

Después de la publicación del tomo I de *El Capital*, Kugelmann le dijo a Marx que, en opinión de muchos lectores, éste no había probado el concepto de valor. Indignado, Marx responde a esta objeción en la ya citada carta del 11 de julio de 1868: “Cada niño sabe que cualquier nación morirá de hambre, y no digo en un año, sino en semanas, si dejara de trabajar. Del mismo modo, todo el mundo reconoce que las masas de productos correspondientes a diferentes masas de necesidades, exigen masas diferentes y cuantitativamente determinadas de la totalidad del trabajo social. Es *self evident* que esta *necesidad de la distribución* del trabajo social en determinadas proporciones no puede de ningún modo ser destruido por una *determinada forma* de producción social; únicamente puede cambiar la forma de su *manifestación*. Las leyes de la naturaleza jamás pueden ser destruidas. Y sólo puede cambiar, en dependencia de las difuntas condiciones históricas, la forma en la que estas leyes se manifiestan. Y la forma en la que esta distribución proporcional del trabajo se manifiesta en una sociedad en la que la interconexión del trabajo social se presenta como *cambio privado* de los productos individuales del trabajo, es precisamente el *valor de cambio* de estos productos.”⁴¹

Marx menciona aquí uno de los fundamentos de su teoría del valor. En la economía mercantil, nadie realiza ni regula conscientemente la distribución del trabajo social entre las diversas ramas industriales de tal manera que se corresponda al estado existente de las fuerzas productivas. Puesto que los productores individuales de mercancías son autónomos en la administración de la producción, la

⁴¹ “Carta de Marx a Kugelmann” del 11 de julio de 1868, *op. cit.*, p. 457.

repetición y la reproducción exacta de un proceso ya dado de producción social es completamente imposible. Además, es imposible la expansión proporcional del proceso. Puesto que las acciones de los productores aislados de mercancías no están conectadas ni son constantes, las desviaciones diarias en la dirección de la expansión o la contracción excesivas de la producción son inevitables. Si toda desviación tendiera a desarrollarse ininterrumpidamente, no sería posible continuar la producción; la economía social, basada en la división del trabajo, se derrumbaría. En realidad, toda desviación de la producción hacia arriba o hacia abajo, provoca fuerzas que frenan la desviación en la dirección dada y dan origen a movimientos en la dirección opuesta. La expansión excesiva de la producción conduce a la caída de los precios en el mercado. Esto origina una reducción de la producción, aún por debajo del nivel necesario. La ulterior reducción de la producción detiene la caída de los precios. La vida económica es un mar de movimientos fluctuantes. No es posible observar el estado de equilibrio en la distribución del trabajo entre las diversas ramas de la producción en ningún momento determinado. Pero sin tal estado de equilibrio concebido teóricamente, no es posible explicar el carácter y la dirección del movimiento fluctuante.

El estado de equilibrio entre dos ramas de la producción corresponde al intercambio de los productos sobre la base de sus valores. En otras palabras, tal estado de equilibrio corresponde al nivel medio de los precios. Este nivel medio es un concepto teórico. Los precios medios no corresponden a los movimientos reales de los precios del mercado concretos, pero los explican. Esta fórmula teórica, abstracta, del movimiento de los precios es, de hecho, la “ley del valor”. Por esto, puede verse que toda objeción a la teoría del valor que se base en el hecho de que los precios concretos del mercado no coinciden con los “valores” teóricos, no es más que un

malentendido. El acuerdo total entre los precios del mercado y el valor significaría la eliminación del regulador único que impide a las diferentes ramas de la economía social moverse en direcciones opuestas. Esto conduciría a un derrumbe de la economía. “La forma precio envuelve ya de *suyo* la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud del valor, es decir, la posibilidad de una desviación entre el primero y la segunda. Y ello no supone un defecto de esta forma; por el contrario, es eso precisamente lo que la capacita para ser la forma adecuada de un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio de toda ausencia de normas” (C., I, p. 63).

Un nivel determinado de los precios del mercado, regulados por la ley del valor, presupone una distribución determinada del trabajo social entre las ramas particulares de la producción, y modifica esta distribución en una dirección determinada. En una sección de *El Capital* Marx habla de las “fluctuaciones barométricas de los precios del mercado” (C., I, p. 290). Este fenómeno debe completarse. Las fluctuaciones de los precios de mercado son, en realidad, un barómetro, un indicador del proceso de distribución del trabajo social que se produce en las profundidades de la economía social. Pero es un barómetro muy inusual; un barómetro que no sólo indica el tiempo, sino que también lo corrige. Un clima puede reemplazar a otro sin una indicación del barómetro. *Pero una fase de la distribución del trabajo social reemplaza a otra sólo a través de la fluctuación de los precios del mercado y bajo su presión.* Si el movimiento de los precios del mercado vincula dos fases de la distribución del trabajo en la economía social, tenemos razón en suponer una estrecha relación interna entre la actividad laboral de los agentes económicos y el valor. Buscaremos la explicación de estas relaciones en el proceso de producción social, es decir, en la actividad laboral de las personas, y no en los fenómenos que están fuera de la

esfera de la producción o que no están relacionados con ella por una conexión funcional permanente. Por ejemplo, no buscaremos una explicación en las evaluaciones subjetivas de los individuos o en las relaciones matemáticas entre precios y cantidades de artículos si estas relaciones son tratadas como dadas y aisladas del proceso de producción. Los fenómenos relacionados con el valor sólo pueden ser captados en estrecha relación con la actividad laboral de la sociedad. La explicación del valor debe buscarse en el “trabajo” social. Esta es nuestra primera y más general conclusión.

El papel del valor como regulador de la distribución del trabajo en la sociedad, fue explicado por Marx no sólo en su carta a Kugelmann, sino también en varias secciones de *El Capital*. Tal vez esas observaciones estén expuestas en su forma más desarrollada en el capítulo XII, sección 4 del primer volumen de *El Capital* [párrafo cuarto dedicado a la “División del trabajo dentro de la manufactura y división del trabajo dentro de la sociedad”]: “Mientras que en la manufactura la ley férrea de la proporcionalidad adscribe determinadas masas de obreros a determinadas funciones, en la distribución de los productores de mercancías y de sus medios de producción entre las diversas ramas sociales del trabajo reinan en caótica mezcla el azar y la arbitrariedad. Claro está que las diversas esferas de producción procuran mantenerse constantemente en equilibrio, en el sentido de que, de una parte, cada productor de mercancías tiene necesariamente que producir un valor de uso y, por tanto, satisfacer una determinada necesidad social, y, como el volumen de estas necesidades varían cuantitativamente, hay un cierto nexo interno que articula las diversas masas de necesidades, formando con ellas un sistema primitivo y natural; de otra parte, la *ley del valor* de las mercancías se encarga de determinar qué parte de su volumen global de tiempo de trabajo disponible puede la sociedad destinar a la

producción de cada clase de mercancías. Pero esta tendencia constante de las diversas esferas de producción a mantenerse en equilibrio sólo se manifiesta como reacción contra el desequilibrio constante. La norma que en el régimen de división del trabajo dentro del taller se sigue *a priori*, como un plan preestablecido, en la división del trabajo dentro de la sociedad sólo rige *a posteriori*, como una ley natural interna, muda, perceptible tan solo en los cambios barométricos de los precios del mercado" (C., I, pp. 289-290).

Marx expone la misma idea en el volumen III: "La distribución de este trabajo social y la mutua complementación, el intercambio de materias de sus productos, la supeditación y la trabazón dentro de la rama social, quedan encomendadas a la acción fortuita de los distintos productores capitalistas (...) la ley del valor sólo actúa aquí como ley interna, que los agentes individuales consideran como una ciega ley natural, y esta ley es, de este modo, la que impone el equilibrio social de la producción en medio de sus fluctuaciones fortuitas" (C., III, pp. 212-213).

Así, sin una distribución proporcional del trabajo entre las diversas ramas de la economía, la economía mercantil no puede existir. Pero esta distribución proporcional del trabajo sólo puede realizarse si las profundas contradicciones internas que yacen en la base misma de la sociedad mercantil logran superarse. Por un lado, la sociedad mercantil es unificada en una sola economía social mediante la división del trabajo. Las partes individuales de esta economía se hallan estrechamente relacionadas entre sí y se influyen mutuamente. Por otro lado, la propiedad privada y la actividad económica autónoma de los productores individuales de mercancías desmenuzan la sociedad en una serie de unidades económicas aisladas e independientes. Esta sociedad mercantil desmenuzada "se convierte en una sociedad sólo

por el intercambio, que es el único proceso económico conocido para la economía de esta sociedad”.⁴² El productor de mercancías es formalmente autónomo. Actúa de acuerdo con su propio juicio unilateral, guiado por su propio interés y tal como lo concibe. Pero en virtud del proceso de cambio se relaciona con su negociador (comprador o vendedor) y mediante él se vincula indirectamente con todo el mercado, es decir, con la totalidad de los compradores y vendedores, en condiciones de competencia que tienden a reducir los términos del mercado al mismo nivel. La conexión de la producción entre productores individuales de mercancías dentro de la misma rama de la producción se logra mediante el cambio, mediante el valor del producto del trabajo. Tal conexión también se crea entre diferentes ramas de la producción, entre diferentes lugares del país y entre diferentes países. Esta conexión no sólo significa que los productores de mercancías intercambian sus productos, sino también que están socialmente relacionados unos con otros. Puesto que están vinculados en el cambio a través de los productos del trabajo, también se conectan en sus procesos productivos, en su actividad laboral, ya que en el proceso de la producción directa deben tomar en cuenta las presuntas condiciones del mercado. Mediante el cambio y el valor de las mercancías, la actividad laboral de algunos productores de mercancías influyen sobre la actividad laboral de todos y causa determinadas modificaciones. Por otro lado, esas modificaciones influyen en la misma actividad laboral. Las partes individuales de la economía social se ajustan unas a otras. Pero este ajuste sólo es posible si una parte influye sobre otra a través del movimiento de los precios en el mercado, movimiento que está determinado por la “ley del valor”.

⁴² Hilferding, *Finanzkapital* (edición rusa, 1923, p. 6). [Hay edic. en esp.]

En otras palabras, sólo a través del “valor” de las mercancías la actividad laboral de los productores separados e independientes conduce a la unidad productiva que recibe el nombre de economía social, a las interconexiones y al mutuo condicionamiento del trabajo de los miembros individuales de la sociedad. El valor es la correa de transmisión que transfiere el movimiento de los procesos laborales de una parte de la sociedad a otra, haciendo de esta sociedad una totalidad en funcionamiento.

Así, estamos frente al siguiente dilema: en una economía mercantil donde la actividad laboral de los individuos no está regulada ni está sujeta al ajuste directo mutuo, la conexión laboral-productiva entre los productores individuales de mercancías se realiza, o bien a través del proceso del cambio en el cual los productos del trabajo son igualados como valores, o bien no puede realizarse en absoluto. Pero la interconexión entre las partes individuales de la economía social es un hecho obvio. Esto significa que la explicación de este hecho debe buscarse en el movimiento de los valores de las mercancías. Detrás del movimiento del valor debemos develar las interrelaciones entre las actividades laborales de los individuos. Así confirmamos la conexión entre los fenómenos relacionados con el valor y la actividad laboral de las personas. Confirmamos la conexión general entre “valor” y “trabajo”. Aquí nuestro punto de partida no es el valor, sino el trabajo. Es erróneo representar la cuestión como si Marx hubiera comenzado con los fenómenos relacionados con el valor en su expresión material y, luego de analizarlos, hubiera llegado a la conclusión de que la propiedad común de las cosas cambiadas y evaluadas sólo puede ser el trabajo. La línea de pensamiento de Marx se mueve precisamente en dirección opuesta. En la economía mercantil, el trabajo de los productores individuales de mercancías, que tiene directamente la forma de trabajo

privado, puede adquirir el carácter de trabajo social, es decir, puede estar sujeto al proceso de *conexión y coordinación mutuas* sólo a través del “valor” de los productos del trabajo. El trabajo como fenómeno social sólo puede expresarse en el “valor”. El carácter específico de la teoría del valor-trabajo de Marx reside en el hecho de que éste no basa su teoría en las propiedades del valor, esto es, en los *actos de igualación y evaluación de cosas*, sino en las propiedades del trabajo en la economía mercantil, es decir, en el análisis de la *estructura laboral y las relaciones de producción* del trabajo. El mismo Marx destacó este carácter específico de su teoría cuando dijo: “La economía política ha analizado, indudablemente, aunque de un modo imperfecto, el concepto del valor y su magnitud, descubriendo el contenido que se escondía bajo estas formas. Pero no se le ha ocurrido preguntarse siquiera por qué este contenido reviste aquella forma, es decir *por qué el trabajo toma cuerpo en el valor* y por qué la medida del trabajo según el tiempo de su duración se traduce en la magnitud del valor del producto del trabajo” (C., I, pp. 44-45; las bastardillas son nuestras). Partiendo de la actividad laboral de las personas, Marx mostró que en una economía mercantil esta actividad inevitablemente adquiere la forma del valor de los productos del trabajo. Los críticos de la teoría del valor de Marx se oponen fundamentalmente a la posición “privilegiada” que recibe el trabajo en esa teoría. Citan una larga lista de factores y condiciones que se modifican cuando cambian los precios de las mercancías en el mercado. Cuestionan la base según la cual se aísla el trabajo de esa lista y se lo coloca en una categoría separada. A esto debemos responder que la teoría del valor no trata del trabajo como un factor técnico de la producción, sino de la actividad laboral de las personas como base de la vida de la sociedad y de las formas sociales dentro de las cuales se lleva a cabo este trabajo. Sin el análisis de las relaciones productivo-laborales de la sociedad, no hay economía política. Este análisis muestra que, en una economía

mercantil, la conexión productivo-laboral entre los productores de mercancías sólo puede expresarse en una forma material, en la forma del valor de los productos del trabajo.

Podría objetarse que nuestra idea de la conexión causal interna entre valor y trabajo (una conexión causal que necesariamente se desprende de la estructura misma de la economía mercantil) es demasiado general, e indudablemente será puesta en tela de juicio por los críticos de la teoría del valor de Marx. Veremos más adelante que la formulación de la teoría del valor-trabajo que ofrecemos ahora en su forma más general adquiere luego un carácter más concreto. Pero en esta formulación general, la presentación del problema del valor excluye de antemano toda una serie de teorías y condena al fracaso toda una serie de intentos. Concretamente, las teorías que buscan la causa determinante del valor y sus cambios en fenómenos que no están directamente conectados con la actividad laboral de las personas, con el proceso de producción, son excluidas de antemano (por ejemplo, la teoría de la escuela austriaca, que parte de las evaluaciones subjetivas de sujetos individuales aislados del proceso productivo y de las formas sociales concretas en las cuales este proceso se realiza). Por aguda que sea la explicación dada por tal teoría, por muy exitosamente que descubra ciertos fenómenos en el cambio de los precios, adolece del error básico que asegura todos sus éxitos especiales de antemano: no explica el mecanismo productivo de la sociedad contemporánea ni las condiciones de su funcionamiento y desarrollo normales. Al sustraer el valor, la correa de transmisión, del mecanismo productivo de la economía mercantil, esta teoría le quita toda posibilidad de captar la estructura y el movimiento de este mecanismo. Debemos determinar la conexión entre valor y trabajo no sólo para comprender los fenómenos relacionados con el “valor”, sino también para comprender el fenómeno

“trabajo” en la sociedad contemporánea, es decir, la posibilidad de la unidad del proceso productivo en una sociedad formada por productores individuales de mercancías.

X. IGUALDAD DE LOS PRODUCTORES DE MERCANCÍAS E IGUALDAD DE LAS MERCANCÍAS

La sociedad mercantil-capitalista, como toda sociedad basada en la división del trabajo, no puede existir sin una *distribución proporcional del trabajo* entre las diversas ramas de la producción. Esta distribución del trabajo sólo puede efectuarse si las actividades laborales de los individuos están *interconectadas y mutuamente condicionadas*. Esta conexión laboral-productiva sólo puede realizarse mediante el proceso de cambio en el mercado, *mediante el valor de las mercancías*, si la producción mercantil no está regulada socialmente. El análisis del proceso de cambio, de sus formas sociales y sus conexiones con la producción de la sociedad mercantil, es en esencia el objeto de la teoría del valor de Marx.⁴³

En el primer capítulo de *El Capital* Marx supuso tácitamente las premisas sociológicas de la teoría del valor (que ya hemos presentado) y comenzó directamente a analizar el acto del intercambio, donde se expresa *la igualdad de las mercancías intercambiadas*. Para la mayoría de los

⁴³ Simmel piensa que la investigación económica comienza, no con las cosas intercambiables, sino con el papel socio-económico del cambio: “El cambio es un fenómeno sociológico sui generis, una forma y una función primitiva de la vida interindividual; no es en modo alguno una consecuencia lógica de las propiedades cualitativas y cuantitativas de las cosas que son llamadas utilidad y escasez” (Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Leipzig, Duncker y Humblot, 1907, p. 59).

críticos de Marx, esas premisas sociológicas siguen siendo un libro cerrado. No comprenden que la teoría del valor de Marx es una conclusión basada en el análisis de las relaciones socioeconómicas que caracterizan a la economía mercantil. Para ellos, esta teoría no es nada más que una prueba puramente lógica, una deducción dialéctica a partir de la naturaleza misma del cambio".⁴⁴

Sabemos que Marx no analizó, en efecto, el acto del intercambio como tal, aislado de una determinada estructura económica de la sociedad. Analizó las relaciones de producción de una sociedad determinada, a saber, la sociedad mercantil-capitalista, y el papel del intercambio en esa sociedad. Si alguien construye una teoría del valor sobre la base del análisis del acto de intercambio como tal, aislado de un contexto económico y social determinado, ese fue Böhm-Bawerk, no Marx.

Pero aunque Böhm-Bawerk se equivoca al afirmar que Marx derivó la igualdad de los artículos intercambiados de un análisis puramente lógico del acto de intercambio, tiene razón al sostener que Marx puso particular énfasis en la igualdad, en su análisis del acto de intercambio en la economía mercantil. "Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, cabrá *siempre* representarla por una igualdad en que una determinada cantidad de trigo equivalga a una cantidad cualquiera de hierro, v. gr.: 1 *quarter* de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 *quarter* de trigo y en x quintales de hierro, se contiene un algo común de magnitud igual. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es de suyo ni la una ni la otra. Cada una de ellas debe, por consiguiente, en cuanto valor de cambio, poder reducirse a este tercer término" (C.,

⁴⁴ Eugen von Böhm-Bawerk, *Karl Marx and the Close of his System*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1949, p. 68.

I, pp. 2-5). Es este pasaje el que los críticos de Marx consideran como el punto central y el único fundamento de su teoría del valor, y contra él dirigen sus golpes principales. “Quisiera señalar de paso - dice Böhm-Bawerk - que la primera suposición, según la cual debe manifestarse una ‘igualdad’ en el intercambio de dos cosas, me parece muy anticuada, lo cual, sin embargo, no importaría mucho si no fuera también muy poco realista. En palabras simples, me parece una idea errónea. Donde hay igualdad y equilibrio exacto, no es probable que se produzca ningún cambio que altere la balanza. Por lo tanto, en el caso del cambio, cuando el asunto termina con un cambio de propiedad de las mercancías, indica más bien la existencia de alguna desigualdad o preponderancia que produce la alteración.”⁴⁵

Tal vez sea superfluo señalar que las objeciones de Böhm-Bawerk no dan en el blanco. Marx nunca sostuvo que el cambio se realiza en condiciones de “equilibrio exacto”; más de una vez señaló que la “desigualdad” cualitativa de las mercancías es el resultado necesario de la división del trabajo y representa, al mismo tiempo, un estímulo necesario del cambio. Böhm-Bawerk dirigió su atención al cambio de mercancías como valores de uso y a las evaluaciones subjetivas de la utilidad de las mercancías que estimulan el intercambio en los individuos que toman parte en él. Así, destaca correctamente el hecho de la “desigualdad”. Pero Marx estaba interesado en el acto del intercambio como hecho social objetivo, y al subrayar la igualdad puso de relieve características esenciales de ese hecho social. Sin embargo, no tenía presente ningún tipo de estado fantástico de “equilibrio exacto”.⁴⁶

⁴⁵ Eugen von Böhm-Bawerk, *Karl Marx and the Close of his System*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1949, p. 68.

⁴⁶ “El acto mismo del cambio y el precio que resulta de él influyen en la conducta de todos los compradores y vendedores

Los críticos de la teoría del valor de Marx ven habitualmente el centro de gravedad de la misma en la definición de la igualdad cuantitativa en los trabajos necesarios para la producción de mercancías, y que son igualados en el acto de intercambio. Pero Marx señaló más de una vez el otro aspecto de su teoría del valor, el aspecto *cualitativo*, por así decir, en contraste con el aspecto cuantitativo ya mencionado. Marx no estaba interesado en las propiedades cualitativas de las mercancías como valores de uso. Su atención se dirigía a las características cualitativas del acto de intercambio como fenómeno socio-económico. Sólo sobre la base de estas características cualitativas y esencialmente sociológicas es posible comprender el aspecto cuantitativo del acto de intercambio. Casi todos los críticos de la teoría del valor de Marx adolecen de una completa ignorancia de este aspecto de la teoría de Marx. Sus opiniones son tan unilaterales como la concepción opuesta, según la cual el fenómeno del valor tal como lo trató Marx, no está en modo alguno relacionado con las proporciones del cambio, es decir, con el aspecto cuantitativo del valor.⁴⁷

Dejando de lado la cuestión de la igualdad cuantitativa de las mercancías intercambiadas, debemos señalar que, en una economía mercantil, los contactos entre las unidades económicas individuales privadas se realizan en la forma de la compra y la venta, en la forma de la igualación de valores dados y recibidos por unidades económicas individuales en el acto del intercambio. Este es un acto de igualación. Esta *igualación de mercancías intercombinadas* refleja la

posteriores, y por ende no ejercen su influencia en la forma de la desigualdad, sino en la de la igualdad, es decir, como expresiones de equivalencia" (*Zwiedineck, über den Subjektivismus in der Preislehre*, Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik, 1914, t. 38, Parte II, pp. 22-23.

⁴⁷ Véase, por ejemplo, F. Petry, *Der soziale Gehalt der Münchener Werttheorie*, Jena, 1916, pp. 27-28.

característica social básica de la economía mercantil: *la igualdad de los productores de mercancías*. No nos referimos a su igualdad en el sentido de poseer iguales medios materiales de producción, sino a su igualdad como productores autónomos de mercancías, independientes unos de otros. Ninguno de ellos puede influir sobre otro de manera directa y unilateral, sin un acuerdo formal con el otro. En otras palabras, un productor puede influir sobre otro, como sujeto económico independiente, a través de los términos del acuerdo.

La ausencia de coerción no económica, la organización de la actividad laboral de los individuos no sobre principios de derecho público sino sobre la base del derecho civil y el llamado contrato libre, son los aspectos más característicos de la estructura económica de la sociedad contemporánea. En este contexto, la forma básica de las relaciones de producción entre unidades económicas privadas es la forma del cambio, esto es, la igualación de valores intercambiados. La igualdad de las mercancías en el cambio es la expresión material de la relación de producción básica de la sociedad contemporánea: la conexión entre productores de mercancías como sujetos económicos iguales, autónomos e independientes.

Creemos que el siguiente pasaje de *El Capital* es esencial para la comprensión de las ideas de Marx que hemos expuesto: “Aristóteles no podía *descifrar* por sí mismo, analizando la forma del valor, el hecho de que en la forma de los valores de las mercancías todos los trabajos se expresan como *trabajo humano* igual, y por tanto como *equivalentes*, porque la sociedad griega estaba basada en el trabajo de los esclavos y tenía, por tanto, *como base natural la desigualdad entre los hombres y sus fuerzas de trabajo*. El secreto de la expresión de valor, la *igualdad y equiparación de valor de todos los trabajos*, en cuanto son y por el hecho de ser todos ellos trabajo humano en general, sólo podía ser descubierto a

partir del momento en que la *idea de la igualdad humana* poseyese ya la firmeza de un prejuicio popular. Y para esto era necesario llegar a una sociedad como la actual, en que la forma-mercancía es la forma general que revisten los productos del trabajo, en que, por tanto, la relación social preponderante es la relación de unos hombres con otros como *poseedores de mercancías*” (C., I, p. 26).⁴⁸ La igualdad de los productores de mercancías autónomos e independientes es el fundamento de la igualdad de los artículos intercambiados. Esta es la característica básica de la economía mercantil, de su “estructura celular”, por así decir. La teoría del valor examina el proceso de formación de la unidad productiva llamada economía social, a partir de las células separadas, podríamos decir, independientes. No sin razón escribió Marx en el prefacio a la primera edición del primer volumen de *El Capital* que la “forma de mercancía que adopta el producto del trabajo o la forma de valor que reviste la mercancía es la célula económica de la sociedad burguesa”. Esta estructura celular de la sociedad mercantil representa en sí misma la totalidad de las unidades económicas iguales, formalmente independientes y privadas.

En el pasaje citado sobre Aristóteles, Marx señala que en la sociedad esclavista el concepto de valor no podría ser deducido de “la forma misma del valor”, vale decir, de la expresión material de la igualdad de mercancías intercambiadas. El misterio del valor sólo puede ser comprendido a partir de las características de la economía mercantil. No cabe asombrarse de que críticos que no

⁴⁸ Como es obvio, aquí no nos interesa determinar si Marx entendió o no exactamente a Aristóteles, o si su comprensión de Aristóteles es un tipo de “subjetivismo científico”, como afirmó V. Zheleznov (*Ekonomicheskoe mirovozzerenie dvernib grekov* [La concepción económica de los antiguos griegos], Moscú, 1919, p. 244), sin fundamentos adecuados, en nuestra opinión.

vieron el carácter sociológico de la teoría del valor de Marx hayan interpretado el pasaje mencionado sin discernimiento. Según Dietzel, Marx “se guió por el axioma ético de la *igualdad*”. Este “fundamento ético se expone en el pasaje donde Marx explica los inconvenientes de la teoría del valor de Aristóteles, señalando que la base natural de la sociedad griega era la desigualdad entre personas y entre sus fuerzas de trabajo”.⁴⁹ Dietzel no comprende que Marx no se refiere a un postulado ético de *igualdad*, sino a la igualdad de los productores de mercancías como el hecho social básico de la economía mercantil. Repetimos, no se trata de igualdad en el sentido de igual distribución de bienes materiales, sino en el sentido de independencia y autonomía de los agentes económicos que organizan la producción.

Si Dietzel transforma la sociedad de productores iguales de mercancías de un hecho real en un postulado ético, Croce ve en el principio de igualdad un tipo concebido teóricamente de sociedad imaginada por Marx sobre la base de consideraciones teóricas y con el propósito de establecer un contraste y una comparación con la sociedad capitalista que se basa en la desigualdad. El propósito de esta comparación es explicar las características específicas de la sociedad capitalista. La igualdad de los productores de mercancías no es un ideal ético, sino una medida concebida teóricamente, un patrón con el cual medimos la sociedad capitalista. Croce recuerda el pasaje donde Marx dice que la naturaleza del valor sólo puede explicarse en una sociedad en la cual la creencia en la igualdad de las personas ha adquirido la fuerza de un prejuicio popular.⁵⁰ Croce piensa que Marx, con el fin de

⁴⁹ Heinrich Dietzel, *Theoretische Sozialökonomik*, Leipzig, C.F. Winter, 1895, p. 273.

⁵⁰ Benedetto Croce, *Historical Materialism and the Economics of Karl Marx*, Londres, Frank Cass & Co., 1966, pp. 60-66.

comprender el valor en una sociedad capitalista, tomó como tipo, como patrón teórico, un valor “concreto” diferente, a saber, el que poseerían aquellos bienes que pueden multiplicarse por el trabajo en una sociedad sin las imperfecciones de la sociedad capitalista y en la cual la fuerza de trabajo no fuera una mercancía. A partir de esto, Croce deduce la siguiente conclusión sobre las propiedades lógicas de la teoría del valor de Marx, “El valor-trabajo de Marx no sólo es una generalización lógica, sino también un hecho concebido y postulado como típico, es decir, algo más que un mero concepto lógico.”⁵¹

Dietzel transforma la sociedad de productores iguales de mercancías en un postulado ético, mientras que Croce lo convierte en una imagen concreta “elaborada conceptualmente” en oposición a la sociedad capitalista y con el fin de explicar más claramente las características de esta sociedad. Pero en realidad, esta sociedad de productores iguales de mercancías no es más que una abstracción y una generalización de las características básicas de la economía mercantil en general, y de la economía capitalista en particular. La teoría del valor y su premisa de una sociedad de productores iguales de mercancías nos brinda un análisis de un aspecto de la economía capitalista, a saber, *la relación de producción básica que une a productores de mercancías autónomos*. Esta relación es básica porque genera la economía social (el objeto de la economía política) como una *totalidad* indiscutible, aunque flexible. Marx expresó lúcidamente el carácter lógico de su teoría del valor cuando dijo: “Hasta hoy, no conocemos más relación económica entre los hombres que la de poseedores de mercancías, relación en la que el hombre sólo entra en posesión de los productos del trabajo ajeno desprendiéndose de los del suyo propio” (C., I, p. 69). La teoría del valor no nos da una descripción de los

⁵¹ Ibid., p. 56.

fenómenos de una sociedad imaginaria opuesta a la sociedad capitalista; nos ofrece una generalización de un aspecto de la sociedad capitalista.

Por último, en la sociedad capitalista las relaciones de producción entre las personas como miembros de diferentes grupos sociales, no se limitan a las relaciones entre ellas como productores independientes de mercancías. Pero las relaciones entre los miembros de diferentes grupos sociales en la sociedad capitalista se realizan bajo la forma y sobre la base de sus interrelaciones como productores iguales y autónomos de mercancías. El capitalista y los obreros se vinculan entre sí mediante relaciones de producción. El capital es la expresión material de esta relación. Pero se vinculan y entran en acuerdos mutuos como productores formalmente iguales de mercancías. La categoría del valor sirve como expresión de esta relación de producción, o exactamente, de este aspecto de la relación de producción que los vincula. El primer encuentro con el sistema teórico de Marx puede conducir a admitir la opinión de Böhm-Bawerk de que el sistema de Marx es un desarrollo lógico-deductivo, puramente lógico, de conceptos abstractos y su desarrollo inmanente, por el método de Hegel. Mediante modificaciones mágicas y puramente lógicas, el valor se transforma en dinero, el dinero en capital, el capital en capital aumentado (es decir, capital más plusvalía), la plusvalía en ganancia, interés y renta, etc. Böhm-Bawerk, que desmonta toda la teoría del valor de Marx, observa que las partes más desarrolladas del sistema de Marx constituyen una totalidad coherente, rigurosamente derivada de un erróneo punto de partida. “En esta parte media del sistema marxista, el desarrollo y la conexión lógicos presentan una trama y una coherencia intrínseca realmente imponentes (...) Por erróneo que sea el punto de partida, estas partes medidas del sistema, por su extraordinaria coherencia lógica, establecen

permanentemente la reputación del autor como una fuerza intelectual de primer orden.”⁵² Por provenir de Böhm-Bawerk, pensador inclinado precisamente al desarrollo lógico de los conceptos, esto representa un gran elogio. Pero en realidad, el poder de la teoría de Marx no reside en su coherencia lógica interna tanto como en el hecho de que la teoría está totalmente saturada de un complejo y rico contenido económico-social tomado de la realidad y aclarado por el poder del pensamiento abstracto. Según palabras de Marx, un concepto se transforma en otro no en términos del poder del desarrollo lógico inmanente, sino por la presencia de toda una serie de condiciones socioeconómicas concomitantes. Una enorme revolución histórica (descrita por Marx en el capítulo sobre la acumulación capitalista primitiva) fue necesaria para la transformación del dinero en capital.

Pero aquí no nos interesa este aspecto de la cuestión. Un concepto surge de otro sólo en presencia de determinadas condiciones socioeconómicas. El hecho es que todo concepto posterior lleva, en la teoría de Marx, el sello del anterior. Todos los conceptos básicos del sistema económico parecen variedades lógicas del concepto de valor. El dinero es un valor que sirve como equivalente general. El capital es un valor que crea plusvalía. Los salarios son el valor de la fuerza de trabajo. La ganancia, el interés, y la renta forman parte de la plusvalía. A primera vista, esta emanación lógica de los conceptos económicos básicos a partir del concepto de valor parece inexplicable. Pero puede explicarse por el hecho de que las relaciones de producción en la sociedad capitalista, que se expresan en los conceptos mencionados (capital, salarios, ganancia, interés, renta, etc.), aparecen en la *forma de relaciones entre productores independientes de mercancías*, relaciones que se expresan a través del concepto de valor. El capital es una variedad

⁵² Böhm-Bawerk, op. cit., pp. 88-89.

del valor porque la relación de producción entre el capitalista y los obreros adopta la forma de una relación entre productores iguales de mercancías, esto es, entre agentes económicos autónomos. El sistema de conceptos económicos se desarrolla a partir del sistema de las relaciones de producción.⁵³ La estructura lógica de la economía política como ciencia expresa la estructura social de la sociedad capitalista.⁵⁴

La teoría del valor-trabajo da una formación teórica a

⁵³ Hilferding, *Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie*, Neue Zeit, 1910-1911. t. II.

⁵⁴ F. Oppenheimer ve la “falla metodológica” de Marx y su error básico en el hecho de que tomó la “premisa de la igualdad social entre los participantes en el acto del intercambio”, que es la base de la teoría del valor, como punto de partida para el análisis de la sociedad capitalista, con su desigualdad de clases. Cita con simpatía la siguiente afirmación de Tugán- Baranovski: “Al suponer la igualdad social entre los participantes en el acto de intercambio, nos abstraemos de la estructura interna de la sociedad en la cual se lleva a cabo dicho acto” (Franz Oppenheimer, *Wert und Kapitalprofit*, Jena, G. Fisher, 1916, p. 176) Oppenheimer reprocha a Marx el haber ignorado la desigualdad de clases en la sociedad capitalista en su teoría del valor. Liefmann hace la objeción opuesta a la teoría económica de Marx, o sea el hecho de suponer “de antemano la existencia de determinadas clases” (Robert Liefmann, *Gmndsätze der Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart y Berlín, Deutsche Verlagsanstalt, 1920, p.34). En esencia, Liefmann tiene razón: la teoría económica de Marx supone de antemano la desigualdad de las clases en la sociedad capitalista. Pero puesto que las relaciones entre las clases, en la sociedad capitalista, adoptan la forma de relaciones entre productores independientes de mercancías, el punto de partida del análisis es el valor, que supone la igualdad social entre los participantes en el acto de intercambio. La teoría del valor de Marx supera la unilateralidad de Oppenheimer y de Liefmann. Una crítica detallada de las ideas de Oppenheimer y de Liefmann se encontrará en nuestra obra *Sovremennye ekonomisty na Zapade* (Economistas occidentales contemporáneos), 1927.

la relación de producción básica de la sociedad mercantil, una relación de producción entre productores iguales de mercancías. Esto explica la vitalidad de esta teoría, que ha estado a la cabeza de la ciencia económica a través de toda la tormentosa corriente de ideas económicas que se reemplazaron unas a otras, y a través de todos los ataques que se le dirigieron, siempre bajo nuevas formas y nuevas formulaciones. Marx destacó esta cualidad de la teoría del valor-trabajo en su carta a Kugelmann del 11 de julio de 1868: “*La historia de la teoría* demuestra que la concepción de la relación de valor ha sido *siempre la misma* más o menos clara o más o menos nebulosa, más o menos envuelta en ilusiones o más o menos científicamente precisa”.⁵⁵ Hilferding también mencionó la vitalidad de esa teoría: “La teoría económica con el ámbito que Marx le da en sus *Teorías sobre la plusvalía* es una explicación de la necesidad capitalista basada en la producción mercantil. Esta base de la vida económica, que permanece inmutable a través de un enorme y tormentoso desarrollo, explica el hecho de que la teoría económica refleje ese desarrollo, conservando *leyes básicas* que se descubrieron antes y desarrollándolas luego, pero no eliminándolas completamente. Esto significa que el desarrollo lógico de la teoría acompaña al desarrollo real del capitalismo. Partiendo de las primeras formulaciones de la ley del valor-trabajo de Petty y Franklin, y terminando con las más sutiles consideraciones de los tomos II y III de *El Capital*, el proceso de desarrollo de la teoría económica se manifiesta como un desenvolvimiento lógico.”⁵⁶

Esta continuidad del desarrollo histórico de la teoría del valor explica su lugar lógico central en la ciencia económica. Este lugar lógico sólo puede ser comprendido en términos del papel particular que la relación básica entre

⁵⁵ Op. cit., p. 458.

⁵⁶ Hilferding, *Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie*, Neue Zeit, 1910-1911. t. II.

productores separados de mercancías como agentes económicos iguales y autónomos desempeña en el sistema de relaciones de producción de la sociedad capitalista.

Esto hace obvio el error de los intentos por considerar la teoría del valor-trabajo como completamente inaplicable a la explicación de la sociedad capitalista y por restringirla a una sociedad imaginaria o a una sociedad mercantil simple anterior a la sociedad capitalista. Croce se pregunta “por qué Marx, al analizar los fenómenos económicos de la segunda o tercera esfera (es decir, los fenómenos de la ganancia y la renta, I.R.), siempre usó conceptos cuyo lugar sólo estaba en la primera” (vale decir, en la esfera del valor-trabajo, I.R.). “Si la correspondencia entre el trabajo y el valor sólo se realiza en la sociedad simplificada de la primera esfera, ¿por qué insistir en traducir los fenómenos de la segunda a los términos de la primera?”⁵⁷ Críticas semejantes se basan en una comprensión unilateral de la teoría del valor como explicación exclusivamente de las proporciones cuantitativas del cambio en una economía mercantil simple, en un total desconocimiento del aspecto cualitativo de la teoría del valor. Si la ley de las proporciones cuantitativas del cambio se modifica en el intercambio capitalista, en comparación con el cambio mercantil simple, el aspecto cualitativo del cambio es el mismo en ambas economías. Sólo el análisis del aspecto cualitativo permite abordar y comprender las proporciones cuantitativas. “La expropiación de una parte de la sociedad y la propiedad monopolista de los medios de producción por la otra parte, obviamente modifican el cambio, puesto que la desigualdad entre los miembros de la sociedad sólo puede hacerse manifiesta en el cambio. Pero, puesto que el acto de intercambio es una relación de igualdad, la desigualdad adopta la forma de la igualdad, ya no como igualdad de valor, sino como igualdad de precio de

⁵⁷ Croce, op. cit., p. 134.

producción.”⁵⁸ Hilferding debía haber extendido su idea y haberla traducido al lenguaje de las relaciones de producción.

La teoría del valor, que toma como punto de partida la igualdad de las mercancías intercambiadas, es indispensable para la explicación de la sociedad capitalista con todas sus desigualdades, porque las relaciones de producción entre capitalistas y obreros adoptan la forma de relaciones entre productores formalmente iguales e independientes de mercancías. Todos los intentos por separar la teoría del valor de la teoría de la economía capitalista son incorrectos, restrinjan o no la esfera de actividad de la teoría del valor a una sociedad imaginaria (Croce), a una economía mercantil simple, o aun a una transformación del valor-trabajo en una categoría puramente lógica (Tugán-*Baranovskij*) o, finalmente, a una tajante separación de las categorías intereconómicas, esto es, la separación del valor de categorías sociales como el capital (Struve). (Véase el *Capítulo VI*, “*Crítica de Struve a la teoría del fetichismo de la mercancía*”).

XI. IGUALDAD DE LAS MERCANCÍAS E IGUALDAD DEL TRABAJO

La igualdad de los productores de mercancías como agentes económicos autónomos se expresa en la forma-cambio: el cambio es en esencia un cambio de equivalentes, una igualación de mercancías intercambiadas. El papel del cambio en la economía nacional no se limita a su forma social. En la economía mercantil, el cambio es uno de los componentes indispensables del proceso de reproducción.

⁵⁸ Hilferding, *Das Finanzkapital*, Viena, 1910 (edición rusa, 1918, p. 23).

Hace posible una adecuada distribución del trabajo y la continuación de la producción. En su *forma*, el cambio refleja la estructura social de la economía mercantil. En términos de su *contenido*, el cambio es una de las fases del proceso de trabajo, el proceso de reproducción. Formalmente, el acto de intercambio se refiere a una *igualación de mercancías*. Desde el punto de vista del proceso de producción, se halla estrechamente vinculado con la *igualación del trabajo*.

Así como el valor expresa la igualdad de todos los productos del trabajo, así también el trabajo (la sustancia del valor) expresa la igualdad del trabajo en todas las formas y de todos los individuos. El trabajo es “igual”. Pero ¿en qué consiste la igualdad de ese trabajo? Para responder a esta cuestión, debemos distinguir tres tipos de trabajo igual:

- 1) Trabajo fisiológicamente igual.
- 2) Trabajo socialmente igualado.
- 3) Trabajo abstracto.

Puesto que aquí no nos referiremos a la primera forma del trabajo (véase el capítulo XIV), debemos explicar la diferencia entre la segunda y la tercera forma del trabajo.

En una economía organizada, las relaciones entre las personas son relativamente simples y transparentes. El trabajo adquiere una forma directamente social, es decir, hay una cierta organización social y determinados órganos sociales que distribuyen el trabajo entre los miembros individuales de la sociedad. Así, el trabajo de todo individuo entra directamente en la economía social como trabajo concreto, con todas sus propiedades concretas. El trabajo de cada individuo es social precisamente porque es diferente del trabajo de otros miembros de la comunidad, y representa un complemento material del trabajo de éstos. En su forma concreta, el trabajo es directamente *trabajo social*. Así, es también trabajo *distribuido*. La organización social del trabajo consiste en la distribución de éste entre los

diferentes miembros de la comunidad. A la inversa, la división del trabajo se basa en la decisión de algún órgano social. El trabajo es al mismo tiempo social y distribuido, lo cual significa que en su forma técnico-material, concreta o útil, el trabajo posee ambas propiedades. ¿Es este trabajo también *socialmente igualado*?

Si dejamos de lado las organizaciones sociales que se basaban en una extrema desigualdad de los sexos y los grupos individuales, y si consideramos una comunidad amplia con división del trabajo (por ejemplo, una gran comunidad familiar, o *zadruga*, de los eslavos del Sur), podemos observar que el proceso de igualación debía, o al menos podía, realizarse en tal comunidad. Tal proceso será aún más necesario en una gran comunidad socialista. Sin la igualación del trabajo de diferentes formas y diferentes individuos, el órgano de la comunidad socialista no puede decidir si es o no más útil gastar un día de trabajo calificado o dos días de trabajo simple, un mes del trabajo del individuo A dos meses del trabajo del individuo B para producir ciertos artículos. Pero en una comunidad organizada, tal proceso de igualación de trabajo es básicamente diferente de la igualación que se produce en una economía mercantil.

Imaginemos una comunidad socialista donde el trabajo se divide entre los miembros de la comunidad. Determinado órgano social iguala los trabajos de diversos individuos, puesto que sin esta igualación no puede realizarse un plan social más o menos extenso. Pero en tal comunidad, el proceso de igualación del trabajo es secundario y complementa el proceso de socialización y distribución del trabajo. El trabajo es ante todo trabajo socializado y distribuido. Podemos también incluir aquí la cualidad del trabajo socialmente igualado como una característica adicional y derivada. La característica básica del trabajo es la de ser social y distribuido, y una característica complementaria es su propiedad de ser

trabajo socialmente igualado.

Examinemos ahora los cambios que se producirían en la organización del trabajo de nuestra comunidad si imaginamos a esta no como una entidad organizada, sino como una unión de unidades económicas separadas de productores privados de mercancías, esto es, como una economía mercantil.

Las características sociales del trabajo que observamos en una comunidad organizada también se encuentran en una economía mercantil. También aquí podemos ver *trabajo social, trabajo distribuido y trabajo socialmente igualado*. Pero todos estos procesos de socialización, igualación y distribución del trabajo se realizan en una forma muy diferente. La combinación de esas propiedades es totalmente distinta. Ante todo, en una economía mercantil, no hay ninguna organización social directa del trabajo. El trabajo no es directamente social.

En una economía mercantil, el trabajo de un individuo aislado, de un productor de mercancías aislado, privado, no está regulado directamente por la sociedad. Como tal, en su forma concreta, el trabajo aún no entra directamente en la economía social; el trabajo se hace social en una economía mercantil, sólo cuando adquiere la forma de trabajo socialmente igualado, o sea, el trabajo de todo productor de mercancías se hace social sólo porque su producto es igualado con los productos de todos los otros productores. Así, el trabajo del individuo en cuestión es igualado al trabajo de otros miembros de la sociedad ya otras formas de trabajo. No hay ninguna otra propiedad para determinar el carácter social del trabajo en una economía mercantil. Aquí no hay ningún plan esbozado de antemano para la socialización y distribución del trabajo. La única indicación del hecho de que el trabajo de determinado individuo está incluido en el sistema social de la economía es el cambio de productos del trabajo dado por todos los otros productos. Así, si se compara una

economía mercantil con una comunidad socialista, la propiedad del trabajo social y la propiedad del trabajo socialmente igualado parecen haber cambiado de lugar.

En la comunidad socialista, la propiedad del trabajo como igual o igualado es el resultado del proceso de producción, de la decisión en el ámbito de la producción de un órgano social que socializa y distribuye el trabajo. En la economía mercantil, el trabajo sólo se hace social en el sentido que se hace igual a todas las otras formas de trabajo, en el sentido que se hace trabajo socialmente igualado. El trabajo social o socialmente igualado en la forma específica que tiene en la economía mercantil, puede ser llamado *trabajo abstracto*.

Podemos ofrecer algunas citas de las obras de Marx que confirman lo que hemos dicho. La obra más importante al respecto es la *Contribución a la crítica de la economía política*, donde Marx dice que el trabajo se hace “social sólo cuando toma la forma de trabajo universal abstracto” es decir, “la forma de la igualación con todas las otras formas de trabajo” (Crítica, p. 23). Marx a menudo caracteriza la forma social del trabajo en una economía mercantil con estas palabras: “trabajo abstracto y, bajo esta forma, social”. También podemos citar la conocida, frase de *El Capital*, según la cual en una economía mercantil, “el carácter específicamente social de los trabajos privados independientes los unos de los otros reside en lo que tienen de igual como modalidades que son de trabajo humano” (C., I, p. 39).

Así, en una economía mercantil, el centro de gravedad de la propiedad social del trabajo se desplaza de su característica socialmente igualado, igualado a través de la igualación de los productos del trabajo. El concepto de igualdad del trabajo desempeña un papel tan importante en la teoría del valor de Marx precisamente porque en la economía mercantil el trabajo sólo se hace social si tiene la propiedad de ser igual.

En una economía mercantil, las características del trabajo social y del trabajo distribuido tienen su fuente en la igualdad del trabajo. La distribución del trabajo en la economía mercantil no es una distribución consciente compatible con determinadas necesidades previamente manifestadas, sino que se regula por el principio de la ventaja igual de la producción. La distribución del trabajo entre diferentes ramas de la producción se lleva a cabo de tal modo que los productores de mercancías, a través del gasto de iguales cantidades de trabajo, adquieren sumas iguales de valor en todas las ramas de la producción.

Podemos ver que la primera propiedad del trabajo abstracto (esto es, trabajo socialmente igualado en la forma específica que tiene en una economía mercantil) consiste en el hecho de que sólo se hace social si es igual. Su segunda propiedad consiste en el hecho de que la igualación del trabajo se realiza a través de la igualación de las cosas. En una sociedad socialista, los procesos de igualación del trabajo y de igualación de las cosas (productos del trabajo) son posibles, pero están separados uno de otro. Cuando se establece el plan para la producción y distribución de las diferentes formas de trabajo, la sociedad socialista realiza cierta igualación de las diferentes formas de trabajo, y simultáneamente iguala cosas (productos del trabajo) desde el punto de vista de la utilidad social. “Ciertamente que la sociedad [socialista] tendrá también entonces que saber cuánto trabajo requiere la producción de cada objeto de uso. Pues tendrá que establecer un plan de producción atendiendo a los medios de producción, entre los cuales se encuentran señaladamente las fuerzas de trabajo. El plan quedará finalmente determinado por la comparación de los efectos útiles de los diversos objetos de uso entre ellos y con las cantidades de trabajo necesarias para su producción.”⁵⁹

⁵⁹ F. Engels, *Anti-Dühring*, Ed. Grijalbo, México, 1968, p. 307.

Cuando se termine el proceso de producción, cuando se produzca la distribución de las cosas producidas entre los miembros individuales de la sociedad, probablemente sea indispensable cierta igualación de cosas para el propósito de la distribución, para la evaluación consciente por la sociedad de esas cosas.⁶⁰ Es obvio que la sociedad socialista no tiene que evaluar las cosas durante su igualación (durante su evaluación) en proporción precisa al trabajo gastado en su producción. Una sociedad dirigida por los objetivos de una política social puede introducir conscientemente una estimación inferior de las cosas que satisfacen las necesidades culturales de las grandes masas populares, y una estimación mayor de los artículos de lujo. Pero aun cuando la sociedad socialista evalúe las cosas exactamente en proporción al trabajo gastado en ellas, la decisión de la igualación de las cosas será separada de la decisión sobre la igualación del trabajo.

Sucede de otro modo en una sociedad mercantil. *Aquí no hay ninguna decisión social independiente sobre la igualación del trabajo.* La igualación de diversas formas de trabajo sólo se realiza *en la forma y mediante la igualación de las cosas*, productos del trabajo. La igualación de las cosas en la forma de valores en el mercado afecta a la división del trabajo en la sociedad y a la actividad laboral de los participantes en la producción. La igualación y distribución de las mercancías en el mercado está estrechamente vinculada con los procesos de igualación y distribución del trabajo en la producción social.

Marx señaló con frecuencia que en una economía mercantil la igualación social del trabajo sólo se realiza en una forma material y a través de la igualación de las mercancías: “los hombres no relacionan entre sí los

⁶⁰ Aquí tenemos *in mente* el primer período de la economía socialista, cuando la sociedad aún regulará la distribución de los productos entre sus miembros particulares.

productos de su trabajo como valores porque estos objetos les parezcan envolturas simplemente materiales de un trabajo humano igual. Es al revés. Al equiparar unos con otros en el cambio, como valores, sus diversos productos, lo que hacen es equiparar entre sí sus diversos trabajos, como modalidades de trabajo humano. No lo saben pero lo hacen” (C., I, p. 39). La igualación social del trabajo no existe independientemente; se realiza sólo a través de la igualación de las cosas. Esto significa que la igualdad social del trabajo sólo se realiza a través de las cosas. “El intercambio de los productos como mercancías es un determinado método de intercambio del trabajo, un método de dependencia del trabajo de uno con respecto al de otro” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 153). “La igualdad de toda suerte de trabajo humano se expresa objetivamente en que sus productos son todos, igualmente, valores” (C., I, p. 39; C., I, p. 38). “El cerebro de los productores privados se limita a reflejar este doble carácter social de sus trabajos privados en aquellas formas que revela en la práctica el mercado, el cambio de productos: el carácter socialmente útil de sus trabajos privados, bajo la forma de que el producto del trabajo ha de ser útil, y útil para otros; el carácter social de la igualdad de los distintos trabajos, bajo la forma del carácter de valor común a todos esos objetos materialmente diversos que son los productos del trabajo” (C., I, p. 39).⁶¹

No hay nada más erróneo que interpretar estas palabras en el sentido de que la igualdad de las cosas como valores no representa nada más que una expresión de

⁶¹ En la edición alemana original, Marx no habla de “sustancia del valor” (es decir, el trabajo), sino de “objetividad del trabajo” (*Wertgegenständlichkeit*) o, más simplemente, de valor (este es el modo como se ha traducido este término en la edición francesa de *El capital*, al cuidado de Marx). En la versión rusa, este término con frecuencia fue traducido erróneamente como “sustancia del valor” (es decir, trabajo).

igualdad fisiológica de diversas formas de trabajo humano (ver más adelante, el capítulo sobre El trabajo abstracto). Esta concepción materialista mecánica es extraña a Marx. Él habla del carácter social de la igualdad de diversos tipos de trabajo, de los procesos sociales de igualación del trabajo indispensable para toda economía basada en una extensa división del trabajo. En la economía mercantil, este proceso se realiza sólo mediante la igualación de los productos del trabajo como valores. Esta “materialización” del proceso social de igualación en la forma de una igualación de las cosas no implica la objetivación material del trabajo como un factor de la producción, es decir, su acumulación material en cosas (productos del trabajo). “El trabajo de todo individuo se manifiesta en valores de cambio, posee ese carácter social de igualdad y sólo se manifiesta en el valor de cambio, pues referido al trabajo de todos los otros individuos, es considerado como trabajo igual” (*Crítica*, p. 10) En estas palabras, Marx expresó claramente la interconexión y condicionamiento mutuos de los procesos de igualación del trabajo e igualación de economía mercantil como igualador de los productos del trabajo en cuanto a valores. El proceso de igualación y distribución del trabajo se halla estrechamente conectado con la igualación de valores. Los cambios en la magnitud del valor de las mercancías como valores, en la economía mercantil. Esto explica el papel específico que desempeña el proceso del cambio en el mecanismo de la mercancías dependen del trabajo socialmente necesario gastado en las mercancías, no porque la igualación de las cosas no sea posible sin la igualdad del trabajo gastado en ellas (según Böhm-Bawerk, es así como Marx da fundamento a su teoría), sino porque la igualación social del trabajo se realiza, en una economía mercantil, sólo en la forma de una igualación de las mercancías. La clave de la teoría del valor no puede encontrarse en el acto de intercambio como tal, en la

igualación material de mercancías como valores, sino en el modo en que el trabajo es igualado y distribuido en la economía mercantil. Nuevamente llegamos a la conclusión de que Marx reveló las propiedades del “valor” analizando el “trabajo” en una economía mercantil.

Esto hace obvio el hecho de que Marx analiza el acto de intercambio sólo en la medida en que desempeña un papel específico en el proceso de reproducción y se halla estrechamente vinculado a este proceso. Marx analiza el “valor” de las mercancías en su conexión con el “trabajo”, con la igualación y distribución del trabajo en la producción. La teoría del valor de Marx no analiza todo intercambio de cosas, sino sólo el que se produce: 1) *en una sociedad mercantil*; 2) entre *productores de mercancías* autónomos; 3) cuando está vinculado al proceso de reproducción de determinada manera, representando así una de las fases necesarias del proceso de reproducción. La interconexión de los procesos de cambio y distribución del trabajo en la producción nos lleva (para los fines del análisis teórico) a concentrarnos en el valor de los *productos del trabajo* (en contraste con los bienes naturales que pueden tener un precio; ver antes, capítulo V), y por consiguiente sólo en aquellos productos que pueden ser *reproducidos*. Si el intercambio de bienes naturales (por ejemplo, la tierra) es un fenómeno normal de la economía mercantil, vinculado con el proceso de producción, debemos incluirlo dentro del ámbito de la economía política. Pero esto debe ser analizado separadamente en los fenómenos relacionados con el valor de los productos del trabajo. Por mucho que el precio de la tierra influya en el proceso de producción, la conexión entre aquellos será diferente de la conexión funcional entre el valor de los productos del trabajo y el proceso de distribución del trabajo en la producción social. El precio de la tierra y, en general, el precio de los bienes que no pueden multiplicarse no es una excepción a la teoría del valor-trabajo, sino que está en las fronteras de esa

teoría, en sus límites, límites que la teoría misma fija, como teoría sociológica que analiza las leyes que determinan los cambios del valor y el papel del valor en el proceso de producción de la sociedad mercantil. Así, Marx no analiza todo intercambio de cosas, sino sólo la igualación de mercancías a través de la cual se realiza la igualación social del trabajo en una economía mercantil. Analizamos el valor de las mercancías como una manifestación de la “igualdad social del trabajo”. Debemos vincular el concepto de “igualdad social del trabajo” al concepto de *equilibrio entre formas individuales de trabajo*. La “igualdad del trabajo” corresponde a un estado determinado de distribución del trabajo en la producción a otra cosa. Es obvio que las transferencias de trabajo sirven precisamente para eliminar las deformaciones, para suprimir las desviaciones del promedio, del equilibrio teóricamente concebido entre las ramas individuales de la producción. El estado de equilibrio se realiza “teóricamente” cuando los motivos que estimulan a los productores de mercancías a pasar de una rama a otra desaparecen, cuando se crean ventajas iguales para la producción en las diferentes ramas. El intercambio de productos del trabajo entre diferentes ramas según sus valores, la igualdad social de diferentes tipos de trabajo, corresponde al estado de equilibrio social de la producción. Las leyes de este equilibrio, examinadas en su aspecto cualitativo, son diferentes en la economía mercantil simple y en la economía capitalista. Esta diferencia puede explicarse por el hecho de que el equilibrio objetivo en la distribución del trabajo social se crea mediante la competencia, mediante la transferencia de trabajo de una rama a otra, transferencia vinculada a los motivos subjetivos de los productores de mercancías.⁶²

⁶² Viene al caso el siguiente comentario de Bortkiewicz: “La ley del valor queda suspendida en el aire si no se supone que los productores que producen para el mercado tratan de obtener la

Los diferentes roles de los productores de mercancías en el proceso social de la producción crean, de este modo, leyes diferentes de equilibrio en la distribución del trabajo. En una economía mercantil simple, condiciones igualmente ventajosas para la producción para los productores de mercancías empleadas en ramas diferentes, se realizan a través del intercambio de mercancías de acuerdo con la cantidad de trabajo necesario para la producción de estas mercancías. S. Frank desconfía de esta proposición. En su opinión, “la tendencia a los ingresos iguales de diferentes ramas de la economía presupone que el precio del producto será proporcional a los gastos del productor, de modo que una cierta suma de ingresos provendrá de cierta suma de gastos de producción. Sin embargo, esta proporcionalidad no presupone la igualdad

mayor ventaja que pueden gastando el menor esfuerzo, y que también ellos están en condiciones de cambiar de ocupación” (Bortkiewicz, *Wertrechnung und Preisrechnung im Marschen System*, Archive für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik, 1906, XXIII, N° 1, p. 39). Pero Bortkiewicz considera erróneamente que esta aserción constituye una contradicción básica de la interpretación de Hilferding de la teoría de Marx. Hilferding no ignora la competencia ni las relaciones entre la oferta y la demanda, pero esta interconexión “está regulada por el precio de producción” Hilferding, *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx*, Nueva York, Augustus Kelley, 1949, p. 193). Hilferding comprende que las acciones económicas se llevan a cabo a través de los motivos de los agentes económicos, pero señala: “Sólo la tendencia a establecer la igualdad de las relaciones económicas puede derivarse de los motivos de los agentes económicos, motivos que a su vez están determinados por la naturaleza de las relaciones económicas” (*Finanzkapital*, edición rusa, p. 264). Esta tendencia es la premisa para la explicación de los fenómenos de la economía mercantil capitalista, pero no es la única explicación. “La motivación de los agentes de la producción capitalista debe hacerse derivar de la función social de las acciones económicas en un modo de producción dado” (Ibid., p. 241).

entre el trabajo social gastado por el productor y las cantidades de trabajo que obtiene a cambio de su producción.”⁶³

Pero S. Frank no se pregunta cuál es el contenido de los gastos de producción para el productor simple de mercancías, si no es el gasto de trabajo en la producción. Para el productor simple de mercancías, la diferencia en las condiciones de la producción en dos ramas diferentes aparecen como diferentes condiciones para el empleo de trabajo en ellas. En una economía mercantil simple, el cambio de diez horas de trabajo en una rama de la producción, por ejemplo, la fabricación de zapatos, por el producto de ocho horas de trabajo de otra rama, por ejemplo, la fabricación de paños, necesariamente conduce (si el zapatero y el pañero están igualmente calificados) a diferentes ventajas de la producción en las dos ramas y a la transferencia de trabajo de la fabricación de zapatos a la de paños. Suponiendo una completa movilidad de trabajo en la economía mercantil, toda diferencia más o menos significativa en las ventajas de la producción genera una tendencia a la transferencia de trabajo de la rama menos ventajosa de la producción a la más ventajosa. Esta tendencia subsiste hasta que la rama aventajada se enfrenta con la amenaza directa del derrumbe económico y encuentra imposible continuar la producción por las desfavorables condiciones para la venta de sus productos en el mercado.

Partiendo de estas consideraciones, no podemos estar de acuerdo con la interpretación de la teoría del valor dada por A. Bogdanov. “En una sociedad homogénea, con división del trabajo, toda unidad económica debe recibir, a cambio de sus artículos, una cantidad de productos (para su propio consumo) igual en valor a sus propios

⁶³ S. Frank, *Teoriya tsennosti Marksa i yego znachenie* (La teoría del valor de Marx y su significación), 1900, pp. 137-138.

productos, con el fin de mantener la vida económica al mismo nivel que en el periodo anterior.” “Si las unidades económicas individuales reciben menos que esto, comienzan a debilitarse y a derrumbarse, y dejan de ser capaces de realizar su anterior rol social.”⁶⁴ El intercambio de productos que no es proporcional al trabajo gastado en la producción de esos productos significa que las unidades económicas individuales reciben de la sociedad menos energía de trabajo de la que dan. Esto conduce a su derrumbe y a la interrupción de la producción. Esto significa que el curso normal de la producción sólo es posible cuando el intercambio de productos es proporcional a los gastos de trabajo.⁶⁵

Por original y seductora que sea esta interpretación de la teoría del valor-trabajo basada en la “energía”, no es satisfactoria por las siguientes razones:

1) Presupone una ausencia total de productos excedentes, y esta presuposición es superflua para el análisis de la economía mercantil y no corresponde a la realidad. 2) Si se acepta tal premisa, la ley del cambio de los productos en proporción a sus costos de trabajo se verá que es efectiva en todos los casos de interacción entre unidades económicas diferentes, aunque los fundamentos de una economía mercantil no existan. Lo que se obtiene

⁶⁴ *Kratkii kurs ekonomicheskoi nauki* (Breve curso de ciencia económica), 1920, p. 63. El mismo razonamiento puede encontrarse en su *Kurs politicheskoi ekonomii* (Curso de economía política), t. II, 4a. Parte, pp. 22-24.

⁶⁵ Tales argumentos también pueden encontrarse en forma rudimentaria en la obra de N. Zíber. “El cambio que no se basara en cantidades iguales de trabajo social conduciría a la destrucción de unas fuerzas económicas por otras. Esto no podría persistir en ningún caso durante un extenso período. Pero sólo un largo período es adecuado para el análisis científico” (N. Zíber, *Teoriya tsennosti i kapitala Rikardo* [La teoría del valor y del capital de Ricardo], 1871, p. 88).

es una fórmula aplicable a todos los períodos históricos y abstraídos de las propiedades de la economía mercantil. 3) El argumento de A. Bogdanov presupone que la economía dada debe recibir (como resultado del cambio) una determinada cantidad de productos en especie necesaria para la continuación de la producción, es decir, tiene presente la cantidad de productos en términos físicos y no la suma de valores. A. Bogdanov describe el *límite absoluto* más allá del cual el cambio de cosas entre una unidad económica determinada y otras unidades económicas se hace destructivo para la primera y la priva de la posibilidad de continuar la producción. Pero al analizar la economía mercantil, el rol decisivo lo desempeña la ventaja *relativa* de la producción para los productores de mercancías de las diferentes ramas, y la transferencia de trabajo de las ramas menos ventajosas a las más ventajosas. En las condiciones de la producción mercantil simple, iguales ventajas para la producción en ramas diferentes presuponen un intercambio de mercancías proporcional a las *cantidades de trabajo* gastado en su producción. En la sociedad capitalista, donde el productor de mercancías no gasta su trabajo sino su capital, el mismo principio de las ventajas iguales se expresa en una fórmula diferente: igual ganancia por capitales iguales. La tasa de ganancia regula la distribución del capital entre las diferentes ramas de la producción, y esta distribución del capital a su vez dirige la distribución del trabajo entre esas ramas. El movimiento de los precios en el mercado se relaciona con la distribución del trabajo a través de la distribución del capital. El movimiento de los precios está determinado por el valor-trabajo a través del precio de producción. Muchos críticos del marxismo se inclinaron a ver en esto la bancarrota de la teoría del valor de Marx.⁶⁶ Pasaron por alto el hecho de que la teoría no

⁶⁶ Así, por ejemplo, Hainisch dice: “¿Qué es el valor-trabajo, según estas explicaciones (de *El Capital*, tomo III, I.R.). Es un

sólo analiza el aspecto cuantitativo sino sobre todo el aspecto cualitativo (social) de los fenómenos relacionados con el valor. La “*cosificación*” o fetichización de las relaciones laborales, *las relaciones de producción* expresadas en el *valor* de los productos, la igualdad de los productores de mercancías como agentes económicos y el papel del valor en la *distribución del trabajo* en las diferentes ramas de producción, toda esta cadena de fenómenos que no fue adecuadamente examinada por los críticos de Marx y que fue dilucidada por la teoría del valor de éste, se refiere por igual a una economía mercantil simple y a una economía capitalista. Pero el aspecto cuantitativo del valor también

concepto arbitrariamente construido, y no el valor de cambio de la realidad económica. No es el hecho real que constituyó nuestro punto de partida para el análisis y que queríamos explicar (Hainisch, *Die Marx'sche Mehrwerttheorie*, 1915, p. 22). Las palabras de Hainisch son típicas de toda una corriente crítica del marxismo suscitada por la publicación del tomo III de El capital. Los críticos más agudos no atribuyen ninguna significación a las “contradicciones” ostensibles entre el tomo I y el III de El capital, o al menos no las consideran esenciales (ver I. Schumpeter, *Epochen der Dogmen und Methodengeschichte*, Grundriss der Sozialökonomik, I, 1914, p. 82, y F. Oppenheimer, *Wert und Kapitalprofit*, Jena, G. Fischer, 1916, pp. 171-173). Sus críticas van dirigidas contra las premisas básicas de la teoría del valor de Marx. Por otro lado, los críticos que insisten en las contradicciones entre la teoría del valor de Marx y su teoría del precio de producción reconocen que la lógica de la teoría del valor no puede ponerse en tela de juicio. “En efecto, es posible hacer objeciones formales a las deducciones realizadas en la teoría del valor de Marx, y en realidad se las ha hecho. Pero no hay duda de que tales objeciones no han logrado su objetivo” (Heimann, *Methodologisches zu den Problemen des Wertes*, Archive für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik, 1913, XXXVII, N9 3, p. 775). La imposibilidad de “refutar a Marx partiendo de la teoría del valor” fue reconocida hasta por Dietzel, *Vom Lehrwert der Wertlehre*, Leipzig, A. Deichert, 1921, p. 31).

interesó a Marx si se relacionaba con la función del valor como regulador de la distribución del trabajo. Las proporciones cuantitativas en que las cosas se cambian son expresiones de la ley de la distribución proporcional del trabajo social. El valor del trabajo y el precio de producción son diferentes manifestaciones de la misma ley de distribución del trabajo en las condiciones de la producción mercantil simple y en la sociedad capitalista.⁶⁷ El equilibrio y la distribución del trabajo son las bases del valor y sus cambios, tanto en la economía mercantil simple como en la economía capitalista. Este es el significado de la teoría del valor-“trabajo”.

En los tres capítulos anteriores examinamos el mecanismo que vincula el trabajo y el valor. En el capítulo IX, tratamos primero al valor como regulador de la distribución del trabajo social, en el capítulo X, como expresión de las relaciones sociales de producción entre las personas; en el capítulo XI, como expresión de trabajo abstracto. Ahora podemos volver a un análisis más detallado del concepto de valor.

XII. CONTENIDO Y FORMA DEL VALOR

Con el objeto de comprender qué significa el concepto de “valor” en la obra de Marx, como diferente de la concepción de Marx del valor de cambio, debemos ante todo examinar cómo abordó Marx el concepto de “valor”. Como es sabido, el valor de un producto, por ejemplo, 1 arroba de trigo, sólo puede expresarse en el mercado en la forma de un determinado producto concreto que es adquirido a cambio del primer producto, por ejemplo, en

⁶⁷ Véase más adelante, capítulo XVIII, “Valor y precio de producción”.

la forma de 20 libras de betún para zapatos, 2 arshins de seda, 1 1/2 de onza de oro, etc. Así, el “valor” del producto sólo puede aparecer en su “valor de cambio” o, más precisamente, en sus diferentes valores de cambio. Pero ¿por qué Marx no limitó su análisis al valor de cambio del producto y particularmente a las proporciones cuantitativas de cambio de un producto por otro? ¿Por qué consideró necesario construir el concepto de valor paralelamente al concepto de valor de cambio y como diferente de él?

En la *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx no había distinguido aún muy claramente entre valor de cambio y valor. En la *Crítica*, Marx comenzó su análisis por el valor de uso, luego pasó al valor de cambio, y de aquí abordó directamente el valor (que aún llamaba *tauschwert*). Esta transición es suave e imperceptible en la obra de Marx, como si fuera algo obvio.

Pero Marx realiza esta transición de manera muy diferente en *El Capital*, y es muy interesante comparar las dos primeras páginas de la *Crítica* y de *El Capital*.

Las dos primeras páginas de ambas obras concuerdan perfectamente una con otra. La exposición comienza en ambas por el valor de uso y luego pasa al valor de cambio. La afirmación de que el valor de cambio es una forma de interrelación cuantitativa o proporción en que los productos se cambian uno por otros se encuentra en ambos libros. Pero luego, los dos textos divergen. Si en la *Crítica* Marx pasa imperceptiblemente del valor de cambio al valor, en *El Capital* parece, por el contrario, permanecer en un punto determinado, como si previera las objeciones de sus oponentes. Después de la afirmación que es común a ambos textos, Marx señala:

“Parece, pues, como si el valor de cambio fuese algo puramente casual y relativo, como si, por tanto, fuese una *contradictio in adjecto* la existencia de un valor de cambio interno, inmanente a la mercancía (*valeur intrinseque*). Pero,

observemos la cosa más cerca” (C., I, p. 4).

Podemos ver que aquí Marx tenía *in mente* un adversario que deseaba demostrar que no existen nada más que valores de cambio relativos, que el concepto de valor es totalmente superfluo en la economía política. ¿Quién era el oponente al que aludía Marx? Ese oponente era [Samuel] Bailey, quien sostenía que el concepto de valor es totalmente innecesario en la economía política y que es menester limitarse a la observación y el análisis de las proporciones individuales en que se cambian diversos artículos. Bailey, quien tuvo más éxito en su superficialidad que en su ingeniosa crítica a Ricardo, trató de socavar los fundamentos de la teoría del valor-trabajo. Sostenía que es erróneo hablar del valor de una mesa. Sólo podemos decir que la mesa se cambia por tres sillas en una oportunidad, por dos libras de café en otra, etc.; la magnitud del valor es algo completamente relativo y varía en diferentes casos. A partir de esto; Bailey extrajo conclusiones que conducían a la negación del concepto de valor como concepto que difiere del valor relativo de un producto determinado en un acto determinado de intercambio. Imaginemos el siguiente caso: el valor de una mesa es igual a tres sillas. Un año más tarde, la mesa se cambia por seis sillas. Pensamos que tenemos razón si decimos que, aun cuando el valor de cambio de la mesa se ha modificado, su valor ha permanecido inmutable. Sólo disminuye el valor de la silla a la mitad de su valor anterior. Bailey considera esta afirmación como sin sentido. Puesto que la relación de cambio entre la mesa y las sillas se modificó, la relación de las sillas con la mesa también se modificó y el valor de la mesa consiste sólo en esto.

Con el fin de refutar la teoría de Bailey, Marx consideró necesario desarrollar (en *El Capital*) la concepción según la cual el valor de cambio no puede ser comprendido si no es reducido a algún factor común, o sea, al valor. La primera sección del capítulo I de *El Capital* está dedicada a

dar fundamento a esta idea de la transición del valor de cambio al valor y del valor a la base común que subyace en ambos, vale decir, el trabajo. La sección 2 es un complemento de la sección 1, puesto que aquí el concepto de trabajo es analizado con mayor detalle. Podemos decir que Marx pasó de las diferencias que se manifiestan en la esfera del valor de cambio al factor común que constituye la base de todos los valores de cambio, o sea, al valor (y en último análisis al trabajo). Aquí Marx muestra la inexactitud de la concepción de Bailey sobre la posibilidad de limitar el análisis a la esfera del valor de cambio. En la sección 3, Marx emprende el curso opuesto y explica el modo en que el valor de un producto determinado se expresa en sus diversos valores de cambio. Antes, Marx había sido conducido por el análisis a ese factor común, y ahora se desplaza del factor común a las diferencias. Antes refutó la concepción de Bailey, y ahora completa la teoría de Ricardo, que no explica la transición del valor al valor de cambio. Con el fin de refutar la teoría de Bailey, Marx tuvo que desarrollar la teoría de Ricardo.

En realidad, el intento de Bailey por demostrar que no hay ningún valor aparte del valor de cambio, fue facilitado de modo significativo por la unilateralidad de Ricardo. Éste no pudo demostrar cómo el valor se expresa en una determinada forma del valor. Así, Marx debió realizar dos tareas: 1) tuvo que demostrar que el valor debe ser revelado detrás del valor de cambio; 2) tuvo que probar que el análisis del valor conduce necesariamente a diferentes formas de su manifestación, al valor de cambio.

¿Cómo realizó Marx la transición del valor de cambio al valor? Habitualmente, críticos y comentaristas de Marx sostienen que su argumento central consiste en su famosa comparación entre el trigo y el hierro en la página 3 del primer volumen de la edición alemana de *El Capital*. Si se igualan el trigo y el hierro, razonaba Marx, entonces debe haber algo común a ambos, algo igual en magnitud. Deben

ser iguales a una tercera cosa, y ésta es precisamente su valor. Habitualmente se sostiene que éste es el principal argumento de Marx. Casi todas las críticas a la teoría de Marx están dirigidas contra este argumento. Desafortunadamente, toda obra dirigida contra Marx sostiene que Marx trató de probar la necesidad del concepto de valor mediante un razonamiento puramente abstracto. Pero lo que se ha pasado totalmente por alto es la siguiente circunstancia. El párrafo en el cual Marx trata de la igualdad del trigo y del hierro es simplemente una deducción a partir del párrafo anterior, que dice:

“Una determinada mercancía, un *quarter* de trigo por ejemplo, se cambia en las más diversas proporciones por otras mercancías *v. gr.*: por x betún, por y seda, por z oro, etc. Pero, como x betún, y seda, z oro, etc. representan el valor de cambio de un *quarter* de trigo, x betún, y seda, z oro, etc. tienen que ser necesariamente valores de cambio permutables los unos por los otros o iguales entre sí. De donde se sigue: primero, que los diversos valores de cambio de la misma mercancía expresan todos ellos algo igual; segundo, que el valor de cambio no es ni puede ser más que la expresión de un contenido diferenciable de él, su *forma de manifestarse*” (C., I, p. 4).

Como puede verse en este pasaje, Marx no examina el caso particular de la igualación de una mercancía con otra. El punto de partida del argumento es la afirmación de un hecho desconocido acerca de la economía mercantil, de que todas las mercancías pueden ser igualadas unas con otras, y de que una mercancía determinada puede ser igualada con una infinidad de otras mercancías. En otras palabras, el punto de partida de todo el razonamiento de Marx es la estructura concreta de la economía mercantil y no el método puramente lógico de comparación de dos mercancías entre sí.

Así, Marx parte del hecho de la igualación múltiple de todas las mercancías entre sí, o del hecho de que toda

mercancía puede ser igualada con muchas otras mercancías. Pero esta premisa, por sí misma, no basta para todas las conclusiones que alcanzó Marx. En la base de esas conclusiones hay aún un supuesto tácito que Marx formula en diversos lugares.

Otra premisa es la siguiente: suponemos que el cambio de una cuartilla de trigo por cualquier otra mercancía obedece a cierta regularidad. La regularidad de estos actos de intercambio obedece a su dependencia del proceso de producción. Rechazamos la premisa de que la cuartilla de trigo puede ser cambiada por una cantidad arbitraria de hierro, café, etc. No podemos admitir la premisa de que las proporciones del cambio se establecen en cada momento en el acto mismo del intercambio y tienen, por ende, un carácter totalmente accidental. Por el contrario, afirmamos que todas las posibilidades para el cambio de una mercancía determinada por cualquier otra mercancía obedecen a ciertas regularidades basadas en el proceso de producción. En tal caso, el argumento total de Marx adquiere la siguiente forma.

Marx dice: tomemos, no el cambio al azar de dos mercancías, hierro y trigo, sino el cambio en la forma en que realmente se produce en una economía mercantil. Entonces veremos que todo objeto puede ser igualado con todos los otros objetos. En otras palabras, vemos una infinidad de proporciones de intercambio del producto dado con todos los otros. Pero estas proporciones de cambio no son accidentales, son regulares, y su regularidad está determinada por causas que se encuentran en el proceso de producción. Así, llegamos a la conclusión de que el valor de una cuartilla de trigo se expresa una vez en dos libras de café, otra en tres sillas, etc., independientemente de que el valor de una cuartilla de trigo haya sido el mismo en todos estos casos. Si suponemos que en cada una de las infinitas proporciones de cambio la cuartilla de trigo tiene otro valor (y es a esto

a lo que puede reducirse la afirmación de Bailey), entonces admitiríamos un caos completo en el fenómeno de la formación de los precios, en el imponente fenómeno del cambio de productos mediante el cual se lleva a cabo la vasta interrelación de todas las formas del trabajo.

El anterior razonamiento condujo a Marx a la conclusión de que si bien el valor del producto se manifiesta necesariamente en el valor de cambio, debía incluir el análisis del valor en el del valor de cambio e independientemente de él. “En el curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independientemente de esta forma” (C., I, p. 6).

De acuerdo con esto Marx analizó, en las secciones primera y segunda del capítulo I de *El Capital*, el concepto de valor con el fin de pasar luego al valor de cambio. Esta distinción entre valor y valor de cambio nos lleva a preguntarnos: ¿qué es el *valor*, a diferencia del valor de cambio?

Si tomamos la opinión más popular y difundida, entonces, desafortunadamente, podemos decir que se considera habitualmente el valor como el trabajo necesario para la producción de determinadas mercancías. Sin embargo, el valor de cambio de ciertas mercancías es considerado como otro producto por el cual se cambia la primera mercancía. Si una mesa determinada se produce en tres horas de trabajo y se cambia por tres sillas, habitualmente decimos que el valor de la mesa, igual a las tres horas de trabajo, fue expresado en otro producto diferente de la mesa misma, o sea, en tres sillas. Las tres sillas constituyen el valor de cambio de la mesa.

Esta definición popular habitualmente no deja en claro si el valor está *determinado* por el trabajo o si el valor es el trabajo mismo. Obviamente, desde el punto de vista de la teoría de Marx, es exacto decir que el valor de cambio está

determinado por el trabajo, pero entonces debemos preguntarnos: ¿qué es el valor determinado por el trabajo?, y a esta pregunta habitualmente no encontramos una respuesta adecuada en las explicaciones populares.

Por ello, el lector frecuentemente se hace la idea de que el valor del producto no es nada más que el trabajo necesario para su producción. Se obtiene la impresión falsa de la identidad completa entre trabajo y valor.

Tal concepción está muy difundida en la literatura anti-marxista. Podríamos decir que gran número de los mal entendidos y las malas interpretaciones que pueden encontrarse en la literatura anti-marxista se basan en la falsa impresión de que, según Marx, completa entre trabajo y valor.

Esta falsa impresión a menudo surge de la incapacidad para captar la terminología y el significado de la obra de Marx. Por ejemplo, la conocida afirmación de Marx de que el valor es trabajo “congelado” o “cristalizado”, se interpreta habitualmente en el sentido de que el trabajo es valor. Esta impresión errónea surge también del doble significado del verbo ruso “representar” (*predstavliat*). El valor “representa” trabajo: así traducimos el verbo alemán “*darstellen*”. Pero esta frase rusa puede ser entendida no sólo en el sentido de que el valor es una representación o expresión del trabajo -el único sentido compatible con la teoría de Marx-, sino también en el sentido de que el valor es trabajo. Tal impresión, que es la más difundida en la literatura crítica dirigida contra Marx, es por supuesto completamente falsa. El trabajo no puede ser identificado con el valor. El trabajo es sólo la sustancia del valor, y con el fin de obtener el valor en el pleno sentido de la palabra, el trabajo, como sustancia del valor, debe ser tratado en su conexión inseparable con la “forma del valor” (*Wertform*) social.

Marx analiza el valor en términos de su *forma*, *sustancia* y *magnitud* (*Wertform*, *Wertsustanz* y *Wertgrösse*).

“El punto decisivo fundamental, consiste en revelar la conexión interna necesaria entre la forma, la sustancia y la magnitud del valor” (Das Kapital, I, 1867,p. 34).

La conexión entre estos tres aspectos permanecería oculta a los ojos del analista, porque Marx los analizó separadamente unos de otros. En la primera edición alemana de *El Capital*, Marx señaló varias veces que el tema era el análisis de varios aspectos del mismo objeto: el valor.

“Ahora conocemos la *sustancia* del valor. Es el *trabajo*. Conocemos la medida de su *magnitud*. Es el *tiempo de trabajo*. Lo que nos queda por ver es su *forma*, que convierte el *valor en valor de cambio*” (*Ibid.*, p. 6; las bastardillas son de Marx).

“Hasta ahora sólo hemos definido la *sustancia* y la *magnitud* del valor. Ahora pasamos al análisis de la *forma del valor*” (*Ibid.*, p. 13).

En la segunda edición del tomo I de *El Capital*, estas frases fueron excluidas, pero el primer capítulo está dividido en secciones con títulos separados: el título de la primera sección dice “Sustancia y magnitud del valor”; la tercera sección se titula: “La forma del valor o valor de cambio”. En cuanto a la segunda sección, dedicada al doble carácter del trabajo, sólo es un complemento de la primera sección, esto es, de la teoría de la sustancia del valor.

Dejando aquí de lado el aspecto cuantitativo o magnitud del valor, y limitándonos al aspecto cualitativo, podemos decir que el valor debe ser considerado en términos de “sustancia” (contenido) y “forma del valor”.⁶⁸ La obligación de analizar el valor en términos de los dos

⁶⁸ Aquí y más adelante, “forma del valor” (Wertform) no indica las diversas formas que el valor adquirió en su desarrollo (por ejemplo, forma accidental, expandida y general del valor), sino del valor mismo, que es considerado como la forma social del producto del trabajo. En otras palabras, aquí no tenemos en mente las diversas “formas del valor” sino “el valor como forma”.

factores incluidos en él supone la obligación de mantener un método genético (dialéctico) en el análisis. Este método contiene el análisis tanto como la síntesis.⁶⁹ Por una parte, Marx parte del análisis del valor como la forma acabada del producto del trabajo, y mediante el análisis descubre el contenido (sustancia) que incluye la forma dada, esto es, el trabajo. Marx sigue aquí el camino abierto por los economistas clásicos, particularmente Ricardo, y que Bailey se niega a seguir. Pero por otro lado, puesto que Ricardo se limitó en su análisis a la reducción de la forma (el valor) al contenido (el trabajo), Marx quiere mostrar por qué este contenido adquiere una forma social determinada. Marx no sólo va de la forma al contenido, sino también del contenido a la forma. Hace de la “forma del valor” el objeto de su examen, o sea, el valor como la forma social del producto del trabajo, la forma que los economistas clásicos daban por supuesta y que, por ende, no necesitaban explicar.

Al reprochar a Bailey el limitar su análisis al aspecto cuantitativo del valor de cambio e ignorar el valor, Marx observa que la escuela clásica, por otro lado, ignoró las “formas del valor”, aunque sometió el valor mismo (es decir, el contenido del valor, su dependencia del trabajo) al análisis.

“La economía política ha analizado, indudablemente, aunque de un modo imperfecto, el concepto del valor y su magnitud, descubriendo el contenido que se escondía bajo estas formas. Pero no se le ha ocurrido preguntarse siquiera por qué este contenido reviste aquella forma, es decir, por qué el trabajo toma cuerpo en el valor y por qué la medida del trabajo según el tiempo de su duración se traduce en la magnitud de valor del producto del trabajo” (C., I, p. 45).

Los economistas clásicos detrás del valor descubrieron

⁶⁹ Sobre estos métodos ver *supra*, al final del capítulo IV.

el trabajo, Marx mostró que las relaciones de trabajo entre las personas y el trabajo social aceptan necesariamente la forma material del valor de los productos del trabajo en una economía mercantil. Los clásicos señalaron el contenido del valor, el trabajo gastado en la producción del producto. Marx estudió sobre todo la “forma del valor”, vale decir, el valor como la expresión material de las relaciones de trabajo entre las personas y el trabajo social (abstracto).⁷⁰

La “forma del valor” desempeña un papel importante en la teoría marxista del valor. Sin embargo, no atrajo la atención de los críticos (excepto Hilferding).⁷¹ Marx mismo menciona “la forma del valor” en varios pasajes de manera incidental. La tercera sección del capítulo I de *El Capital* lleva el título de “*La Forma del valor o valor de cambio*”. Pero Marx no se detiene en la explicación de la forma del valor y pasa rápidamente a sus diversas modificaciones, a las “formas del valor” particulares: la accidental, la expandida, la general y la monetaria. Estas diferentes “formas del

⁷⁰ Dejamos de lado la controvertida cuestión de si Marx interpretó o no correctamente a los clásicos. Suponemos que, con relación a Ricardo, Marx tenía razón cuando decía que éste examinó la cantidad y parcialmente, el contenido del valor, pero ignoró su forma (ver *Theorien über den Mehrwert*, t. II, libro I, p. 12 y t. III, pp. 163-164). Un análisis más detallado se hallará en nuestro artículo *Características básicas de la teoría del valor de Marx y sus diferencias con la teoría de Ricardo*, en Rozenberg, *Teoriya stoimosti u Ricardo i Marksa* (La teoría del valor en Ricardo y en Marx), Moscú, Moskovskii Rabochii, 1924.

⁷¹ La significación de la forma del valor para la comprensión de la teoría de Marx fue señalada por S. Bulgakov en sus viejos e interesantes artículos (*Chto takoye trudovaya tseinnost* [Qué es el valor-trabajo] en *Sbomike praoovedeniya i obsbchestvennykh znanií* [Ensayos sobre jurisprudencia y ciencias sociales], 1896, t. VI, p. 234, y *Onekotorykh osnovnykh ponyatiyakh politicheskoi ekonomii* [Sobre algunos conceptos básicos de la Economía Política], en *Nauchnom Obozrenii* [Panorama científico] 1898, No 2, p. 337).

valor”, incluidas en toda exposición popular de la teoría de Marx, deja en la sombra la “forma del valor” como tal. Marx elaboró la “forma del valor” con mayor detalle en el pasaje antes mencionado:

“Uno de los defectos fundamentales de la economía política clásica es el no haber conseguido jamás desentrañar del análisis de la mercancía, y más especialmente del valor de ésta, *la forma del valor que lo convierte en valor de cambio*. Precisamente en la persona de sus mejores representantes, como Adam Smith y Ricardo, estudia la forma del valor como algo perfectamente indiferente o exterior a la propia naturaleza de la mercancía. La razón de esto no está solamente en que el análisis de la magnitud del valor absorbe por completo su atención. La causa es más honda. *La forma de valor que reviste el producto del trabajo es la forma más abstracta y, al mismo tiempo, la más general del régimen burgués de producción, caracterizado así como una modalidad específica de producción social y a la par, y por ello mismo, como una modalidad histórica*. Por tanto, quien vea en ella la forma natural eterna de la producción social, pasará por alto necesariamente lo que hay de específico en la forma del valor y, por consiguiente, en la forma mercancía, que, al desarrollarse, conduce a la forma dinero, a la forma capital, etc.” (C., I. p. 45, nota; las bastardillas son nuestras).

Así, la “*forma del valor*” es la forma más general de la economía mercantil; es característica de la forma social que adquiere el proceso de producción en un determinado nivel del desarrollo histórico. Puesto que la economía política analiza una forma social de producción históricamente transitoria, la producción mercantil capitalista, la “forma del valor” es una de las piedras fundamentales de la teoría del valor de Marx. Como puede verse en los párrafos citados, la “forma del valor” se halla estrechamente relacionada con la “forma mercancía”, es decir, con la característica básica de la economía contemporánea y, que es el hecho de que los productos del trabajo son producidos por productores

autónomos privados. Sólo mediante el cambio de mercancías aparece la conexión de trabajo entre los productores. En tal forma “mercantil” de economía, el trabajo social necesario para la producción de un producto determinado no se expresa directamente en la forma de otros productos que se cambian por el producto dado. El producto del trabajo se transforma en una mercancía; tiene valor de uso y la “forma del valor” social. Así, el trabajo social se “cosifica”, adquiere la “forma del valor”, esto es, la forma de una propiedad ligada a las cosas y que parece pertenecer a las cosas mismas. Este trabajo “cosificado” (y no el trabajo social como tal) es precisamente lo que representa el valor. Esto es lo que tenemos presente cuando decimos que el valor ya incluye en sí la “forma [social] del valor”.

Sin embargo, ¿qué es esta “forma del valor” que, a diferencia del valor de cambio, está incluida en el concepto de valor? Sólo mencionaré una de las más claras definiciones de la forma del valor, que se encuentra en la primera edición de *El Capital*:

“La *forma social* de las mercancías y la *forma del valor* (*Wertform*), o *forma de intercambiabilidad* (*form der Austauschbarkeit*) son, pues, lo mismo” (C., I, 1867, p. 28; las bastardillas son de Marx).

Como podemos ver, la forma del valor es llamada una forma de intercambiabilidad o una forma social del producto del trabajo, que reside en el hecho de que puede ser cambiado por cualquier otra mercancía si esta intercambiabilidad está determinada por la cantidad de trabajo necesario para la producción de la mercancía dada. De este modo, cuando hemos pasado del valor de cambio al valor, no hemos abstraído la forma social del producto del trabajo. Sólo hemos abstraído el producto concreto en el cual se expresa el valor de la mercancía pero aún tenemos presente la forma social del producto del trabajo, su capacidad de ser cambiado en determinada proporción

por cualquier otro producto.

Nuestra conclusión puede formularse de la siguiente manera: Marx analiza la “forma del valor” (*Wertform*) separadamente del valor de cambio (*tauschwert*). Con el fin de incluir la forma social del producto del trabajo en el concepto de valor, debemos dividir la forma social del producto en dos formas: *wertform* y *tauschwert*. Por la primera, entendemos la forma social del producto que aún no se ha concretado en cosas determinadas sino que representa una propiedad abstracta de las mercancías del trabajo y, de este modo, mostrar lo inadmisibles de identificar el concepto de valor con el concepto de trabajo -identificación que a menudo fue realizada por exposiciones populares de Marx -, debemos probar que el valor no sólo debe ser examinado desde el aspecto de la sustancia del valor (es decir, el trabajo), sino también desde el aspecto de la “forma del valor”. Con el fin de incluir la forma del valor en el concepto de valor mismo, debemos separarlo del valor de cambio, que Marx trata separadamente del valor. Así, hemos dividido la forma social del producto en dos partes: la forma social que aún no ha adquirido una forma concreta (esto es, “la forma del valor”) y la forma que ya tiene una forma concreta e independiente (esto es, el valor de cambio).

Después de examinar la “forma del valor” debemos pasar al análisis del contenido o sustancia del valor. Todos los marxistas coinciden en que el trabajo es el contenido del valor. Pero el problema es de qué tipo de trabajo se trata. Sabemos que las formas más diferentes pueden ocultarse en la palabra “trabajo”. ¿Qué tipo de trabajo, precisamente, constituye el contenido del valor?

Después de trazar una distinción entre trabajo socialmente igualado en general, que puede existir en diferentes formas de la división social del trabajo, y trabajo abstracto, que sólo existe en una economía mercantil, debemos plantear la siguiente cuestión: ¿entiende Marx

por sustancia o contenido del valor *el trabajo socialmente igualado en general* (es decir, *el trabajo social en general*), o el trabajo abstractamente universal? En otras palabras, cuando hablamos del trabajo como el contenido del valor, ¿incluimos en el concepto de trabajo todas aquellas características que se hallaban incluidas en el concepto de trabajo abstracto, o tomamos el trabajo en el sentido de trabajo socialmente igualado, que no incluye esas propiedades que caracterizan la organización social del trabajo en la economía mercantil? ¿El concepto de trabajo como “contenido” del valor, coincide con el concepto de “trabajo abstracto” que crea valor? A primera vista, podrían encontrarse en la obra de Marx argumentos a favor de ambos significados del contenido del valor. Podemos hallar argumentos que parecen afirmar que el trabajo, como contenido del valor, es algo más pobre que el trabajo abstracto, es decir, trabajo sin esas propiedades sociales que tiene en una economía mercantil.

¿Qué argumentos hallamos en favor de esta solución?

Marx a menudo llama contenido del valor a algo que puede adoptar la forma social del valor pero puede también adoptar otra forma social. Entiende por contenido algo que puede adoptar diversas formas sociales. El trabajo socialmente igualado tiene precisamente esta capacidad, pero no el trabajo abstracto (esto es, el trabajo que ya ha adquirido una determinada forma social). El trabajo socialmente igualado puede adoptar la forma del trabajo organizado en una economía mercantil, y la forma del trabajo organizado, por ejemplo, en una economía socialista. En otras palabras, en un caso determinado tomamos la igualación social del trabajo abstractamente, sin prestar atención a las modificaciones que origina en el contenido (es decir, el trabajo) una u otra de sus formas.

¿Se puede encontrar el concepto de contenido del valor en este sentido en la obra de Marx? Podemos responder

a esta pregunta afirmativamente.

Recordamos por ejemplo, con palabras de Marx, que “el valor de cambio no es más que una determinada manera social de expresar el trabajo invertido en un objeto” (C., I, p. 46).

Es obvio que aquí el trabajo es tratado como el contenido abstracto que puede tomar esta o aquella forma social. Cuando Marx, en la conocida carta a Kugelmann del 11 de julio de 1868, dice que la división social del trabajo se manifiesta en la economía mercantil bajo la forma del valor, nuevamente trata al trabajo socialmente asignado como el contenido que puede tomar esta o aquella forma social. En el segundo párrafo de la sección sobre el fetichismo de la mercancía, Marx dice directamente que “el contenido de la determinación del valor” no sólo puede encontrarse en la economía mercantil, sino también en la familia patriarcal o en el dominio feudal. También aquí, como podemos ver, se considera el trabajo como el contenido que pueden adoptar diversas formas sociales.

Sin embargo, en la obra de Marx también es posible hallar argumentos a favor del punto de vista opuesto, según el cual debemos considerar el trabajo abstracto como el contenido del valor. Ante todo, encontramos en la obra de Marx algunas afirmaciones que declaran esto directamente, por ejemplo, la siguiente:

“Ellas (las mercancías) se relacionan con el trabajo humano *abstracto* como con su *sustancia* social general” (C., I, 1877, p. 28. Las bastardillas son nuestras).

Esta afirmación parece no dejar ninguna duda acerca de que el trabajo abstracto no sólo es el creador del valor, sino también la sustancia y el contenido del valor. Llegamos a la misma conclusión sobre la base de consideraciones metodológicas. El trabajo socialmente igualado adquiere la forma de trabajo abstracto en la economía mercantil, y sólo de este trabajo abstracto se

desprende la necesidad del valor como la forma social del producto del trabajo. De esto se sigue que el concepto de trabajo abstracto, en nuestro esquema, precede directamente al concepto de valor. Podría decirse que este concepto de trabajo abstracto debe ser tomado como la base, como el contenido y la sustancia del valor. No podemos olvidar que, en lo que respecta a la relación entre contenido y forma, Marx adoptó el punto de vista de Hegel, y no el de Kant. Este consideró la forma como algo externo en relación al contenido y como algo que se adhiere al contenido desde afuera. Desde el punto de vista de la filosofía de Hegel, el contenido no es en sí mismo algo a lo cual la forma se adhiere desde afuera. Más bien, a través de su desarrollo, el contenido mismo da origen a la forma que ya estaba latente en el contenido. La forma surge necesariamente del contenido mismo. Esta es una premisa básica de la metodología de Hegel y de Marx, premisa que se opone, a su vez, a la de Kant. Desde este punto de vista, la forma del valor surge necesariamente de la sustancia del valor. Por lo tanto, debemos considerar al trabajo abstracto, en toda la variedad de sus propiedades sociales características de una economía mercantil, como la sustancia del valor. Y finalmente, si tomamos el trabajo abstracto como contenido del valor, logramos una simplificación significativa de todo el esquema de Marx. En este caso, el trabajo como contenido del valor, no difiere del trabajo que crea valor.

Hemos llegado a la paradójica situación de que Marx a veces considera el trabajo social (o socialmente igualado) y a veces el trabajo abstracto como contenido del valor.

¿Cómo podemos eludir esta contradicción? Ella desaparece si recordamos que el método dialéctico incluye los dos métodos de análisis que consideramos antes: el del análisis a partir de la forma para llegar al contenido y el que va del contenido a la forma. Si partimos del valor como una forma social determinada y previamente dada, y si nos

preguntamos cuál es el contenido de esa forma, es evidente que esa forma sólo expresa, en general, el hecho de que se gasta trabajo social. El valor es contemplado como una forma que expresa el hecho de la igualación social del trabajo, un hecho que no sólo se produce en una economía mercantil, sino que también puede surgir en otras economías. Al pasar analíticamente de las formas acabadas a su contenido, encontramos el trabajo socialmente igualado como contenido del valor. Pero llegaremos a otra conclusión si partimos, no de la forma acabada, sino del contenido mismo (es decir, el trabajo) del cual surge necesariamente la forma (esto es, el valor). Para pasar del trabajo, considerado como el contenido, al valor, como la forma, debemos incluir el concepto de trabajo en la forma social que corresponde a él en la economía mercantil, o sea, debemos ahora reconocer el trabajo abstractamente universal como el contenido del valor. Es posible que la aparente contradicción en la determinación del contenido del valor que encontramos en la obra de Marx, pueda explicarse precisamente en términos de la diferencia entre los dos métodos.

Puesto que hemos analizado separadamente la forma y el contenido del valor, debemos considerar la relación existente entre ellos. ¿Qué relación existe entre trabajo y valor? La respuesta general a esta pregunta es: el valor es la forma adecuada y exacta de expresar el contenido del valor (es decir, el trabajo). Con el fin de aclarar esa idea, volvamos al ejemplo anterior: la mesa se cambia por tres sillas. Decimos que este proceso de cambio está determinado por cierta regularidad y depende del desarrollo y las variaciones en la productividad del trabajo. Pero el valor de cambio es la forma social del producto del trabajo que expresa no sólo los cambios del trabajo sino que también los enmascara y oculta. Los oculta por la simple razón de que el valor de cambio presupone una relación de valor entre dos mercancías, entre la mesa y las

sillas. Así, las variaciones en la proporción de intercambio entre dos objetos no nos dice si la cantidad de trabajo gastado en la producción de la mesa o la cantidad de trabajo gastado en la silla ha variado. Si después de cierto tiempo, se cambia la mesa por seis sillas, el valor de cambio de la mesa ha variado. Sin embargo, el valor de la mesa puede no haber variado en absoluto. Con el fin de analizar en la forma pura la dependencia del cambio de la forma social del producto con respecto a la cantidad de trabajo gastado en su producción, Marx tiene que dividir el hecho en dos partes, separarlo, y decir que es preciso analizar separadamente las causas que determinan el valor “absoluto” de la mesa y las que determinan el valor “absoluto” de la silla; y que el mismo acto de intercambio (a saber, el hecho de que la mesa ahora se cambie por seis sillas en lugar de tres) puede ser originado por causas que actúan sobre la mesa o por causas cuyas raíces yacen en la producción de la silla. Para considerar separadamente el efecto de cada una de estas cadenas causales, Marx debe dividir las variaciones del valor de cambio de la mesa en dos partes y suponer que son provocadas por causas que yacen exclusivamente en la mesa, es decir, cambios en la productividad del trabajo necesario para la producción de la mesa. En otras palabras, debe suponer que las sillas y otras mercancías por las cuales puede cambiarse nuestra mesa, mantienen su valor anterior. Sólo sobre la base de esta suposición el valor es una forma totalmente exacta y adecuada para expresar el trabajo en sus aspectos *cualitativo* y *cuantitativo*.

Hasta ahora hemos examinado la conexión entre la sustancia y la forma del valor en su aspecto cualitativo. Ahora debemos examinar esa misma conexión en su aspecto cuantitativo. Así, pasamos de la sustancia y la forma al tercer aspecto del valor, su *magnitud*. Marx considera el trabajo social no sólo en su aspecto cualitativo (el trabajo como sustancia del valor), sino también en el

cuantitativo (cantidad de trabajo). Del mismo modo, examina el valor en el aspecto cualitativo (como forma, o forma del valor), y en el aspecto cuantitativo (magnitud del valor). En este último aspecto, las interrelaciones entre la “sustancia” y la “forma del valor” significan interrelaciones entre el trabajo socialmente abstracto y su forma “cosificada”, esto es el valor. Aquí, la teoría del valor de Marx se vincula directamente con su teoría del fetichismo de la mercancía. En el aspecto cuantitativo nos interesan las relaciones entre la cantidad de trabajo abstracto, socialmente necesario, y la magnitud del valor del producto, cuyo cambio es la base del movimiento regular de los precios del mercado. La magnitud del valor varía según la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario, pero a causa del doble carácter del trabajo, las variaciones en la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario son provocadas por variaciones en la cantidad de trabajo concreto, es decir, por el desarrollo del proceso técnico-material, de la producción, en particular la productividad del trabajo.

Así, todo el sistema del valor se basa en un gran sistema de contabilidad social espontánea y en la comparación de los productos del trabajo de diversos tipos realizados por individuos diferentes como parte del trabajo social abstracto en su totalidad. Este sistema está oculto y no puede verse en la superficie de los fenómenos. A su vez, *este sistema de trabajo social abstracto total* es puesto en movimiento por el desarrollo de las fuerzas productivas materiales, que son el factor último del desarrollo de la sociedad en general. De esta manera, la teoría del valor de Marx se vincula con su teoría del materialismo histórico.

En la teoría de Marx encontramos una magnífica síntesis del contenido y la forma del valor, por un lado, y de los aspectos cualitativo y cuantitativo del valor, por el otro. En un pasaje de su obra Marx señala que Petty confundía dos definiciones de valor: “el valor como la

forma del trabajo social” y “la magnitud del valor que está determinada por tiempos de trabajo iguales, según lo cual el trabajo es considerado como la fuente del valor” (*Theorien über den Mehrwert*, t.I, 1905, p. 11).

La grandeza de Marx reside precisamente en haber brindado una síntesis de ambas definiciones del valor.

“El valor como la expresión material de las relaciones de producción entre los hombres” y “el valor como una magnitud determinada por la cantidad de trabajo o tiempo de trabajo”; ambas definiciones se hallan inseparablemente unidas en la obra de Marx. El aspecto cuantitativo del concepto de valor, en cuyo análisis se concentraron sobre todo los economistas clásicos, es examinado por Marx sobre la base del análisis del aspecto cualitativo del valor. Es precisamente la teoría de la forma del valor o del “valor como la forma del trabajo social”, la que representa la parte más específica de la teoría del valor de Marx, en oposición a la teoría de los economistas clásicos. Entre los científicos burgueses a menudo se encuentra la idea de que el rasgo característico de la obra de Marx, en comparación con los economistas clásicos, consiste en su reconocimiento del trabajo como la “fuente” o la “sustancia” del valor. Como puede verse por los pasajes de Marx que hemos citado, el reconocimiento del trabajo como fuente del valor también puede encontrarse entre economistas que están interesados principalmente en los fenómenos cuantitativos relacionados con el valor. En particular, el reconocimiento del trabajo como fuente del valor puede también encontrarse en Smith y Ricardo. Pero buscaríamos en vano en esos autores una teoría del “valor como la forma del trabajo social”.

Antes de Marx, la atención de los economistas clásicos y sus epígonos se concentró en el *contenido* del valor, principalmente en su aspecto cuantitativo (cantidad de trabajo), o en el valor *de cambio relativo*, es decir, en las proporciones cuantitativas del cambio. Sometieron a

análisis los dos extremos de la teoría del valor: el desarrollo de la productividad del trabajo y la técnica como causa interna de las variaciones del valor, y los cambios relativos del valor de las mercancías en el mercado. Pero faltaba la vinculación directa entre estos dos hechos: la “forma del valor”, esto es, el valor como la forma que se caracteriza por la cosificación de las relaciones de producción y la transformación del trabajo social en una propiedad de los productos del trabajo. Esto explica los reproches de Marx a sus predecesores, que a primera vista podrían parecer contradictorios. Reprocha a Bailey por examinar las proporciones del cambio, es decir, el valor de cambio, ignorando el valor. Ve las fallas de los clásicos en el hecho de que examinaron el valor y la magnitud del valor, el contenido, pero no la “forma del valor”. Los predecesores de Marx, como ya señalamos, prestaron atención al *contenido* del valor, principalmente en el aspecto cuantitativo (el trabajo y la magnitud del trabajo), y también en el aspecto cuantitativo del valor de cambio. Descuidaron el aspecto *cualitativo* del trabajo y del valor, la propiedad característica de la economía mercantil. El análisis de la “forma del valor” es precisamente lo que da un carácter sociológico y rasgos específicos al concepto de valor. Esta “forma del valor” une los extremos de la cadena: el desarrollo de la productividad del trabajo y los fenómenos del mercado.

Sin la forma del valor, esos extremos se separan y cada uno de ellos se transforma en una teoría unilateral. Obtenemos los gastos de trabajo en el aspecto técnico independientemente de la forma social del proceso material de la producción (el valor del trabajo como la categoría lógica), y las variaciones relativas de precios del mercado, una teoría de los precios que trata de explicar las fluctuaciones de estos fuera de la esfera del proceso de trabajo y separadamente del hecho básico de la economía social, del desarrollo de las fuerzas productivas.

Al mostrar que sin la forma del valor no hay valor, Marx comprendió agudamente que esta forma social, sin el contenido de trabajo que la llena, permanece vacía. Al observar el descuido de la forma del valor por parte de los economistas clásicos, Marx nos advierte contra otro peligro, a saber, el de sobrestimar la forma-valor social a expensas de su contenido-trabajo.

“De aquí que surgiese, por antítesis, un sistema mercantilista restaurado (Ganilh, etc.), que no ve en el valor más que la forma social, o más bien su simple apariencia, desnuda de toda sustancia” (C., I, p. 45).⁷²

En otro lugar, Marx dice del mismo Ganilh: “Ganilh tiene razón cuando dice que Ricardo y la mayoría de los economistas consideran el trabajo sin el cambio, aunque su sistema, como todo el sistema burgués, reposa en el valor de cambio.”⁷³

“Ganilh tiene razón cuando destaca el significado del cambio, es decir, la forma social determinada de la actividad laboral entre las personas que se expresa en la “forma del valor”. Pero exagera el significado del cambio a expensas del proceso productivo de trabajo:

“Ganilh imagina, con los mercantilistas, que *la magnitud del valor es en sí misma el producto del cambio*, cuando de hecho sólo lo es la forma del valor o la forma de mercancía que el producto recibe a través del cambio.”⁷⁴

⁷² En el original alemán, Marx dice simplemente: *substanzlosen Schein* (p. 47). Los traductores que no han prestado adecuada atención a la distinción entre la forma y el contenido (la sustancia) consideraron necesario introducir la palabra “independiente”, que no se encuentra en Marx. Struve traduce *substanzlosen* por las palabras “sin contenido”, que vierte adecuadamente el concepto de Marx, quien veía en la “sustancia” del valor su contenido, en oposición a la forma.

⁷³ *Theories of Surplus Value*, Moscú, Foreign Publishing House, 1956. part I, p. 199

⁷⁴ *Ibíd.*, p. 200.

La forma del valor es complementada por el contenido del trabajo, la magnitud del valor depende de la cantidad de trabajo abstracto. A su vez el trabajo que se halla estrechamente vinculado al sistema del valor por su aspecto social o abstracto, está estrechamente relacionado al sistema de producción material por su aspecto técnico-material o concreto.

Como resultado del análisis del valor en el aspecto de su contenido (es decir el trabajo) y su forma social, logramos las siguientes ventajas. Nos apartamos abiertamente de la difundida identificación del valor y el trabajo, y de este modo definimos más exactamente la relación del concepto de valor con el concepto de trabajo. También definimos la relación entre valor y valor de cambio con mayor exactitud. Antes, cuando el valor era considerado simplemente como trabajo y no se le daba características sociales distintas, el valor era igualado con el trabajo, por una parte, y separado del valor de cambio por un abismo, por la otra. En el concepto de valor, los economistas frecuentemente duplicaban el mismo trabajo. Sobre la base de este concepto del valor, no podían pasar al concepto del valor de cambio. Ahora, cuando consideramos el valor en términos de contenido y forma, lo relacionamos con el concepto que le precede, el de trabajo abstracto (y en último análisis con el proceso material de la producción), el contenido. Por otro lado, mediante la forma del valor ya hemos vinculado el valor con el concepto que le sigue, el de valor de cambio. En efecto, una vez que hemos determinado que el valor no representa trabajo en general, sino trabajo que tiene la “forma de la intercambiabilidad” de un producto, debemos pasar directamente del valor al valor de cambio. De este modo, se ve que el concepto de valor es inseparable del concepto de trabajo, por una parte, y del concepto de valor de cambio, por la otra.

XIII. EL TRABAJO SOCIAL

Hemos llegado a la conclusión de que, en una economía mercantil, la igualación del trabajo se realiza mediante la igualación de los productos del trabajo. Los actos individuales de la igualación social del trabajo no existen en la economía mercantil. Por ello, es erróneo presentar el problema de una manera que sugiera que alguien iguala diferentes formas de trabajo de antemano, comparándolas mediante unidades de medida dadas, después de lo cual los productos del trabajo son cambiados proporcionalmente según las cantidades ya medidas e igualadas de trabajo que contienen. Partiendo de ese punto de vista, que ignora el carácter anárquico y espontáneo de la economía mercantil capitalista, con frecuencia los economistas concibieron la tarea de la teoría económica como la de hallar un *patrón* del valor que hiciera *posible en la práctica*, comparar y medir la cantidad de diversos productos en el acto del intercambio en el mercado. Pensaban que la teoría del valor-trabajo destacaba precisamente al trabajo como este patrón práctico de valor. Por esta razón, su crítica apuntaba a demostrar que el trabajo no puede ser aceptado como un patrón conveniente del valor, precisamente por la ausencia de unidades establecidas de trabajo con las cuales medir diversas formas de trabajo, diferentes unas de otras, en términos de intensidad, calidad, peligro para la salud, etc.

Los economistas mencionados no pudieron liberarse de una idea errónea que había construido su nido en la economía política y que atribuía a la teoría del valor una tarea que no era la suya, a saber, la de encontrar un patrón práctico del valor. En realidad, la teoría del valor tiene una tarea muy diferente, teórica y no práctica. No necesitamos buscar un patrón práctico del valor que haga posible la igualación de los productos del trabajo en el mercado. Esta igualación se realiza *en realidad* todos los días en el

proceso de cambio en el mercado. En este proceso se elabora espontáneamente un patrón valor, o sea, el dinero, que es indispensable para esta igualación. Este cambio en el mercado no necesita ningún tipo de patrón ideado por los economistas. La tarea de la teoría del valor es muy diferente, a saber, captar y explicar *teóricamente* el proceso de igualación de las mercancías que se produce regularmente en el mercado, en estrecha conexión con la igualación y distribución del trabajo social en el proceso de producción; vale decir, descubrir la relación *causal* entre ambos procesos y las leyes de sus cambios. *El análisis causal de los procesos reales de igualación de diversas mercancías y diversas formas de trabajo*, y no el hallazgo de patrones prácticos para su comparación, tal es la tarea de la teoría del valor.

La confusión esencial entre el patrón del valor y la ley de los cambios del valor en la obra de Smith, provocó un gran daño a la economía política que se hace sentir todavía hoy. El gran servicio de Ricardo consistió en haber dejado de lado el problema de hallar un patrón práctico del valor y colocar la teoría del valor sobre una base científica estricta, como el análisis causal de los cambios en los precios de mercado dependientes de las variaciones en la productividad del trabajo.⁷⁵ Su seguidor en este sentido es Marx, quien criticó agudamente las concepciones del trabajo como un “patrón inmutable del valor”. “El problema de un patrón inmutable del valor sólo es en realidad una expresión errónea de la búsqueda de los conceptos y la naturaleza del valor mismo.” (*Theorien über den Wehrwert*, III, p. 159).

“El servicio de Bailey consiste en el hecho de que, con sus objeciones, reveló la confusión entre el patrón del valor (tal como está representado en el dinero, una mercancía

⁷⁵ Ver I. Rubin, *Istoriya ekonomicheskoi mysli* (Historia del pensamiento económico), 2a. edición, 1928, caps. XXII y XXVIII.

que existe junto a otras mercancías) con el patrón y la sustancia inmanentes del valor" (*Ibid.*, p. 163).

La teoría del valor no busca un "patrón externo" del valor, sino su "causa", "la génesis y la naturaleza inmanente del valor" (*Ibid.*, pp. 186 y 195). El análisis causal de los cambios del valor de las mercancías que dependen de cambios en la productividad del trabajo, el análisis de estos sucesos reales desde los puntos de vista *cualitativo y cuantitativo*, es lo que Marx llama el estudio de la "sustancia", y el "patrón inmanente" del valor. "Patrón inmanente" no significa aquí la cantidad que se toma como unidad de medida, sino una cantidad vinculada a algún tipo de existencia o algún tipo de cualidad".⁷⁶ La afirmación de Marx de que el trabajo es un patrón inmanente del valor sólo debe ser entendida en el sentido que los cambios cuantitativos del trabajo necesario para la producción del producto provocan cambios cuantitativos en el valor del mismo.

Así, la expresión "patrón inmanente" fue transferida por Marx, junto con muchos otros términos, de la filosofía a la economía política. No se la puede considerar muy adecuada pues en una lectura superficial esa expresión hace pensar al lector principalmente en una medida de igualdad, más que en el análisis causal de cambios cuantitativos de sucesos. Esta terminología inadecuada, junto con la incorrecta interpretación del razonamiento de Marx en las primeras páginas de *El Capital*, ha llevado incluso a algunos marxistas a introducir en la teoría del valor un problema que es ajeno a ella, a saber, el de hallar un patrón práctico del valor.

⁷⁶ O. Bauer, *Istoríya Kapítala, Sbornik osnovnye problemy politiches-kai ekonomii* (Problemas básicos de la economía política), 1922, p. 47. Esta es la conocida definición de la medida que da Hegel. Ver Kuno Fischer, *Geschichte der neuern Philosophie*, t. 8, Heidelberg, C. Winter 1901, p. 490, y C. F. Hegel, *Sämtliche Werke*, t. III, libro I, Leipzig, F. Meiner, 1923, p. 340.

La igualación del trabajo en una economía mercantil no se establece por una unidad de medida previamente determinada, sino que se realiza mediante la igualación de las mercancías en el cambio. Como consecuencia del proceso de cambio, el producto y el trabajo del productor de mercancías están sometidos a cambios sustanciales. Aquí no nos referimos a cambios naturales, materiales. La venta de vestidos no puede provocar ningún cambio en la forma natural del vestido mismo, ni en el trabajo del sastre, ni en la totalidad de los procesos concretos de trabajo ya terminados. Pero la venta del producto modifica su forma de valor, su función o forma social. La venta afecta indirectamente la actividad laboral de los productores de mercancías. Coloca su trabajo en una determinada relación con el trabajo de otros productores de mercancías de la misma profesión, es decir, modifica la función social del trabajo. Las modificaciones a las cuales está sujeto el producto del trabajo en el proceso de cambio pueden ser caracterizadas del siguiente modo: 1) el producto adquiere la capacidad de ser cambiado directamente por cualquier otro producto del trabajo social, es decir, exhibe su carácter de ser un producto social; 2) el producto adquiere este carácter social en tal forma que es igualado con un producto determinado (el oro) que posee la cualidad de ser directamente intercambiable *por todos los otros productos*; 3) la igualación de todos los productos entre sí que se realiza por su comparación con el oro (dinero), también incluye la igualación de diversas formas de trabajo que difieren en los diferentes niveles de *calificación*, esto es, en la extensión del aprendizaje; y 4) la igualación de productos de un tipo y una calidad determinados, producidos en diferentes condiciones técnicas, esto es, con un gasto de diferentes cantidades individuales de trabajo.

Las transformaciones enumeradas que sufre el producto a través del proceso del cambio van

acompañadas de modificaciones análogas en el trabajo del productor de mercancías: 1) el trabajo del productor *privado* y aislado de mercancías manifiesta su carácter de trabajo *social*; 2) la forma *concreta* del trabajo es igualada con todas las otras formas concretas del trabajo. Esta múltiple igualación del trabajo también incluye: 3) la igualación de diversas formas de trabajo que difieren en cuanto a *calificaciones* y 4) la igualación de diferentes gastos *individuales* de trabajo que se aplican a la producción de unidades de productos de un tipo y una calidad determinados. De este modo, a través del proceso de cambio, el trabajo privado adquiere una característica suplementaria en forma de trabajo social, el trabajo concreto en la forma de trabajo abstracto, el trabajo complejo se reduce a trabajo simple, y el trabajo individual a trabajo socialmente necesario. En otras palabras, el trabajo del productor de mercancías, que en el proceso de producción adopta directamente la forma de trabajo privado, concreto, calificado (esto es, diferente por un determinado nivel de calificación que en algunos casos puede considerarse igual a cero) e individual, adquiere propiedades sociales en el proceso de cambio que lo caracterizan como social, abstracto, simple y socialmente necesario.⁷⁷ No nos enfrentamos con cuatro procesos separados de transformación del trabajo, como algunos analistas presentan el problema; son diferentes aspectos del mismo proceso de igualación del trabajo que se realiza mediante la igualación de los productos del

⁷⁷ En la producción mercantil, es decir, la producción destinada de antemano al cambio, el trabajo adquiere las mencionadas propiedades sociales ya en el proceso de la producción directa, aunque sólo como propiedades “latentes” o “potenciales” que deben ser realizadas en el proceso del cambio. Aparece directamente como trabajo privado, concreto, calificado e individual, y al mismo tiempo como potencialmente social, abstracto, simple y socialmente necesario (ver el capítulo siguiente).

trabajo como valores. El acto unificado de igualar mercancías como valores deja de lado y omite las propiedades del trabajo como trabajo privado concreto, calificado e individual. Todos estos aspectos se hallan tan estrechamente relacionados que, en la *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx aún no estableció una distinción suficientemente clara entre ellos y borró los límites entre el trabajo abstracto, el simple y el socialmente necesario (*Crítica*, pp. 18-20). Por otra parte en *El Capital* estas definiciones son desarrolladas por Marx con tal claridad y rigor que la atención del lector debe captar la estrecha relación entre ellas como expresiones de diferentes aspectos de la igualación del trabajo en el proceso de su distribución. Este proceso presupone: 1) interconexión entre todos los procesos de trabajo (trabajo social); 2) igualación de las esferas individuales de producción o esferas de trabajo (trabajo abstracto); 3) igualación de formas del trabajo con diferentes calificaciones (trabajo simple); y 4) igualación del trabajo aplicado a empresas individuales dentro de una determinada esfera de la producción (trabajo socialmente necesario).

Entre las cuatro definiciones de trabajo creador de valor (mencionadas antes), es fundamental el concepto de trabajo abstracto. Esto se explica por el hecho de que en una economía mercantil, según mostraremos más adelante, el trabajo se hace social sólo en la forma de trabajo abstracto. Además, la transformación del trabajo calificado en trabajo simple es sólo una parte de un proceso más amplio de transformación del trabajo concreto en trabajo abstracto. Finalmente, la transformación del trabajo individual en trabajo socialmente necesario es sólo el aspecto cuantitativo del mismo proceso de transformación del trabajo concreto en trabajo abstracto. Precisamente a causa de esto, el concepto de trabajo abstracto es un concepto fundamental en la teoría del valor de Marx.

Como hemos señalado a menudo, la economía mercantil se caracteriza por la independencia formal de los productores separados de mercancías, por una parte, y las relaciones materiales entre sus actividades laborales, por la otra. Sin embargo, ¿de qué manera el trabajo privado de un productor individual de mercancías es incluido en el mecanismo del trabajo social y es responsable de su movimiento? ¿Cómo el trabajo privado se convierte en trabajo *social*, y cómo la totalidad de las unidades económicas privadas, separadas y dispersas, se transforma en una economía social relativamente unificada que se caracteriza por los fenómenos de masas que se repiten regularmente y son estudiados por la economía política? Este es el problema básico de la economía política, el problema de la posibilidad misma y las condiciones de existencia de la economía mercantil-capitalista.

En una sociedad con una economía organizada, el trabajo de un individuo en su forma concreta es directamente organizado y dirigido por un órgano social. Aparece como parte del trabajo social total, como trabajo social. En una economía mercantil, el trabajo de un productor autónomo de mercancías, basado en los derechos de la propiedad privada, aparece originariamente como trabajo privado.

“El punto de partida no es el trabajo de los individuos en forma de trabajo colectivo, sino, por el contrario, los trabajos particulares de personas privadas, trabajos que en el proceso de cambio sólo se revelan como trabajo social general cuando pierden su carácter primitivo. El trabajo social general no es, pues, una condición lista de antemano en esta forma, sino un resultado al que se llega” (*Crítica*, p. 35).

El trabajo del productor de mercancías exhibe su carácter social no como trabajo concreto gastado en el proceso de producción, sino sólo como trabajo que debe ser igualado con todas las otras formas del trabajo a través

del proceso del cambio.

Sin embargo, ¿cómo puede el carácter social del trabajo expresarse en el cambio? Si un vestido es el producto del trabajo privado de un sastre, podemos decir entonces que la venta del vestido, o su cambio por oro, iguala el trabajo privado del sastre con otra forma del trabajo privado, a saber, el del productor de oro. ¿Cómo puede la igualación de un trabajo *privado* con otro trabajo *privado* dar al primero un carácter social? Esto sólo es posible en el caso de que el trabajo privado del productor de oro esté ya igualado con todas las otras formas concretas de trabajo, es decir, si su producto, el oro, puede ser cambiado directamente por cualquier otro producto y, por consiguiente, sí desempeña el papel de equivalente general, o dinero. El trabajo del sastre, puesto que es igualado con el trabajo del productor de oro, es también igualado y *vinculado* con todas las formas concretas de trabajo. Igualado con ellas como una forma de trabajo equivalente a las mismas, el trabajo del sastre se transforma de concreto, en general o *abstracto*. Estando *conectado* con los otros en el sistema unificado de trabajo social total, el trabajo del sastre se transforma de trabajo privado en social. La vasta igualación (mediante el dinero) de todas las formas concretas de trabajo y su transformación en trabajo abstracto, crea simultáneamente entre ellas una conexión social que transforma el trabajo privado en social.

“El tiempo de trabajo de un individuo aislado aparece de modo inmediato como *tiempo de trabajo general* y este *carácter general* del trabajo individual, como *carácter social* de este último” (*Crítica*, p. 20; las bastardillas son de Marx).⁷⁸

Sólo como una “cantidad *general*” el trabajo se convierte en una “cantidad social” (*Ibíd.*) “Trabajo *general*, y en esta forma trabajo *social*” dice Marx con frecuencia.

⁷⁸ En *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx llama “general” al trabajo abstracto.

En el primer capítulo de *El Capital*, Marx enumera tres propiedades de la forma equivalente del valor: 1) el valor de uso se convierte en una forma en la cual se expresa el valor; 2) el trabajo concreto se convierte en una forma de manifestación del trabajo abstracto; y 3) el trabajo privado adquiere la forma de trabajo directamente social (C., I, pp. 22-26). Marx inicia su análisis con fenómenos que se producen en la superficie del mercado en forma material: comienza con la oposición entre valor de uso y valor de cambio. Busca la explicación de esta oposición en la oposición entre trabajo concreto y trabajo abstracto. Prosiguiendo con este análisis de las formas sociales de la organización del trabajo, pasa al problema central de su teoría económica: la oposición entre trabajo privado y trabajo social. En la economía mercantil, la transformación del trabajo *privado* en trabajo social coincide con la transformación del trabajo *concreto* en trabajo *abstracto*. La conexión social entre la actividad laboral de los productores individuales de mercancías sólo se realiza mediante la igualación de todas las formas concretas del trabajo, y esta igualación se lleva a cabo en la forma de una igualación de todos los productos del trabajo como valores. Inversamente, la igualación de las diversas formas del trabajo y la abstracción de sus propiedades concretas es la única relación social que transforma la totalidad de las unidades económicas privadas en una economía social unificada. Esto explica la especial atención que dio Marx al concepto de trabajo abstracto en su teoría.

XIV. EL TRABAJO ABSTRACTO

La teoría del trabajo abstracto es uno de los puntos centrales de la teoría del valor de Marx. Según éste, el trabajo abstracto “crea” valor. Marx asignó una

importancia decisiva a la diferencia entre trabajo concreto y trabajo abstracto.

“Nadie, hasta ahora, había puesto de relieve críticamente este doble carácter del trabajo representado por la mercancía. Y como este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política, hemos de detenernos a examinarlo con todo cuidado” (C. I, p. 9).

Después de la publicación del primer volumen de *El Capital* Marx escribió a Engels: “Lo mejor de mi libro es: 1) (en esto descansa toda la comprensión de los hechos) *el doble carácter del trabajo*, que se pone de relieve ya en el *primer* capítulo, según que se exprese en valor de uso o en valor de cambio; 2) el estudio de la *plusvalía independiente de sus formas específicas*, como son la ganancia, el interés, la renta del suelo, etc.”.⁷⁹

Cuando vemos la importancia decisiva que Marx otorgó a la teoría del trabajo abstracto, debemos preguntarnos por qué esta teoría ha recibido tan poca atención en la literatura marxista.

Algunos autores guardan un completo silencio frente a esta cuestión. Por ejemplo, A. Bogdanov transforma el trabajo abstracto en “trabajo abstractamente simple”, y dejando de lado el problema del trabajo concreto y el trabajo abstracto, se limita al del trabajo simple y calificado.⁸⁰ Muchos críticos del marxismo también prefieren colocar el trabajo simple en el lugar del trabajo abstracto, por ejemplo, Karl Diehl.⁸¹ En las exposiciones populares de la teoría del valor de Marx, los autores

⁷⁹ Carta de Marx a Engels del 24 de agosto de 1867, en Marx, *El Capital*, op. cit., t. I (*Apéndice - Cartas sobre el tomo I de El Capital*), p. 688.

⁸⁰ Bogdanov, *Kurs politicheskoi ekonomii* (Curso de Economía Política), t. II, parte 4, p. 18.

⁸¹ Karl Fiehl, *Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung*, t. I, Leipzig, F. Meiner, 1921, pp. 102-104.

parafrasean con sus propias palabras las definiciones que da Marx en la segunda sección del capítulo I de *El Capital*, sobre el “doble carácter del trabajo representado por las mercancías”. Kautsky escribe:

“Por un lado, el trabajo se nos aparece como el gasto productivo de fuerza de trabajo humana en general; por el otro, como una actividad específica humana para el logro de determinado objeto. El primer aspecto del trabajo constituye el elemento común de todas las actividades productivas realizadas por los hombres; el segundo varía según la naturaleza de la actividad.”⁸²

Esta definición generalmente aceptada puede reducirse al siguiente enunciado, muy simple: el trabajo concreto es el gasto de energía humana en una forma determinada (la elaboración de vestidos, la tejeduría, etc.). El trabajo abstracto es el gasto de energía humana como tal, independientemente de las formas dadas. Definido de este modo, el concepto de trabajo abstracto es un concepto fisiológico, desprovisto de todo elemento social e histórico. El concepto de trabajo abstracto existe en todas las épocas históricas, independientemente de esta o aquella forma social de producción.

Puesto que hasta los marxistas definen el trabajo abstracto en el sentido de gasto de energía fisiológica, no debemos maravillarnos de que este concepto esté difundido en la literatura anti-marxista. Por ejemplo, según P. Struve: “Marx tomó de los fisiócratas y sus sucesores ingleses el punto de vista económico-naturalista que es tan sorprendente en su teoría del trabajo como sustancia del valor. Esta teoría es la coronación de todas las teorías objetivas del valor. Directamente, materializa el valor, lo transforma en la sustancia económica de bienes económicos, similar a la materia física que es la sustancia de las cosas físicas. Esta sustancia económica es algo

⁸² K. Kautsky, *The Economic Doctrines of Karl Marx*, Londres, A. & C. Black, 1925, p. 16.

material, porque el trabajo que crea valor es entendido por Marx en un sentido puramente físico, como un gasto abstracto de energía nerviosa y muscular, independientemente del contenido concreto intencional de este gasto, que se distingue por su infinita variedad. El trabajo abstracto de Marx es un concepto fisiológico, un concepto ideal, y en último análisis un concepto que puede ser reducido a trabajo mecánico” (prefacio de Struve a la edición rusa del tomo I de *El Capital*, 1906, p. 28). Según Struve, el trabajo abstracto es un concepto fisiológico, para Marx; por esta razón, el valor creado por el trabajo abstracto es algo material. Tal interpretación es compartida por otros críticos de Marx. Gerlach señaló que, de acuerdo con Marx, “el valor es algo común a todas las mercancías, es la condición de su intercambiabilidad, y representa una cosificación de trabajo humano abstracto”.⁸³

Gerlach dirige sus observaciones críticas contra este punto de la teoría del valor de Marx:

“Es completamente imposible reducir el trabajo humano a trabajo simple fisiológicamente... Puesto que el trabajo humano está siempre acompañado y condicionado por la conciencia, debemos negarnos a reducirlo al movimiento de músculos y nervios, porque en esta reducción hay siempre algún tipo de resto que no es reducible a un análisis similar” (Ibid., pp. 49-50).

“Los anteriores intentos de mostrar experimentalmente el trabajo humano abstracto, aquello que es general en el trabajo humano, aquello que es su característica específica no tuvieron éxito; la reducción del trabajo a energía nerviosa y muscular no es posible” (*Ibid.*, p. 50).

La afirmación de Gerlach de que el trabajo no puede ser reducido al gasto de energía fisiológica porque siempre contiene un elemento consciente no se relaciona en modo alguno con el concepto de “trabajo abstracto” elaborado por Marx sobre la base de su análisis de las propiedades de

⁸³ Otto Gerlach, *Über die Bedingungen wirtschaftlicher Thätigkeit*, Jena, G. Fischer, 1890, p. 18.

la economía mercantil. Sin embargo, estos argumentos de Gerlach parecen tan convincentes que a menudo son repetidos por algunos críticos de la teoría del valor de Marx.⁸⁴ Encontramos una versión aún más sorprendente de una comprensión naturalista del trabajo abstracto en la obra de L. Buch; el trabajo en forma abstracta, es tratado “como el proceso de transformación de energía potencial en trabajo mecánico”⁸⁵ Aquí, la atención no se dirige tanto a la cantidad de energía fisiológica gastada, como a la cantidad de trabajo mecánico recibido. Pero la base teórica del problema es puramente naturalista y deja de lado totalmente el aspecto social del proceso de trabajo, esto es, el aspecto que constituye precisamente el objeto directo de la economía política.

Sólo unos pocos analistas comprenden que las características del trabajo abstracto no coinciden en modo alguno con una igualdad fisiológica de diferentes gastos de trabajo. “El carácter universal del trabajo no es un concepto de las ciencias naturales que incluye sólo un contenido fisiológico. El trabajo privado es abstracto-universal, y por ende también social, como expresión de la actividad de poseedores de derechos.”⁸⁶ Pero la concepción general de Petry, para quien la teoría del valor de Marx no representa *wertgesetz* sino *wertbetrachtung*, no es una explicación de un “proceso real en los objetos” sino una “condición subjetiva del conocimiento” (*Ibid.*, p. 50). Esto quita a Petry toda posibilidad de formular con exactitud el problema del trabajo abstracto.”⁸⁷

⁸⁴ Por ejemplo, K. Diehl, op. cit, p. 104.

⁸⁵ Leo von Buch, *Über die Elemente der politischen Oekonomie*, I Theil: Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren, Leipzig, Duncker und Humblot, 1896, p. 149.

⁸⁶ F. Petry, *Der soziale Gehalt der Marxschen Werttheorie*, Jena, 1916, pp. 23-24.

⁸⁷ Se hallará un análisis y una crítica excelentes del libro de Petry en un artículo de B. Hilferding en *Grunberg's Archie für die*

Otro intento de introducir un aspecto social en el concepto de trabajo abstracto se encuentra en la obra de A. Nezhdanov (Cherevanin). Según Nezhdanov, el concepto de trabajo abstracto no expresa una igualdad fisiológica de gasto de trabajo, sino un proceso social de igualación de diferentes formas del trabajo en la producción. Este es “un proceso social importante e indispensable, que realiza toda organización socioeconómica consciente (...) Este proceso social que caracteriza la reducción de diferentes formas de trabajo a trabajo abstracto se lleva a cabo inconscientemente en la sociedad mercantil”.⁸⁸ Tomando el trabajo abstracto como expresión del proceso de igualación del trabajo en toda economía, A. Nezhdanov descuida la forma particular que la igualación del trabajo adquiere en una economía mercantil; aquí no se realiza directamente en el proceso de producción, sino mediante el cambio. El concepto de trabajo abstracto expresa la forma histórica específica de igualación del trabajo. No es sólo un concepto social, sino también histórico.

Podemos ver que la mayoría de los autores entendieron el trabajo abstracto de un modo simplificado, en el sentido de trabajo fisiológico. Esto obedece al hecho de que estos autores no se dedicaron a seguir la teoría del trabajo abstracto de Marx en su totalidad. Para ello tendrían que haber efectuado un análisis detallado del texto de Marx de la sección sobre el fetichismo de la mercancía y, en particular, de la *Contribución a la crítica de la economía política*, donde Marx desarrolló su teoría de la manera más

Geschichte de: *Sozialismus und der Arbeiterbewegung*, 1919, pp. 439-448. Véase también nuestro *Sovremennye ekonomisty na Zapade* (Economistas contemporáneos de Occidente), 1927.

⁸⁸ *Tepríya tsenosti i pribylí Marks pered sudom Fetishista* (La teoría del valor y del beneficio de Marx ante el Juicio de los Fetichistas), Nauchnoye Obezrenie (Panorama Científico), No 8, p. 1393.

completa. En cambio, esos autores prefirieron limitarse a una repetición literal de unas pocas frases que Marx dedicó al trabajo abstracto en la sección segunda del capítulo I de *El Capital*.

En la sección mencionada de *El Capital*, Marx, en efecto, parece brindar una base para la interpretación del trabajo abstracto precisamente en un sentido fisiológico. “Si prescindimos del carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo, ¿qué queda en pie de él? Queda, simplemente, el ser un gasto de fuerza humana de trabajo. El trabajo del sastre y el del tejedor, aun representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen en común el ser un gasto productivo de cerebro humano, de músculos, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido, ambos son trabajo humano” (C., I, p. 11).

Y al concluir, Marx destaca esta idea con relieve aún mayor: “Todo trabajo es, de una parte, gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico y, como tal, como trabajo humano igual o trabajo humano abstracto, forma el valor de la mercancía. Pero todo trabajo es, de otra parte, gasto de la fuerza humana de trabajo bajo una forma especial y encaminada a un fin y, como tal, como trabajo concreto, produce valores de uso” (C., I, pp. 13-14).

Tanto defensores como adversarios de Marx encuentran apoyo en los pasajes citados y comprenden el trabajo abstracto en un sentido fisiológico. Los primeros repiten esta definición sin analizarla críticamente. Los otros le dirigen toda una serie de objeciones y a veces hacen de esto el punto de partida para la refutación de la teoría del valor-trabajo. Ni los primeros ni los segundos observan que la concepción simplificada del trabajo abstracto (presentada antes), basada a primera vista en una interpretación literal de las palabras de Marx, no puede en modo alguno ser compatible con la totalidad de la teoría

del valor de Marx, ni con una serie de pasajes de *El Capital*.

Marx nunca se cansó de repetir que el valor es un fenómeno social, que la existencia del valor (*wertgegenstandlichkeit*) tiene “una materialidad puramente social” (C., I, p. 15), y no contiene un solo átomo de materia. De esto se sigue que el trabajo abstracto, que crea valor, debe ser entendido como una categoría social en la cual no podemos encontrar ni un átomo de materia. Una de dos cosas es posible: si el trabajo abstracto es un gasto de energía humana en forma fisiológica, entonces el valor también tiene un carácter material cosificado. O bien, el valor es un fenómeno social, y entonces el trabajo abstracto también debe ser entendido como un fenómeno social vinculado con una determinada forma social de la producción. No es posible reconciliar un concepto fisiológico de trabajo abstracto con el carácter histórico del valor que crea. El gasto fisiológico de energía como tal es el mismo para todas las épocas y, podríamos decir, esta energía creó valor en todas las épocas. Llegamos a la más tosca interpretación de la teoría del valor, que contradice de plano la teoría de Marx.

Sólo puede haber un modo de salir de esas dificultades: puesto que el concepto de valor tiene un carácter social e histórico en la obra de Marx (y esta es precisamente su contribución y la característica distintiva de su teoría), debemos construir el concepto de trabajo abstracto que crea valor sobre la misma base. Si no nos quedamos con las definiciones preliminares que dio Marx en las primeras páginas de su obra y nos dedicamos a rastrear el ulterior desarrollo de su pensamiento, hallaremos en la obra de Marx elementos suficientes para una teoría sociológica del trabajo abstracto.

Para comprender exactamente la teoría de Marx del trabajo abstracto no podemos olvidar ni por un minuto que éste relaciona de manera inseparable el concepto de trabajo abstracto con el concepto de valor. El trabajo

abstracto “crea” valor, es el “contenido” o la “sustancia” del valor. La tarea de Marx fue, como hemos señalado con frecuencia, no reducir el valor analíticamente al trabajo abstracto, sino derivar dialécticamente el valor del trabajo abstracto. Y esto no es posible si el trabajo es entendido nada más que como trabajo en un sentido fisiológico. Así, no es accidental que los autores que mantienen consecuentemente una interpretación fisiológica del trabajo abstracto se vean obligados a llegar a conclusiones que contradicen de plano la teoría de Marx, es decir, a concluir que el trabajo abstracto en sí mismo no crea valor.⁸⁹ Quien quiera sostener la conocida afirmación de Marx de que el trabajo abstracto crea valor y se expresa en el valor, debe renunciar al concepto fisiológico de trabajo abstracto. Pero esto no significa negar el hecho de que en toda forma social de la economía la actividad laboral de las personas se realiza mediante el gasto de energía fisiológica. El trabajo fisiológico es la presuposición del trabajo abstracto, en el sentido que no podemos hablar de trabajo abstracto si no hay gasto de energía fisiológica por parte de los hombres. Pero este gasto de energía fisiológica sigue siendo una presuposición, y no el objeto de nuestro análisis.

En toda forma social de la economía, el trabajo humano es al mismo tiempo trabajo técnico-material y trabajo fisiológico. El trabajo posee la primera cualidad sólo en la medida en que está sometido a un plan técnico definido y se halla dirigido a la producción de productos necesarios para la satisfacción de necesidades humanas; el trabajo sólo posee la segunda cualidad en la medida en que representa un gasto de energía fisiológica acumulada en el

⁸⁹ Véase “*Otvet kritikam*” (Respuesta a los críticos), en I. I. Rubin, *Ocherki po teorii stoimosti Marksa* (Ensayos sobre la teoría marxista del valor), Moscú, Gosudarstvennoe Izdatelstvo, 1928, que fue agregado como apéndice a la tercera edición.

organismo humano y que debe ser restaurada regularmente. Si el trabajo no creara productos útiles, o si no, fuera acompañado por el gasto de energía del organismo humano, todo el cuadro de la vida económica de la humanidad sería muy diferente del que realmente es. Así, el trabajo considerado aisladamente de esta o aquella organización social de la economía es una presuposición técnico-material, tanto como biológica, de toda actividad económica. Pero esta presuposición de la investigación económica no puede transformarse en el objeto del análisis. El gasto de energía fisiológica como tal no es trabajo abstracto ni crea valor.

Hasta ahora hemos examinado la versión fisiológica del trabajo abstracto en su forma más tosca. Los defensores de esa forma tosca sostienen que el valor del producto es creado por el trabajo abstracto como un gasto de cierta suma de energía fisiológica. Pero hay también formulaciones más finas de esta interpretación fisiológica, que afirman aproximadamente lo siguiente: la igualdad de los productos como valores es creada mediante la igualdad de todas las formas de trabajo como gasto de energía fisiológica. Aquí el trabajo ya no es tratado simplemente como el gasto de cierta suma de energía fisiológica, sino en términos de su homogeneidad fisiológica con todas las otras formas de trabajo. Aquí el organismo humano no es considerado meramente como la fuente de energía fisiológica en general, sino también como la fuente capaz de suministrar trabajo en cualquier forma concreta. El concepto de trabajo fisiológico en general ha sido transformado en un concepto de trabajo *fisiológicamente igual* u homogéneo.

Sin embargo, este trabajo fisiológicamente homogéneo no es el objeto, sino más bien la presuposición de la investigación económica. En realidad, si el trabajo como gasto de energía fisiológica es una presuposición biológica de toda economía humana, la homogeneidad fisiológica

del trabajo es una presuposición biológica de toda división social del trabajo. La homogeneidad física del trabajo humano es una presuposición indispensable para la transferencia de personas de una forma de trabajo a otra, y por ende para la posibilidad del proceso social de redistribución del trabajo social. Si las personas nacieran como las abejas y las hormigas, con determinados instintos de trabajo que limitaran de antemano sus capacidades laborales a una forma de actividad, la división del trabajo sería un hecho biológico, no un hecho social. Para que pueda llevarse a cabo el trabajo social en una u otra esfera de la producción, todo individuo debe ser capaz de pasar de una forma de trabajo a otra. Así, la igualdad fisiológica del trabajo es una condición necesaria para la igualación y distribución social del trabajo en general. Sólo sobre la base de la igualdad y homogeneidad fisiológicas del trabajo humano, es decir, la variedad y flexibilidad de la actividad laboral de las personas, es posible la transferencia de una actividad laboral a otra. El origen del sistema social de la división del trabajo, y en particular el sistema de producción mercantil, sólo es posible sobre esta base. Así, cuando hablamos de trabajo abstracto, presuponemos un trabajo que está socialmente igualado, y la igualación social del trabajo presupone su homogeneidad fisiológica, sin la cual la división social del trabajo como proceso social no podría realizarse en ninguna forma.

La homogeneidad fisiológica del trabajo humano es una presuposición biológica y no una causa del desarrollo de la división social del trabajo. (Esta presuposición, a su vez, es un resultado del largo proceso de desarrollo humano y, en particular, del desarrollo de instrumentos de trabajo y de algunos órganos del cuerpo: la mano y el cerebro.) El nivel de desarrollo y las formas de la división social del trabajo están determinados por causas puramente sociales y, a su vez, determinan la medida en que la variedad de operaciones de trabajo que el organismo

humano puede efectuar potencialmente se manifiesta realmente en la variedad de operaciones de trabajo de los hombres como miembros de una sociedad. En un sistema de castas estricto, la homogeneidad fisiológica del trabajo humano no puede expresarse en una medida significativa. En una pequeña comunidad basada en la división del trabajo, la homogeneidad fisiológica de éste se manifiesta en un pequeño círculo de personas y no puede expresarse el carácter humano del trabajo. Sólo sobre la base de la producción de mercancías, caracterizada por el gran desarrollo del cambio, la transferencia masiva de individuos de una actividad a otra y la indiferencia de los individuos hacia la forma concreta del trabajo, es posible desarrollar el carácter homogéneo de todas las operaciones laborales como formas de trabajo humano en general. La homogeneidad fisiológica del trabajo humano fue una presuposición necesaria de la división social del trabajo, pero sólo en un nivel determinado del desarrollo social y en una forma social determinada de la economía, el trabajo del individuo tiene el carácter de una forma de manifestación del trabajo humano en general. No exageraríamos si dijéramos que quizá el concepto de hombre en general y de trabajo humano en general surgió sobre la base de la economía mercantil. Esto es precisamente lo que Marx quiso señalar cuando indicó que el carácter general humano del trabajo se expresa en el trabajo abstracto.

Hemos llegado a la conclusión de que el trabajo fisiológico en general, o trabajo fisiológicamente homogéneo, no es en sí mismo trabajo abstracto, aunque constituye su supuesto. El trabajo homogéneo que se expresa en la igualdad del valor debe ser considerado como trabajo socialmente igualado. Puesto que el valor del producto del trabajo es una función social y no una función natural, el trabajo, que crea este valor, no es una sustancia fisiológica, sino “social”. Marx expresó esta idea

de manera clara y breve en su obra *Salario, precio y ganancia*: “Como *los valores de cambio* de las mercancías no son más que *funciones sociales* de las mismas y no tienen nada que ver con sus propiedades *naturales*, lo primero que tenemos que preguntarnos es esto: ¿cuál es la *sustancia social* común a todas las mercancías? Es el *trabajo*. Para producir una mercancía, hay que invertir en ella o incorporar a ella una determinada cantidad de trabajo. Y no simplemente *trabajo*, sino *trabajo social*.”⁹⁰ Y en la medida en que este trabajo es homogéneo, lo que está en consideración es el trabajo socialmente igual o trabajo socialmente igualado.

Así, no debemos limitarnos a la característica del trabajo como trabajo igual, sino distinguir tres tipos de trabajo igual, como dijimos en el capítulo XI.

1) Trabajo *fisiológicamente igual*.

2) Trabajo *socialmente igualado*.

3) Trabajo *abstracto o abstracto-universal*, es decir, trabajo socialmente igualado en la forma específica que adquiere en una economía mercantil.

Aunque el trabajo abstracto es una propiedad específica de una economía mercantil, el trabajo socialmente igualado puede encontrarse, por ejemplo, en una comuna socialista. El trabajo abstracto no solamente no coincide con el trabajo fisiológicamente igual, sino que tampoco puede identificarse en absoluto con el trabajo socialmente igualado (ver más arriba, capítulo XI). Todo trabajo abstracto es trabajo social y socialmente igualado, pero no todo trabajo socialmente igualado puede considerarse como trabajo abstracto. Para que el trabajo socialmente igualado adopte la forma específica de trabajo abstracto característica de la economía mercantil, son necesarias dos condiciones, como mostró agudamente Marx. Es necesario que: 1) la igualdad de diferentes tipos de trabajo

⁹⁰ *Salario, precio y ganancia* en Karl Marx y Friedrich Engels, *Obras Escogidas*, op. cit, t. I, p. 395.

y de individuos exprese “el carácter social específico del trabajo privado realizado independientemente” (C., I, p. 30), es decir, que el trabajo se convierta en trabajo social sólo como trabajo igual; 2) que esta igualación del trabajo se realice en una forma *material*, o sea, “asuma en el producto la forma de valor” (*Ibid.*)⁹¹ En ausencia de estas condiciones, el trabajo es fisiológicamente homogéneo. También puede ser socialmente igualado, pero no es trabajo abstracto-universal.

Si algunos autores confunden erróneamente el trabajo abstracto con el trabajo fisiológicamente homogéneo, otros autores cometen un error igualmente inaceptable, aunque no tan burdo: confunden el trabajo abstracto con el trabajo socialmente igualado. Su razonamiento puede reducirse a los siguientes términos: el órgano de una comuna socialista, como hemos visto, iguala trabajos de diferentes formas e individuos con el propósito de la contabilización y la distribución del trabajo, esto es, reduce todo trabajo a una unidad general que es necesariamente abstracta; así, el trabajo adquiere el carácter de trabajo abstracto.⁹² Si esos autores insisten en su derecho de llamar “abstracto” al trabajo socialmente igualado, podemos reconocer tal derecho: todo autor tiene la facultad de dar cualquier nombre que quiera a un

⁹¹ “En esta forma concreta de producción, en la producción de mercancía... el carácter específicamente social de los trabajos privados independientes los unos de los otros reside en lo que tienen de igual como modalidades que son de trabajo humano, revistiendo la forma del carácter de valor de los productos del trabajo” (C., I, pp. 39-40).

⁹² Una idea bastante similar puede encontrarse en el artículo de I. Dashkovski, *Abstraktnyi trud i ekonomicheskie kategorii Marksa* (El trabajo abstracto y las categorías económicas de Marx), *Pod znamenem marksizma* (Bajo la bandera del marxismo), 1926, N° 6. Dashkovski también confunde el trabajo abstracto con el trabajo fisiológico. (Ver Rubin, “Otvét kritikam”, loc. cit.)

fenómeno, aunque tal terminología arbitraria puede ser muy peligrosa y crea una gran confusión en la ciencia. Pero nuestro argumento no se refiere al nombre que se dé al trabajo socialmente igualado, sino a algo diferente. Abordemos la siguiente cuestión; ¿qué entendemos por este “trabajo abstracto” que crea valor y se expresa en el valor, de acuerdo con la teoría de Marx? Debemos mencionar nuevamente que Marx no sólo quería reducir de manera analítica el valor al trabajo, sino también derivar analíticamente el valor del trabajo. Y desde este punto de vista, es evidente que ni el trabajo fisiológicamente homogéneo ni el trabajo socialmente igualado, como tales, crean valor. El trabajo abstracto que Marx consideró no sólo es socialmente igualado, sino también trabajo socialmente igualado de una forma específica que es característica de una economía mercantil. En el sistema de Marx, el concepto de trabajo abstracto se halla inseparablemente relacionado con las características básicas de la economía mercantil. Para demostrarlo, debemos explicar con mayor detalle las ideas de Marx sobre el carácter del trabajo abstracto.

Marx comienza su análisis con el análisis de las mercancías, en las cuales distingue dos aspectos: el técnico-material y el social (es decir, el valor de uso y el valor). De modo similar, Marx distingue dos aspectos en el trabajo encarnado en las mercancías. El trabajo concreto y el trabajo abstracto son dos aspectos (técnico-material y social) del mismo trabajo encarnado en las mercancías. El aspecto social de este trabajo, que crea valor y se expresa en el valor, es el trabajo abstracto.

Comencemos con la definición que da Marx de trabajo concreto. “Como creador de valores de uso, es decir como trabajo útil, el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la

naturaleza, ni por consiguiente, la vida humana” (C., I, p. 10). Es obvio que el trabajo abstracto se contraponen al trabajo concreto. El trabajo abstracto se relaciona con “una forma social definida”, y expresa determinadas relaciones entre los hombres en el proceso de producción. El trabajo concreto es la definición del trabajo en términos de sus *propiedades técnico-materiales*. El trabajo abstracto incluye la definición de las *formas sociales* de organización del trabajo humano. No se trata de una definición genérica y específica del trabajo, sino del análisis del trabajo desde dos puntos de vista: el técnico-material y el social. El concepto de trabajo abstracto expresa las características de la organización social del trabajo en una sociedad mercantil-capitalista.⁹³

Para una interpretación exacta de la oposición entre trabajo concreto y trabajo abstracto, debemos partir de la oposición que estableció Marx entre trabajo privado y trabajo social, y que hemos examinado antes.

El trabajo es social si se lo examina como parte de la masa total de trabajo social homogéneo o, como dice Marx con frecuencia, si se lo ve en términos de su relación con “el trabajo total de la sociedad”. En una gran comunidad socialista, el trabajo de los miembros de la comunidad, en su forma concreta por ejemplo, el trabajo de un zapatero), está incluido directamente en el mecanismo laboral unificado de la sociedad y es igualado con un número determinado de unidades de trabajo social (si nos referimos a la primera fase de una economía socialista,

⁹³ “Como vemos, la diferencia entre el trabajo considerado como fuente de valor de uso y el mismo trabajo en cuanto crea valor, con la que en su lugar nos encontramos al analizar la mercancía, se nos presenta ahora al estudiar los diversos aspectos del proceso de producción” (C., I, p. 147), es decir, entre el proceso de producción en su aspecto técnico y su aspecto social. Véase F. Petry, *Der soziale Gehalt der Marxschen Werttheorie*, Jena, 1916, p. 22.

cuando el trabajo de los individuos es aún evaluado por la sociedad; para un examen más detallado de este tema, ver el final de este capítulo). En su forma concreta, el trabajo es, en este caso, directamente trabajo social. Es diferente en una economía mercantil, donde el trabajo concreto de los productores no es directamente trabajo social sino *privado*, es decir, el trabajo de un producto privado de mercancías, un propietario privado de medios de producción y un organizador autónomo de la actividad económica. Este trabajo privado sólo puede llegar a ser social mediante su igualación con todas las otras formas de trabajo, mediante la igualación de sus productos (ver más arriba capítulo XI). En otras palabras, el trabajo concreto no se hace social porque tenga la forma de trabajo concreto que produce valores de uso concretos, por ejemplo, zapatos, sino sólo si los zapatos son igualados como valores con una determinada suma de dinero (y, mediante el dinero, con todos los otros productos como valores). Así, el trabajo materializado en los zapatos es igualado con todas las otras formas de trabajo y, por consiguiente, se despoja de su forma concreta determinada y se convierte en trabajo impersonal, en una partícula de la masa total del trabajo social homogéneo. Analógicamente, así como los productos concretos del trabajo (por ejemplo, zapatos) manifiestan su carácter como valor sólo si el producto se despoja de su forma concreta y es igualado con una determinada suma de unidades monetarias abstractas, así también el trabajo privado y concreto contenido en el producto manifiesta su carácter de trabajo social si se despoja de su forma concreta y es igualado, en determinada proporción, con todas las otras formas de trabajo, es decir, es igualado con una cantidad determinada de trabajo impersonal, homogéneo y abstracto, de “trabajo en general”. La transformación del trabajo *privado* en trabajo *social* sólo puede efectuarse mediante la transformación del trabajo concreto en trabajo *abstracto*. Por otro lado, la

transformación del trabajo concreto en abstracto significa ya su inclusión en la masa de trabajo social homogéneo, vale decir, su transformación en trabajo social. El trabajo abstracto es la variedad del trabajo social o trabajo socialmente igualado en general. Es trabajo social o socialmente igualado en la forma específica que tiene en una economía mercantil. El trabajo abstracto no es sólo trabajo socialmente igualado, esto es, abstraído de sus propiedades concretas, trabajo impersonal y homogéneo. Es trabajo que se hace social sólo como trabajo impersonal y homogéneo. El concepto de trabajo abstracto presupone que *el proceso de despersonalización igualación del trabajo es un proceso unificado por el cual se “socializa” el trabajo*, es decir, se lo ha incluido en la masa total de trabajo social. Esta igualación del trabajo puede realizarse en el proceso de la producción directa, *antes* del acto de intercambio, pero sólo mentalmente y como previsión. En realidad, se produce en el acto del cambio, en la igualación (aunque sea mental y anticipada) del producto del trabajo dado con una suma definida de dinero. Aunque esta igualación precede al cambio, se la debe efectuar en el proceso real del cambio.

El papel del trabajo que hemos descrito es característico precisamente de una economía mercantil, y es particularmente sorprendente si se compara la sociedad mercantil con otras formas de economía. “Consideremos las prestaciones y los tributos en especie de la Edad Media. Lo que aquí constituye el vínculo social son los trabajos determinados⁹⁴ de los individuos, en forma de prestaciones en especie, o sea, la particularidad y no la generalidad⁹⁵ del

⁹⁴ Marx escribió “específico” (osobennyi [Besonderheit]), es decir, el carácter concreto del trabajo (*Crítica*, p. 22). Los traductores a menudo crean confusión al traducir el término “besandere” (específico o concreto) por la palabra “privado”.

⁹⁵ En la *Crítica*, Marx llama “universal” al trabajo abstracto, como señalamos antes.

trabajo. O consideremos el trabajo colectivo en su forma original, tal como lo encontramos en el umbral de la historia de todos los pueblos civilizados. Aquí el carácter social del trabajo no proviene, evidentemente, de que el trabajo del individuo tome la forma abstracta de la generalidad, o de que su producto adopte la forma de un equivalente general. Es el régimen comunitario en el que se basa la producción el que impide que el trabajo del individuo sea trabajo privado y que su producto tenga carácter privado, y, por el contrario, el que hace que el trabajo individual se realice directamente como función de un miembro del organismo social. El trabajo que se manifiesta en el valor de cambio es, por hipótesis, el trabajo del individuo aislado. *Sólo cuando toma la forma de su contrario inmediato, y la forma de la generalidad abstracta, deviene trabajo social*” (*Crítica*, p. 22; las bastardillas son nuestras). Marx repite la misma idea en *El Capital*. Dice de la sociedad medieval: en ella “lo que constituye la forma directamente social del trabajo es la forma natural de éste, su carácter concreto, y no su carácter general, como en el régimen de producción de mercancías” (C., I, p. 42). Del mismo modo, en la producción agrícola de una familia patriarcal campesina “los diversos trabajos que engendran estos productos, la agricultura y la ganadería, el hilar y el tejer y el cortar, etc., son, por su forma natural, funciones sociales” (Ibíd., p. 43).

Así, a diferencia de la familia patriarcal o del dominio feudal, donde el trabajo en su forma concreta tiene un carácter directamente social, en la sociedad mercantil la única relación social entre unidades económicas independientes y privadas se realiza a través de un múltiple intercambio y la igualación de los productos de las más variadas formas concretas de trabajo, es decir, mediante la abstracción de sus propiedades concretas, mediante la transformación del trabajo concreto en trabajo abstracto. El gasto de energía humana como tal, en un sentido fisiológico, no es aún trabajo abstracto, trabajo que crea

valor, aunque sea su premisa. *La abstracción de las normas concretas de trabajo, la relación básica entre productores separados de mercancías*, es lo que caracteriza al trabajo abstracto.

El concepto de trabajo abstracto presupone una determinada forma social de organización del trabajo en una economía mercantil: los productores individuales de mercancías no se vinculan directamente en el proceso mismo de la producción en la medida en que este proceso representa la totalidad de las actividades laborales concretas; esta conexión se realiza mediante la abstracción de esas propiedades concretas. El trabajo abstracto no es una categoría fisiológica, sino una categoría *social e histórica*. El trabajo abstracto no sólo difiere del concreto por sus propiedades negativas (la abstracción de las formas concretas del trabajo), sino también por su propiedad positiva (la igualación de todas las formas del trabajo en un múltiple intercambio de los productos mismos). “El trabajo materializado en el valor de las mercancías no representa tan sólo de un modo negativo, como trabajo en que se hace abstracción de todas las formas concretas y cualidades útiles de los trabajos reales, sino que con ello ponemos de relieve, además, de un modo expreso, su propio carácter positivo. Lo que hacemos es reducir todos los trabajos reales al carácter de trabajo humano común a todos ellos, a la inversión de fuerza humana de trabajo” (C., I, p. 33). En otros pasajes, Marx destaca que esta reducción de las formas concretas del trabajo abstracto se realiza indefinidamente en el proceso del cambio. Sin embargo, en el proceso de la producción directa, esta reducción tiene un carácter anticipado o ideal, puesto que la producción está destinada al cambio (ver más adelante). En la teoría del valor de Marx, la transformación del trabajo concreto en trabajo abstracto no es un acto teórico de abstracción efectuado con el propósito de hallar una unidad general de medida. Tal transformación constituye un suceso social real. La expresión teórica de este suceso,

a saber, la *igualación social* de diferentes formas de trabajo, y no su *igualdad fisiológica*, es la categoría del trabajo abstracto. El olvido de esta naturaleza positiva y social del trabajo abstracto ha conducido a la interpretación de éste como un cálculo de gastos de trabajo en un sentido fisiológico, o sea, como una propiedad puramente negativa de abstracción de las formas específicas del trabajo concreto.

El trabajo abstracto aparece y se desarrolla en la medida en que el cambio se convierte en la forma social del proceso de producción transformando así a éste en producción mercantil. En ausencia del cambio como forma social de la producción, no puede haber trabajo abstracto. Así, en la medida en que el mercado y la esfera del cambio se difunden, en la medida en que las unidades económicas individuales son arrastradas al cambio y en la medida en que esas unidades se transforman en una economía social unificada y más tarde en una economía mundial, las propiedades características del trabajo que hemos llamado abstracto se refuerza. Así, Marx escribió: “Sólo el comercio exterior, el desarrollo del mercado hasta constituir un mercado mundial, transforma el dinero en dinero mundial, y el trabajo *abstracto* en trabajo social. La riqueza abstracta, el valor, el dinero -y, por consiguiente, el trabajo abstracto- se desarrollan en la medida en que el trabajo concreto se expande hasta constituir la totalidad de las variadas formas de trabajo que abarca el mercado mundial.” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 301; las bastardillas son de Marx). Cuando el cambio está constreñido a los límites nacionales, el trabajo abstracto aún no existe en su forma más desarrollada. El carácter abstracto del trabajo llega a su culminación cuando el comercio internacional vincula y unifica todos los países, y cuando el producto del trabajo nacional pierde sus propiedades concretas específicas porque es entregado al mercado mundial e igualado con los productos del trabajo de las más variadas industrias nacionales. Este concepto de

trabajo abstracto está lejos, en verdad, del concepto de gasto de trabajo en un sentido fisiológico, sin referencia a las propiedades cualitativas de la actividad laboral o a las formas sociales de la organización del trabajo.

En la producción basada en el cambio, el productor no está interesado en el valor de uso de los productos que elabora, sino exclusivamente en su valor. Los productos no le interesan como resultado del trabajo concreto, sino como resultado del trabajo abstracto, es decir, en la medida en que pueden despojarse de su innata forma útil y transformarse en dinero y, mediante éste, en una serie infinita de diferentes valores de uso.

Desde el punto de vista del valor, si determinada ocupación es menos ventajosa para un productor que otra, pasa de una actividad concreta a otra, presuponiendo que en la economía mercantil existe plena movilidad del trabajo. El cambio crea la indiferencia del productor hacia su trabajo concreto (obviamente, en la forma de una tendencia que interrumpen y debilitan influencias contrarias). “La indiferencia por un trabajo particular corresponde a una forma de sociedad en la cual los individuos pueden pasar fácilmente de un trabajo a otro y en la que un género determinado de trabajo es para ellos fortuito y, por lo tanto, indiferente”. El trabajo se ha convertido entonces, no sólo en cuanto categoría, sino también en la realidad, en el medio para crear la riqueza en general y, como determinación, ha dejado de adherirse al individuo como una particularidad suya. Este estado de cosas alcanza su máximo desarrollo en la forma más moderna de sociedad burguesa, en los Estados Unidos. Aquí, pues, la abstracción de la categoría ‘trabajo’, el ‘trabajo en general’, el trabajo *sans phrase*, que es el punto de partida de la economía moderna, resulta por primera vez prácticamente cierta. De este modo, la abstracción más simple que la economía moderna coloca en el vértice, y que expresa una relación antiquísima y válida para todas las

formas de sociedad, se presenta no obstante como prácticamente cierta en este grado de abstracción sólo como categoría de la sociedad moderna... Este ejemplo de trabajo muestra de una manera muy clara cómo incluso las categorías más abstractas, a pesar de su validez-precisamente debida a su naturaleza abstracta- para todas las épocas, son no obstante, en lo que hay de determinado en esta abstracción, el producto de condiciones históricas y poseen validez sólo para estas condiciones y dentro de sus límites.”⁹⁶ Hemos citado este largo pasaje de la obra de Marx porque en él demuestra definitivamente la imposibilidad de definir fisiológicamente el “trabajo abstracto” o el “trabajo en general”. El “trabajo en general” existe a primera vista en todas las formas de sociedad, pero en realidad es un producto de las condiciones históricas de una economía mercantil y “posee plena significación” sólo en esta economía. El trabajo abstracto se convierte en una relación social entre los miembros de la sociedad si es realizado mediante el cambio y la igualación de productos de las más variadas formas de trabajo: “dentro de este mundo [el de las mercancías], es el carácter general y humano del trabajo el que forma su carácter específicamente social” (C., I, p. 33), y sólo este carácter social del trabajo abstraído de las propiedades concretas le da el carácter de trabajo abstracto que crea valor. En el valor, “el carácter *general* del trabajo individual”, aparece “como su carácter *social*”. Marx repite esta idea constantemente en la *Contribución a la crítica de la economía política*.

Así, en la medida en que el valor puede ser derivado dialécticamente del trabajo, debemos entender por trabajo aquel trabajo organizado en la forma social determinada que existe en una economía mercantil. Cuando hablamos

⁹⁶ Karl Marx, *Elementos fundamentales para una crítica de la economía política* (borrador) 1857-1858, *Introducción*, op cit., pp. 25-26.

de trabajo fisiológicamente homogéneo o incluso de trabajo socialmente igualado, este trabajo no crea valor. Podemos considerar otro concepto menos concreto de trabajo sólo limitando la tarea a una reducción puramente analítica del valor al trabajo. Si partimos del valor como una forma social acabada y determinada del producto del trabajo (que no exige una explicación particular), y si nos preguntamos a qué trabajo puede reducirse este valor, respondemos brevemente: a trabajo homogéneo. En otras palabras, si sólo es posible derivar dialécticamente el valor del trabajo abstracto que se distingue por una forma social concreta, la reducción analítica del valor al trabajo puede limitarse a la definición del carácter del trabajo como trabajo socialmente igualado en general,⁹⁷ o incluso como trabajo fisiológicamente homogéneo. Es posible que esto precisamente explique el hecho de que en la segunda sección del capítulo I del primer volumen de *El Capital* Marx redujo el valor al trabajo por el método analítico y subrayó el carácter del trabajo como fisiológicamente homogéneo, sin detenerse ya en la forma social de organización del trabajo en la economía mercantil.⁹⁸ Por otra parte, cada vez que

⁹⁷ Ver *supra*, capítulo XII, las citas en las que Marx reconoce el trabajo socialmente igualado como sustancia del valor.

⁹⁸ En la primera edición alemana de *El Capital*, Marx resume la diferencia entre el trabajo concreto y el trabajo abstracto del siguiente modo: “De lo que se ha dicho, se desprende que una mercancía no posee dos formas diferentes de trabajo, sino que uno y el mismo trabajo es definido de maneras diferentes y hasta opuestas según se relacione con el valor de uso de las mercancías como con su producto, o con el valor mercantil como con su expresión material” (*Kapital*, I, 1867, p. 13; las bastardillas son de Marx). El valor no es el producto del trabajo, sino que es una expresión material, fetiche, de la actividad laboral de los hombres. Desafortunadamente, en la segunda edición, Marx reemplazó este resumen que subraya el carácter social del trabajo social por la conocida oración final de la sección 2 del capítulo I,

Marx desea derivar dialécticamente el valor del trabajo abstracto, subraya la forma social del trabajo en la economía mercantil como característica del trabajo abstracto.

Puesto que hemos explicado la naturaleza social del trabajo abstracto y su relación con el proceso de cambio, debemos responder a ciertas observaciones críticas⁹⁹ que se plantearon contra nuestra concepción del trabajo abstracto. Algunos críticos dicen que nuestra concepción puede conducir a la conclusión de que el trabajo abstracto sólo se origina en el acto de intercambio, de lo cual se sigue que el valor también se origina sólo en el cambio. Sin embargo, desde el punto de vista de Marx, el valor, y por ende también el trabajo abstracto, debe ya existir en el proceso de producción. Esto toca una cuestión sumamente seria y profunda acerca de la relación entre la producción y el cambio. ¿Cómo resolveremos este problema? Por un lado, el valor y el trabajo abstracto

que ha suministrado a muchos comentadores una base para entender el trabajo abstracto en un sentido fisiológico: "todo trabajo es, de una parte, gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico" (C., I, p. 13). Al parecer, el mismo Marx se percató de la inexactitud de la caracterización preliminar del trabajo abstracto que dio en la segunda edición de *El Capital*. Una prueba notable de esto es que en la edición francesa del tomo I de *El capital* (1875), Marx juzgó necesario completar esta caracterización. Allí, en la página 18, Marx dio simultáneamente ambas definiciones del trabajo abstracto; ante todo repite la definición citada de la primera edición de *El capital*, después de la cual sigue la definición de la segunda edición. No debe olvidarse que, por regla general, en la edición francesa de *El capital*, Marx simplificó y, en algunos lugares, abrevió su exposición. Sin embargo, en este punto consideró necesario completar y complejizar la caracterización del trabajo abstracto, reconociendo así al parecer, la insuficiencia de la definición dada en la segunda edición.

⁹⁹ Véase Rubin, *Otvét Kritikam*, *loc. cit*

deben ya existir en el proceso de cambio; pero, por otro lado, Marx en varios pasajes dice que el trabajo presupone el proceso de cambio.

Podemos citar varios ejemplos. Según Marx, Franklin percibió el carácter abstracto del trabajo, pero no comprendió que era abstractamente general, trabajo social que surge de la completa alienación del trabajo individual (*Crítica*, pp. 47-48). Así, el principal error de Franklin fue no tomar en consideración el hecho de que el trabajo abstracto surge de la alienación del trabajo individual.

Este caso no constituye una frase aislada en la obra de Marx. En posteriores ediciones de *El Capital* Marx subrayó, con creciente agudeza, la idea de que en una economía mercantil sólo el cambio transforma el trabajo concreto en trabajo abstracto.

Examinemos el conocido pasaje que citamos antes: “los hombres no relacionan entre sí los productos de su trabajo como valores porque estos objetos les parezcan envolturas simplemente materiales de un trabajo humano igual. Es al revés. Al equiparar unos con otros en el cambio, como valores, sus diversos productos, lo que hacen es equiparar entre sí sus diversos trabajos, como modalidades de trabajo humano” (C., I, p. 39). En la primera edición de *El Capital*, este pasaje tenía precisamente el significado opuesto. En la obra original de Marx, este pasaje dice: “Los hombres relacionan sus productos como valores en la medida en que estas cosas son para ellos solamente envolturas materiales de trabajo humano homogéneo”, etc. (Das Kapital, I, 1867, p. 38). Para evitar que se lo interpretara en el sentido de que los hombres igualan conscientemente su trabajo de antemano, como trabajo abstracto, Marx modificó totalmente el significado de esa frase en la segunda edición, y destacó el significado según el cual la igualación del trabajo como trabajo abstracto sólo se produce mediante el cambio de los productos del trabajo. Se trata de un cambio significativo entre la primera y la

segunda edición.

Pero, como dijimos, Marx no se limitó a la segunda edición del Volumen I de *El Capital*. También modificó el texto utilizado para la edición francesa de 1875. Allí escribió que había introducido los cambios que no había podido incluir en la segunda edición alemana. Sobre esta base, Marx asignó a la edición francesa de *El Capital* un valor científico independiente, paralelo al del original alemán.

En la segunda edición de *El Capital* encontramos la conocida frase: “Para encontrar la igualdad *toto coelo* de diversos trabajos, hay que hacer forzosamente abstracción de su desigualdad real, reducirlos al carácter común a todos ellos como desgaste de fuerza humana de trabajo, como trabajo humano abstracto” (C., I, p. 39). En la edición francesa, Marx, al final de esta frase reemplazó el punto por una coma y agregó: “y sólo el cambio realiza esta reducción, al oponer los productos de diferentes formas de trabajo unos a otros sobre la base de la igualdad” (edición francesa de *El Capital*, 1875, p. 29). Este agregado es significativo y muestra claramente hasta qué punto Marx estaba lejos de la interpretación fisiológica del trabajo abstracto. ¿Cómo podemos reconciliar estas declaraciones de Marx, que podríamos multiplicar, con su concepción básica de que el valor es creado en la producción?

No es difícil reconciliar esas concepciones.

El problema es que, al abordar el problema de la relación entre el cambio y la producción, no se han distinguido adecuadamente dos conceptos del cambio. Debemos distinguir el cambio como una forma social del proceso de reproducción, y el cambio como una fase particular de este proceso de reproducción, que alterna con la fase de la producción directa.

A primera vista, parece que el cambio es una fase separada del proceso de reproducción. Podemos ver que el proceso de la producción directa es el primero, y la fase del cambio viene después. Aquí el cambio está separado de

la producción y permanece opuesto a ella. Pero el cambio no sólo es una fase separada del proceso de reproducción; imprime su sello específico a todo este proceso. Es una forma social particular del proceso social de producción. Producción basada en el cambio privado: tales son las palabras con las que Marx caracteriza frecuentemente a una economía mercantil. Desde este punto de vista, “el cambio de productos como mercancías es una forma determinada de trabajo social o producción social” (*Theorien über den Mehrwert*, III, 1921, p. 153). Si prestamos atención al hecho de que el cambio es una forma social del proceso de producción, una forma que deja su sello en el curso del proceso de producción mismo, muchas de las afirmaciones de Marx se harán totalmente claras. Cuando Marx repite constantemente que el trabajo abstracto sólo es el resultado del cambio, esto significa que es el resultado de una forma social dada del proceso de producción. Sólo en la medida en que el proceso de producción adquiere la forma de producción mercantil, es decir, producción basada en el cambio, el trabajo adquiere la forma de trabajo abstracto, y los productos del trabajo la forma del valor.

Así, el cambio es sobre todo una forma del proceso de producción, o una forma del trabajo social. Puesto que el cambio es realmente la forma dominante del proceso de producción, imprime su sello sobre la fase de la producción directa. En otras palabras, puesto que una persona produce después de haber entrado en el acto de cambio, y antes de entrar en el siguiente acto de cambio, el proceso de producción directa adquiere determinadas propiedades sociales que corresponden a la organización de la economía mercantil basada en el cambio. Aunque el productor de mercancías permanezca aún en su taller y en un momento determinado no haya entrado en el cambio con otros miembros de la sociedad, siente ya la presión de todas aquellas personas que entran en el mercado como sus compradores, competidores, personas que compran a

sus competidores, etc., en último análisis, la presión de todos los miembros de la sociedad. Esta relación económica y estas relaciones de producción que se realizan directamente en el cambio, extienden su influencia aún después de los actos concretos de intercambio. Estos actos dejan un claro sello social en el individuo y en el producto de su trabajo. Ya en el proceso mismo de la producción directa, el productor aparece como un *productor de mercancías*, su trabajo tiene el carácter de trabajo abstracto y su producto el de *valor*.

Pero aquí es necesario prevenir contra los siguientes errores. Muchos autores piensan que puesto que el proceso de producción directa ya posee determinadas propiedades sociales, esto significa que los productos del trabajo y el trabajo, en la fase de la producción directa, están caracterizados en todos sus detalles por las mismas propiedades sociales que los caracterizan en la fase del cambio. Tal supuesto es erróneo porque aunque ambas fases (la fase de la producción y la fase del cambio) se hallan íntimamente relacionadas, esto no significa que la fase de la producción se haya convertido en la del cambio. Hay cierta semejanza entre las dos fases, pero también se mantiene cierta diferencia. En otras palabras, reconocemos que, desde el momento en que el cambio se convierte en la forma dominante de trabajo social y las personas producen especialmente para el cambio, el carácter del producto del trabajo como valor es tomado en consideración en la fase de la producción directa. Pero este carácter del producto del trabajo como valor no es aún ese carácter que adquiere cuando es de hecho cambiado por dinero, cuando, con palabras de Marx, su valor “ideal” se transforma en valor “real” y la forma social de las mercancías es sustituida por la forma social del dinero.

Esto también es verdad para el trabajo. Sabemos que los productores de mercancías, en sus actos de producción, toman en consideración la situación del

mercado y de la demanda durante el proceso de producción directa. Ellos producen exclusivamente con el fin de transformar su producto en dinero y, de este modo, su trabajo privado y concreto en trabajo social y abstracto. Pero esta inclusión del trabajo del individuo en el mecanismo laboral de toda la sociedad es sólo preliminar y conjetural: aún debe someterse a la dura verificación del proceso del cambio, verificación que puede dar resultados positivos o negativos para el productor de mercancías. Así, la actividad laboral de los productores de mercancías en la fase de la producción es directamente trabajo privado y concreto, y sólo indirectamente, o de manera latente, como dice Marx, trabajo social.

De este modo, cuando leemos la obra de Marx, y particularmente sus descripciones de cómo el cambio influye en el valor y en el trabajo abstracto, debemos siempre preguntarnos qué es lo que tiene presente Marx en cada caso, si el cambio como forma del proceso de producción o el cambio como fase separada que se opone a la fase de la producción. En la medida en que trata del cambio como una forma del proceso de producción, Marx dice claramente que sin el cambio no hay trabajo abstracto ni valor. El trabajo adquiere el carácter de abstracto sólo en la medida en que se desarrolla el cambio. Cuando Marx habla del cambio como de una fase separada que está en oposición a la fase de la producción, dice que aún antes del proceso del cambio el trabajo y el producto del trabajo poseen determinadas características sociales, pero que estas características deben realizarse en el proceso de cambio. En el proceso de producción directa, el trabajo no es aún trabajo abstracto en el pleno sentido de la palabra: aún debe convertirse (*werden*) en trabajo abstracto. En las obras de Marx pueden encontrarse muchas afirmaciones de este tenor. Podemos citar dos pasajes de la *Crítica*: “En realidad, los trabajos individuales que se manifiestan en estos valores de uso particulares devienen trabajo general,

y, bajo esta forma, trabajo social sólo intercambiándose realmente de modo recíproco en forma proporcional a la duración del tiempo de trabajo que contienen esos valores de uso. El tiempo de trabajo social general no existe, por así decir, más que en estado latente en estas mercancías, y sólo se revela en su proceso de cambio” (*Crítica*, p. 35). En otra parte Marx escribe: “Las mercancías que se enfrentan tienen ahora un doble modo de existencia: real, como valores de uso, e ideal, como valores de cambio. Ahora expresan las unas por las otras la doble forma del trabajo que contienen, el trabajo concreto particular realmente existente en su valor de uso, mientras que el tiempo de trabajo abstracto general reviste en sus precios una existencia figurada” (Ibíd., p. 60).

Marx sostiene que las mercancías y el dinero no pierden sus diferencias por el hecho de que toda mercancía deba transformarse en dinero; cada uno es en realidad lo que el otro es idealmente, e idealmente lo que el primero es en realidad. Todas estas declaraciones muestran que no debemos abordar el problema demasiado literalmente. No debemos pensar que, como en el proceso de la producción directa los productores de mercancías se vinculan directamente unos con otros mediante relaciones de producción, por ello sus productos y su trabajo poseen ya un carácter directamente social. En verdad, no sucede así. El trabajo de los productores de mercancías es directamente privado y concreto, pero adquiere una propiedad social suplementaria, “ideal” o “latente”, en la forma de trabajo general-abstracto y social. Marx siempre se rio de los utopistas que soñaban en la desaparición del dinero y creían en el dogma de que “el trabajo particular del individuo privado que ella [la mercancía] contiene es inmediatamente trabajo social” (*Crítica*, p. 79).

Debemos ahora responder a la siguiente cuestión: ¿Puede tener el trabajo abstracto, que consideramos como una “sustancia social”, exclusivamente una determinación

cuantitativa, es decir, una *magnitud* determinada? Es obvio que desde el punto de vista de la teoría de Marx el trabajo abstracto tiene una magnitud determinada, y precisamente a causa de ello el producto del trabajo no sólo adquiere la forma social del valor, sino que tiene un valor de determinada magnitud. Con el fin de captar la posibilidad de la caracterización cuantitativa del trabajo abstracto, debemos recurrir nuevamente a la comparación del trabajo abstracto con el trabajo socialmente igualado que se encuentra en una comunidad socialista. Suponemos que los órganos de la comunidad socialista igualan trabajos de diferentes tipos y diferentes individuos. Por ejemplo, un día de trabajo simple es tomado como unidad, y un día de trabajo calificado como igual a 3 unidades; un día de trabajo del obrero experimentado A es considerado igual a 2 días de trabajo del obrero inexperto B, etc. Sobre la base de estos principios generales, los órganos de contabilidad social saben que el obrero A gastó en el proceso de producción 20 unidades de trabajo, y el obrero B 10 unidades de trabajo. ¿Significa esto que A trabajó realmente el doble que B? En absoluto. Y menos aún significa este cálculo que A gastó dos veces más energía fisiológica que B. Desde el punto de vista de la extensión real de tiempo de su trabajo, es posible que A y B hayan trabajado un número igual de horas. Es posible que desde el punto de vista de la cantidad de energía fisiológica gastada en el proceso de trabajo, A haya gastado menos energía que B. Sin embargo, la cantidad de “trabajo social” que constituye la cuota de A es mayor que la cantidad de trabajo que constituye la cuota de B. Este trabajo representa una “sustancia social” exclusivamente. Las unidades de este trabajo son unidades de una masa homogénea de trabajo social, calculado e igualado por órganos sociales. Al mismo tiempo, este trabajo social, tiene una magnitud totalmente determinada, pero (y no debemos olvidar esto), una magnitud de un carácter

puramente social. Las 20 unidades de trabajo que son la cuota de A no representan un número de horas de trabajo ni una suma de energía fisiológica gastada realmente, sino un número de unidades de trabajo social, es decir, una *magnitud social*. El trabajo abstracto es precisamente una magnitud social de este tipo. En una economía mercantil espontánea desempeña el papel que desempeña el trabajo socialmente igualado en una economía socialista organizada de manera consciente. Así, Marx dice constantemente que el trabajo abstracto es una “sustancia social” y su magnitud una “magnitud social”.

Sólo mediante tal interpretación sociológica del trabajo abstracto podemos comprender la afirmación fundamental de Marx de que el trabajo abstracto “crea” valor o encuentra su expresión en la forma del valor. La concepción fisiológica del trabajo abstracto puede llevar fácilmente a un concepto naturalista del valor, a una concepción que está en flagrante contradicción con la teoría de Marx. Según éste, el trabajo abstracto y el valor se distinguen por la misma naturaleza social y representan magnitudes puramente sociales. El trabajo abstracto significa “determinación social del trabajo”, y el valor, la propiedad social del producto del trabajo. Sólo el trabajo abstracto, que presupone determinadas relaciones de producción entre las personas, crea valor, y no el trabajo en el sentido técnico-material o fisiológico.¹⁰⁰ Las

¹⁰⁰ Esta es la razón por la cual Stolzmann está equivocado. Este escribe: “Si el significado y el carácter de todos los sucesos económicos se sigue de sus ‘funciones sociales’, ¿por qué no es verdad esto también para el trabajo, por qué el trabajo no halla su carácter en su función social, es decir, en la función que le corresponde dentro del orden económico actual, que es el objeto que se debe explicar?” (Stolzmann, *Der Zweck in der Volkswirtschaft*, 1909, p. 533). En realidad, Marx no contempló el trabajo que crea valor como un factor técnico de producción, sino que lo consideró desde el punto de vista de las formas

relaciones entre el trabajo abstracto y el valor no pueden ser concebidas como relaciones entre causas físicas y efectos físicos. El valor es una expresión material del trabajo social en la forma específica que posee el trabajo en una economía mercantil, esto es, trabajo abstracto. Esto significa que el valor es trabajo “coagulado”, “es simple coágulo de trabajo humano indistinto”, “cristalización de esta sustancia social” del trabajo (0., I, p. 6). A causa de estas afirmaciones, Marx fue atacado y acusado con frecuencia de elaborar una construcción “naturalista” de la teoría del valor. Pero tales afirmaciones sólo pueden ser comprendidas adecuadamente comparándolas con la teoría de Marx del fetichismo de la mercancía y la “cosificación” de las relaciones sociales. El primer postulado de Marx es que las relaciones sociales de producción entre los hombres se expresan en una forma material. De esto se sigue que el trabajo social (o sea,

sociales de su organización. Según Marx, la forma social del trabajo no está suspendida en el vacío, sino que se halla estrechamente relacionada con el proceso material de la producción. Sólo por una interpretación totalmente equivocada de la forma social del trabajo en el sistema de Marx se puede afirmar que “el trabajo es simplemente un factor técnico de producción” (S. Prokopovich, *K kritike Marxa* [Hacia una crítica de Marx], 1901, p. 16), o considerar “un error fundamental de Marx el que, al explicar el valor en términos del trabajo, pase por alto las diferentes evaluaciones de diferentes formas de trabajo” como factor de la producción (G. Cassel, *Grundriss einer elementaren Preislehre*, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1899, no 3, p. 447). Hasta Marshall ve el error de Marx en haber ignorado la “cualidad del trabajo” (Marshall, *Principles of Economics*, 1910, p. 503). El problema es si estamos interesados en las propiedades sociales o en las propiedades técnicas del trabajo, Marx estaba interesado en las formas sociales o la cualidad social del trabajo en una economía mercantil, forma que se expresa en el acto de abstracción de las propiedades técnicas de las diferentes formas de trabajo.

abstracto) se expresa en la forma del valor. Así, el valor es *trabajo* “cosificado”, “materializado” y simultáneamente es una expresión de las *relaciones* de producción *entre los hombres*. Estas dos definiciones del valor se contradicen entre sí cuando se piensa en trabajo fisiológico; pero se complementan perfectamente si pensamos en trabajo *social*. El trabajo abstracto y el valor tienen una naturaleza social, no técnico-material o fisiológica. El valor es una propiedad social (o una forma social) de un producto del trabajo, así como el trabajo abstracto es una “sustancia social” que está en la base de este valor. Sin embargo, el trabajo abstracto, así como el valor que crea, no tiene sólo un aspecto cualitativo, sino también otro cuantitativo. Tiene una determinada magnitud, en el mismo sentido que el trabajo social contabilizado por los órganos de una comunidad socialista tiene una determinada magnitud.

Para terminar con el problema de la determinación cuantitativa del trabajo abstracto, debemos explicar un posible malentendido que puede surgir. A primera vista, parecería que si el trabajo abstracto es el resultado de la igualación social del trabajo mediante la igualación de los productos del trabajo, el único criterio de igualdad o desigualdad de dos gastos de trabajo es el hecho de la igualdad (o desigualdad) en el proceso de cambio. Desde este punto de vista, no podemos hablar de igualdad o desigualdad de dos gastos de trabajo antes del momento de su igualación social a través del proceso de cambio. Por otro lado, si en el proceso de cambio esos gastos de trabajo son socialmente igualados, debemos considerarlos iguales aunque no lo sean (por ejemplo, con respecto al número de horas de trabajo) en el proceso de producción directa.

Tal supuesto conduce a conclusiones falsas. Nos quita el derecho a decir que en el proceso de cambio cantidades iguales de trabajo, -a veces cantidades muy desiguales- (por ejemplo, en el intercambio de los productos de trabajo muy calificado por los productos de trabajo no calificado, o

en el intercambio de productos según sus precios de producción en una economía capitalista, etc.), son socialmente igualados. Tendríamos que admitir que la igualación del trabajo en el proceso de cambio se realiza independientemente de los aspectos cuantitativos que caracterizan al trabajo en el proceso de producción directa (por ejemplo, la extensión, la intensidad, la duración del aprendizaje para un nivel determinado de calificación, etc.), y así la igualación social carecería de toda regularidad puesto que estaría determinada exclusivamente por la espontaneidad del mercado.

Es fácil demostrar que la teoría del tiempo abstracto desarrollada antes no tiene nada en común con la falsa impresión mencionada.- Podemos volver al ejemplo de la comunidad socialista. Los órganos de la comunidad socialista reconocerían al obrero A el derecho a 20 horas de trabajo social y al obrero B el derecho a 10 horas de trabajo social. Los órganos de la comunidad socialista realizarían estos cálculos sobre la base de las propiedades que caracterizan al trabajo en el proceso técnico-material de la producción (por ejemplo, su extensión, su intensidad, la cantidad de bienes producidos, etc.). Si los órganos de la comunidad socialista tomaran como único criterio decisivo la cantidad de energía fisiológica gastada por los obreros (suponemos que esta cantidad puede ser determinada mediante investigaciones psico-fisiológicas) para determinar la cuota de cada obrero, diríamos que los fundamentos de la igualación social del trabajo son aquellas propiedades del mismo que los caracterizan en términos de su aspecto fisiológico, y no técnico-material. Pero esto no modificaría el problema. En ambos casos, diríamos que el acto de igualación social de dos gastos de trabajo se realiza sobre la base de características que están fuera del acto de igualación mismo. Pero de esto no se sigue en modo alguno que la igualdad social de dos gastos de trabajo, determinados sobre la base de su igualdad

fisiológica, sea idéntica a su igualdad fisiológica. Aun si suponemos que una determinada expresión numérica de dos cantidades de trabajo social (20 horas y 10 horas de trabajo social) coincide exactamente con la expresión numérica de dos cantidades de energía fisiológica (20 y 10 unidades de energía fisiológica), subsiste una diferencia esencial entre la naturaleza del trabajo social y el gasto de energía fisiológica, entre la igualación social del trabajo y su igualdad fisiológica. Esto es así en aún mayor medida en aquellos casos en que la igualación social no se regula sobre la base de una propiedad, sino de toda una serie de propiedades que caracterizan al trabajo en su aspecto técnico-material o su aspecto fisiológico. En este caso, el trabajo socialmente homogéneo no sólo es cualitativamente diferente del trabajo fisiológicamente homogéneo, sino que la determinación cuantitativa del primero sólo puede ser comprendida como el resultado de la igualación social del trabajo. Ni las características cualitativas ni las cuantitativas del trabajo social pueden ser comprendidas sin el análisis de la forma social del proceso de producción en el cual se realiza la igualación social del trabajo.

Tal es precisamente el estado de cosas que encontramos en una economía mercantil. La igualdad de dos cantidades de trabajo abstracto significa su igualdad como partes del trabajo social total, igualdad que sólo se establece en el proceso de igualación social del trabajo por medio de la igualación de los productos del trabajo. Así, afirmamos que en una economía mercantil la igualdad social de dos gastos de trabajo o su igualdad en la forma de trabajo abstracto, se establece a través del proceso de cambio. Pero esto no nos impide discernir una serie de propiedades cuantitativas que distinguen al trabajo en términos de sus aspectos técnico-material y fisiológico, y que influyen causalmente en la determinación cuantitativa del trabajo abstracto antes del acto de intercambio e

independientemente de él. Las más importantes de estas propiedades son: 1) *la extensión del gasto de trabajo*, o la cantidad de *tiempo* trabajado; 2) la intensidad del trabajo; 3) la calificación del trabajo; y 4) la cantidad de productos elaborados en una unidad de tiempo. Podemos examinar brevemente cada una de estas propiedades.

Marx considera la *cantidad de tiempo de trabajo* gastado por el obrero como la propiedad básica que caracteriza a la determinación cuantitativa del trabajo. Este método de determinación cuantitativa del trabajo según el tiempo de trabajo es característico del método sociológico de Marx. Si contemplamos la determinación cuantitativa del trabajo en un laboratorio psico-fisiológico, tendríamos que adoptar como unidad de trabajo cierta cantidad de energía fisiológica gastada. Pero cuando consideramos la distribución del trabajo social total entre los individuos y las ramas de producción (distribución que se lleva a cabo conscientemente en una comunidad socialista y espontáneamente en una economía mercantil), diferentes cantidades de *trabajo* aparecen como diferentes cantidades de *tiempo de trabajo*. Por ello, Marx con frecuencia reemplaza el trabajo por el tiempo de trabajo, y examina a éste como la sustancia materializada en el producto (*Crítica*, pp. 18 y 20).

Así, Marx toma el tiempo de trabajo, o “la magnitud extensiva del trabajo”, como la medida básica de éste (C., I, p. 434). Junto con esta propiedad, toma la *intensidad* del trabajo, “la magnitud intensiva del trabajo”, esto es “la inversión de una determinada cantidad de trabajo en un determinado espacio de tiempo”, como una propiedad complementaria y secundaria (*Ibíd.*). Una hora de trabajo de mayor intensidad es reconocida como igual, por ejemplo, a una hora y media de trabajo de intensidad normal. En otras palabras, el trabajo más intenso es considerado igual a un trabajo más prolongado. La intensidad se traslada a unidades de tiempo de trabajo, o la

magnitud intensiva se calcula como magnitud extensiva. Esta reducción de la intensidad del trabajo a tiempo de trabajo testimonia claramente hasta qué punto Marx subordinó las propiedades características del trabajo en su aspecto fisiológico a las propiedades de carácter social, que desempeñan un papel decisivo en el proceso social de distribución del trabajo.

El papel subordinado de la intensidad del trabajo con respecto al tiempo de trabajo aparece con mayor claridad aún en posteriores observaciones de Marx. Según éste, la propiedad de la intensidad del trabajo se toma en consideración para determinar una cantidad de trabajo abstracto sólo cuando los gastos de trabajo considerados difieren, en mayor o menor medida, en comparación con el nivel medio. Pero “si la intensidad del trabajo aumentase simultáneamente y por igual en todas las ramas industriales, el nuevo grado, más alto, de intensidad se convertirla en el grado social medio o normal y dejaría, por tanto, de contar como magnitud extensiva” (C., I, p. 439).¹⁰¹ Dicho de otro modo, si en un país determinado, hoy o hace cincuenta años, un millón de días de trabajo (de 8 horas cada uno) se gasta en la producción cotidiana, la suma de valores creados cada día permanece inmutable, aunque la intensidad media del trabajo aumente, por ejemplo, una vez y media, durante el medio siglo transcurrido y, de este modo, aumente la cantidad de energía fisiológica gastada. Este razonamiento de Marx

¹⁰¹ Marx expresó la misma idea más tajantemente en *Theorien über den Mehrwert*, III, pp.365-366: “Si esta intensificación del trabajo se hiciera general, el valor de las mercancías tendría que disminuir en correspondencia con la menor cantidad de tiempo de trabajo gastada en ellas.” Si, por un aumento general de la intensidad del trabajo, se gastan 12 horas en vez de 15 en un producto determinado, entonces, en opinión de Marx, el valor del producto disminuye (pues está determinado por el tiempo de trabajo y por el número de horas gastadas).

prueba que no se debe confundir el trabajo fisiológico con el abstracto, y que la cantidad de energía fisiológica no puede ser tomada como la propiedad cualitativa básica que determina la cantidad de trabajo abstracto y la magnitud del valor creado. Marx considera el tiempo de trabajo como la medida del trabajo, y la intensidad del mismo tiene sólo un papel suplementario y subordinado.

Dedicaremos el capítulo siguiente al problema del *trabajo calificado*. Aquí sólo señalaremos que Marx, fiel a su concepción general del tiempo de trabajo como medida del trabajo, redujo un día de trabajo calificado a determinado número de días de trabajo simple, es decir, nuevamente a tiempo de trabajo.

Hasta ahora hemos examinado la igualación de cantidades de trabajo gastadas en diversas ramas de la producción. Si consideramos diferentes gastos de trabajo en la misma rama de la producción (más precisamente, gastos para la producción de bienes del mismo tipo y calidad), su igualación estará sujeta al siguiente principio: dos gastos de trabajo se reconocen como iguales si crean *cantidades iguales de un producto determinado*, aunque de hecho esos gastos de trabajo puedan ser muy diferentes entre sí en términos de la extensión del tiempo de trabajo, intensidad, etc. El día de trabajo de un obrero más altamente calificado, o que trabaja con mejores medios de producción, es igualado socialmente a dos días de trabajo de un obrero menos calificado, o un obrero que trabaja con medios de producción pobres, aunque la cantidad de energía fisiológica gastada en el primer caso sea mucho menor que en el segundo. Aquí la propiedad decisiva que determina la característica cuantitativa del trabajo abstracto y socialmente necesario no representa en ningún sentido una cantidad de energía fisiológica gastada. También en esto Marx reduce el trabajo de un obrero que se distingue por su habilidad o por mejores medios de producción a tiempo de trabajo socialmente necesario, esto es, iguala el

trabajo a una determinada cantidad de tiempo de trabajo.

Podemos ver que la característica cuantitativa del trabajo abstracto está causalmente condicionada por una serie de propiedades que distinguen al trabajo en términos de sus aspectos técnico-material y fisiológico en el proceso de producción directa, antes del proceso de intercambio e independientemente de él. Pero si dos gastos de trabajo determinados, independientemente del proceso de intercambio, difieren en cuanto a extensión, intensidad, nivel de calificación y productividad técnica, la igualación social de estos gastos de trabajo se realiza en una economía mercantil sólo a través del cambio. El trabajo socialmente igualado y el trabajo abstracto difieren cualitativa y cuantitativamente del trabajo examinado en términos de sus aspectos técnico-material o fisiológico.

XV. EL TRABAJO CUALIFICADO

En el proceso de cambio, los productos de diferentes formas concretas son igualados, y así es también igualado el trabajo. Si otras condiciones permanecen inmutables, las diferencias en las formas concretas del trabajo no desempeñan ningún papel en la economía mercantil, y el producto de una hora de trabajo del zapatero es igualado al producto de una hora de trabajo del sastre. Sin embargo, las diferentes formas de trabajo se realizan en condiciones desiguales; difieren unas de otras en cuanto a su intensidad, su peligro para la salud, la extensión del aprendizaje, etc. El proceso de cambio elimina las diferencias en las formas de trabajo; al tiempo, elimina las diferentes condiciones y convierte las diferencias cualitativas en cuantitativas. A causa de estas diferentes condiciones, el producto de un día de trabajo del zapatero se cambia, por ejemplo, por el producto de dos días de

trabajo de un obrero no calificado de la construcción o un excavador, o por el producto de medio día de trabajo de un joyero. En el mercado, los productos elaborados en cantidades desiguales de tiempo son igualados como valores. A primera vista, esta concepción contradice la premisa básica de la teoría de Marx, según la cual el valor del producto del trabajo es proporcional al tiempo de trabajo gastado en su producción. Veamos cómo puede resolverse esta contradicción.

Entre las diferentes condiciones de trabajo mencionadas antes, las más importantes son la intensidad de la forma dada de trabajo y la extensión del aprendizaje y preparación requeridos para esa forma de trabajo o esa profesión. La cuestión de la intensidad del trabajo no constituye un problema teórico especial y la consideraremos al pasar. En cambio, dedicaremos nuestra atención a la cuestión del trabajo calificado.

Ante todo, definiremos *trabajo calificado* y *trabajo simple*. El *trabajo simple* “es el empleo de esa simple fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación” (C., I, p. 11; las bastardillas son nuestras). A diferencia del trabajo *simple*, llamaremos trabajo *calificado* al que exige un aprendizaje especial, es decir, “un aprendizaje más largo o profesional y una educación general más importante que la media para los trabajadores”.¹⁰² No debemos pensar que el trabajo simple, medio, es una magnitud igual en diferentes personas y no cambia en el curso del desarrollo histórico. El trabajo simple medio tiene un carácter diferente en diferentes países y en diferentes épocas culturales, pero representa una cierta magnitud para cada sociedad determinada en un momento determinado de su desarrollo (C., I, p. 11). El

¹⁰² Otto Bauer, *Qualifizierte Arbeit und Kapitalismus*, Die Neue Zeit, Stuttgart, 1906, Bd. I, n° 20.

trabajo que cualquier obrero medio puede realizar en Inglaterra exigiría cierto tipo de preparación en el obrero de Rusia. El trabajo que el obrero ruso medio puede realizar en la actualidad habría sido considerado un trabajo por encima del nivel medio, en cuanto a complejidad, en la Rusia de hace cien años.

La diferencia entre el trabajo cualificado y el simple se manifiesta: 1) en el mayor *valor de los productos* que elabora el trabajo calificado, y 2) en el mayor *valor* de la fuerza de trabajo calificado, es decir, en el mayor salario del trabajador calificado asalariado. Por una parte, el producto de un día de trabajo del joyero tiene un valor dos veces mayor que el producto del día de trabajo de un zapatero. Por otro lado, el obrero-joyero obtiene del joyero-empresario un salario mayor que el obtenido por el zapatero de su patrón. El primer fenómeno es una propiedad de la economía mercantil como tal y caracteriza a las relaciones entre las personas como productoras de mercancías. El segundo fenómeno sólo es una propiedad de la economía capitalista y caracteriza a las relaciones entre los hombres como relaciones capitalistas y trabajadores asalariados. Puesto que en la teoría del valor, que estudia las propiedades de la economía mercantil como tal, sólo consideramos el valor de las mercancías y no el de la fuerza de trabajo, en este capítulo sólo consideraremos el valor de los productos elaborados por el trabajo calificado, dejando de lado la cuestión del valor de la fuerza de trabajo cualificado.

El concepto de trabajo cualificado debe distinguirse con precisión de otros dos conceptos con los que frecuentemente se lo confunde: la *habilidad* (o *destreza*) y la *intensidad*. Al hablar de trabajo calificado, tenemos en cuenta el nivel de calificación (aprendizaje) media que se requiere para emplearse en una determinada *forma* de trabajo, una determinada profesión o especialidad. Es necesario distinguir esta calificación media de la

calificación *individual* del productor particular, en el contexto de la *misma* profesión o especialidad. El trabajo del joyero exige, en promedio, un alto nivel de calificación, pero diferentes joyeros tienen en su trabajo diferentes grados de experiencia, aprendizaje y habilidad; difieren unos de otros por la destreza o habilidad de su trabajo (C., I, pp. 6-7 y 148). Si los zapateros producen, en promedio, un par de zapatos por día, y un zapatero que es más hábil y mejor preparado produce dos pares, entonces, naturalmente, el producto de un día de trabajo del zapatero más calificado (dos pares de zapatos) tendrá dos veces más valor que el producto de un día de trabajo del zapatero de habilidad media (un par de zapatos). Esto es obvio, puesto que el valor está determinado, como veremos, en detalle en el capítulo siguiente, no por el trabajo individual, sino por el socialmente necesario para la producción. Las diferencias en habilidad o destreza entre los dos zapateros diferentes pueden ser medidas con precisión en términos de las distintas cantidades de productos que elaboran durante el mismo tiempo (con los mismos instrumentos de trabajo y otras condiciones iguales).

Así, el concepto de habilidad o destreza del trabajo entra en la teoría de trabajo socialmente necesario y no presenta especiales dificultades teóricas. La cuestión del trabajo calificado presenta problemas mucho mayores. Se relaciona con diferentes valores de productos elaborados al mismo tiempo por dos productores en diferentes profesiones, productores cuyos productos no son comparables entre sí. Los analistas que reducen el trabajo calificado a la habilidad simplemente eluden el problema. Así, L. Boudin sostiene que el valor mayor del producto del trabajo calificado puede explicarse por el hecho de que el trabajador calificado produce una mayor cantidad de productos.¹⁰³ F. Oppenheimer dice que Marx, quien se

¹⁰³ Louis B. Boudin, *The Theoretical System of Karl Marx in the Light*

concentró en la cualificación “adquirida”, aquella que resulta de “una educación y un aprendizaje más largos”, descubrió la cualificación “innata”. Pero a nuestro juicio, Oppenheimer incluyó en esta cualificación “innata” la habilidad individual de productores particulares, que se relaciona con el trabajo socialmente necesario y no con el trabajo calificado, donde Oppenheimer la colocó.¹⁰⁴

Otros analistas han tratado reducir el trabajo calificado a trabajo más *intensivo*. La intensidad o tensión del trabajo está determinada por la cantidad de trabajo que se gasta en una unidad de tiempo. Así como podemos observar diferencias individuales en la intensidad del trabajo entre dos productores de la misma profesión, así también podemos observar la diferente intensidad media del trabajo en dos profesiones diferentes (C., I, pp. 3.36, 438 y 471). Los artículos producidos por trabajos de la misma duración pero diferente intensidad tienen diferentes valores, pues la cantidad de trabajo abstracto no sólo depende de la extensión del tiempo de trabajo gastado, sino también de la intensidad del trabajo. (Ver el final del capítulo anterior.)

Como dijimos antes, algunos analistas han tratado de resolver el problema del trabajo calificado viendo en él un trabajo de mayor intensidad o tensión. “El trabajo complejo puede producir un valor mayor que el trabajo simple sólo en condiciones en las que es más intenso que el trabajo simple”, dice Liebknecht.¹⁰⁵

of Recent Criticism, Chicago, Charles Kerr & Co., 1907.

¹⁰⁴ Franz Oppenheimer, *Wert und Kapitalprofit*, Jena, G. Fischer, 23 ed., 1922, p. 63, pp. 65-66. Ofrecemos una crítica detallada de las ideas de Oppenheimer en nuestra obra *Sovremennye ekonomisty na Zapade* (Economistas contemporáneos de Occidente), 1927.

¹⁰⁵ Wilhelm Liebknecht, *Zur Geschichte der Werttheorie in England*, Jena, G. Fischer, 1902, p.

102. El autor de este libro es hijo de Wilhelm Liebknecht y hermano de Karl Liebknecht. Brindamos una crítica detallada de

Esta mayor intensidad del trabajo calificado se expresa ante todo en un mayor gasto de energía mental, en mayor “atención, esfuerzo intelectual y desgaste mental”. Supongamos que un zapatero gasta 1 1/4 de una unidad de energía mental por unidad de trabajo muscular, y un joyero gasta 1/2. En este ejemplo, una hora de trabajo del zapatero representa el gasto de 1 1/4, unidades de energía (muscular tanto como mental), y una hora de trabajo del joyero representa 2 1/2 unidades de energía, esto es, el trabajo del joyero creados veces más valor. Liebknecht mismo es consciente de que tal supuesto tiene un carácter “hipotético”.¹⁰⁶ Creemos que esta suposición no sólo es infundada sino que está también desmentida por los hechos. Tomamos en cuenta formas de trabajo calificado que crean mercancías de mayor valor, a causa de la extensión del aprendizaje. Pero en términos de intensidad, no exceden la intensidad de formas de trabajo menos calificado. Debemos explicar por qué el trabajo calificado, *independientemente* del nivel de su intensidad, crea un producto de mayor valor.¹⁰⁷

Nos enfrentamos con el siguiente problema: “¿por qué el gasto de igual tiempo de trabajo en dos profesiones con diferentes niveles medios de calificación (extensión del aprendizaje) crean mercancías de diferente valor? En la literatura marxista es posible observar dos enfoques diferentes para resolver esta cuestión. Uno de ellos puede encontrarse en la obra de A. Bogdanov. Éste observa que

las ideas de Liebknecht en nuestra introducción a la traducción rusa de esta obra.

¹⁰⁶ *Ibíd.*, p. 103.

¹⁰⁷ En la traducción rusa de P. Rumiantsev de la *Contribución a la crítica de la economía política*, al trabajo complejo se lo llama “trabajo de mayor tensión” (1922, p. 38). El lector no debe dejarse confundir por este término, ya que no es propio de Marx. En la edición original, Marx lo llama “trabajo de mayor potencial” (p. 6).

una fuerza de trabajo calificada puede funcionar normalmente sólo a condición de que se satisfagan necesidades más significativas y variadas del obrero mismo, es decir, a condición de que consuma una mayor cantidad de diferentes productos. Así, la fuerza de trabajo compleja tiene mayor valor de trabajo y cuesta a la sociedad una cantidad mayor de su trabajo. Por esta razón, tal fuerza de trabajo da a la sociedad un trabajo más complejo, esto es, ‘multiplicado’”.¹⁰⁸ Si el trabajador calificado absorbe bienes de consumo y, por consiguiente, una energía social cinco veces mayor que en el caso del trabajador simple, entonces una hora de trabajo del primero producirá un valor cinco veces mayor que una hora de trabajo simple.

Consideramos inaceptable el argumento de Bogdanov, ante todo por su metodología. En esencia, Bogdanov deduce el mayor valor del producto del trabajo calificado del mayor valor de la fuerza de trabajo calificada. Explica el valor de las *mercancías* en términos del valor de la *fuerza de trabajo*. Pero el camino analítico de Marx es exactamente el opuesto. En la teoría del valor, cuando explica el valor de las mercancías producidas por el trabajo calificado, Marx analiza las relaciones entre los hombres como productores de mercancías o la economía mercantil simple; en esta etapa del análisis el valor de la fuerza de trabajo en general y del trabajo calificado en particular, no existe para Marx (C., I, p. 12, nota).¹⁰⁹ En la obra de Marx, el valor de las mercancías está determinado por el trabajo abstracto, que representa en sí mismo una cantidad social y no tiene valor. En cambio, en la obra de Bogdanov, el trabajo o el tiempo

¹⁰⁸ A. Bogdanov e I. Stepanov, *Kurs politicheskoj ekonomii* (Curso de economía política), t. II, p. 19. Las bastardillas son nuestras.

¹⁰⁹ En un pasaje, Marx se aparta de su método habitual y tiende a considerar el valor del producto del trabajo cualificado como dependiente del valor de la fuerza de trabajo calificada. Ver *Theorien über den Mehrwert*, 111, pp. 197-198.

de trabajo, que determina el valor, tiene a su vez valor. El valor de las mercancías está determinado por el tiempo de trabajo materializado en ellas, y el valor de este tiempo de trabajo está determinado por el valor de los bienes de consumo necesarios para la subsistencia del trabajador.¹¹⁰ Así, llegamos a un círculo vicioso del que Bogdanov trata de salir mediante un argumento que, en nuestra opinión, no es convincente.¹¹¹

Independientemente de estos defectos metodológicos, debemos observar que Bogdanov sólo indica el límite mínimo absoluto por debajo del cual el valor de los productos del trabajo calificado no pueden descender. El valor, en todas las circunstancias, debe ser suficiente para mantener la fuerza de trabajo calificada en su nivel anterior, de modo que no se vea obligada a descalificarse (a sumergirse en un nivel inferior de calificación). Pero, como hemos indicado, excepto para el *límite mínimo absoluto*, la ventaja relativa de diferentes formas del trabajo desempeña un papel decisivo en la economía mercantil.¹¹² Supongamos que el valor del producto de un tipo determinado de trabajo calificado es totalmente adecuado para mantener la fuerza de trabajo calificada del productor, pero no es suficiente para hacer el trabajo en esa profesión relativamente más ventajoso que en otras profesiones que exigen un periodo de aprendizaje más corto. En estas condiciones, se iniciará una transferencia de trabajo desde la profesión aludida; y ésta continuará hasta que el valor del producto de dicha profesión se eleve a un nivel que establezca una igualdad relativa en las condiciones de producción y un estado de equilibrio entre las diferentes formas del trabajo. En el análisis de los problemas del

¹¹⁰ Ver. F. Engels, *Anti-Dübring*, *op. cit.*, p. 182.

¹¹¹ *Op. cit.*, p. 20.

¹¹² Ver nuestras objeciones similares a A. Bogdanov en el capítulo “Igualdad de las mercancías e igualdad del trabajo”.

trabajo calificado debemos partir, no del equilibrio entre el consumo y la productividad de la forma dada de trabajo, sino del *equilibrio entre diferentes formas de trabajo*. Así, llegamos al punto de partida básico de la teoría del valor de Marx, a la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la economía social.

En capítulos anteriores desarrollamos la idea de que el cambio de productos de diferentes formas de trabajo en términos de sus valores corresponde al estado de equilibrio entre dos ramas dadas de la producción. Esta posición general es totalmente aplicable a casos en que los productos de dos formas de trabajo se intercambian, formas de trabajo con diferentes niveles de calificación. El valor del producto del trabajo calificado debe exceder el valor del producto del trabajo simple (o de trabajo menos calificado en general) en la cantidad de valor que compensa las diferentes condiciones de producción y establece el equilibrio entre esas formas de trabajo. El producto de una hora de trabajo del joyero es igualado en el mercado con el producto de dos horas de trabajo del zapatero, porque el equilibrio en la distribución del trabajo entre esas dos ramas de la producción se establece precisamente en la proporción de cambio indicada y cesa la transferencia de una rama a la otra. El problema del trabajo calificado se reduce al análisis de las condiciones de equilibrio entre diferentes formas de trabajo que difieren en cuanto a la calificación. Este problema aún no está resuelto, pero se halla claramente planteado. Aún no hemos respondido a nuestra pregunta, pero ya hemos esbozado el método, el camino que nos llevará a nuestro objetivo.

Gran número de analistas marxistas han seguido este camino.¹¹³ Concentran su atención en el hecho de que el

¹¹³ R. Hilferding, *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx* (Nueva York, Augustus M. Kelley, 1949). H. Deutsch, *Qualifizierte Arbeit und Kapitalismus*, Viena, C. W. Stern, 1904. Otto Bauer, op. cit. V. N.

producto del trabajo calificado no sólo es el resultado del trabajo que se gasta directamente en su producción, sino también del trabajo necesario para el *aprendizaje* del trabajador en esa profesión. Este último trabajo también entra en el valor del producto y lo hace, por consiguiente, más caro. “En lo que tiene que dar por el producto del trabajo calificado, la sociedad paga, por consiguiente, un equivalente del valor que los trabajos calificados habrían creado si hubieran sido consumidos directamente por la sociedad”,¹¹⁴ y no gastados en el aprendizaje de una fuerza de trabajo calificada. Estos procesos de trabajo se componen del trabajo del patrón artesano y el maestro, trabajo gastado para preparar un trabajador de determinada profesión y el trabajo del estudiante mismo durante el período de aprendizaje. O. Bauer tiene toda la razón cuando, al examinar la cuestión de si el trabajo del maestro entra o no en el valor del producto del trabajo calificado, toma como punto de partida de su razonamiento condiciones de equilibrio entre diferentes ramas de la producción. Llega a las siguientes conclusiones: “Junto con el valor creado por el trabajo gastado en el proceso directo de producción y con el valor transferido por el maestro a la fuerza de trabajo calificada, el valor que crea el maestro en el proceso de aprendizaje es también uno de los factores determinantes del valor de los productos elaborados por el trabajo calificado en la etapa de la producción mercantil simple.”¹¹⁵

Así, el trabajo gastado en preparar a los productores en una determinada profesión entra en el valor del producto del trabajo calificado. Pero en profesiones que difieren en cuanto a calificaciones y complejidad del trabajo, el

Poznyakov, Kvalifitsi-rovannyi trud i teoriya tsennosti Marksa (El trabajo cualificado y la teorías del valor de Marx), 23 ed.

¹¹⁴ Hilferding, op. cit., p. 145.

¹¹⁵ Bauer, op. cit., pp. 131-132.

aprendizaje de los trabajadores habitualmente se lleva a cabo mediante la selección entre los estudiantes más capaces. De tres individuos que estudian ingeniería, tal vez sólo uno se gradúe y logre su objetivo. Así, el gasto del trabajo de tres estudiantes y el correspondiente gasto aumentado del trabajo del instructor, son necesarios para la preparación de un ingeniero. De este modo, la transferencia de estudiantes de una profesión, entre los cuales sólo un tercio tiene probabilidades de alcanzar el objetivo, se realiza en suficiente medida sólo si el valor aumentado de los productos de la profesión dada puede compensar los inevitables (y en cierta medida, desperdiciados) gastos de trabajo. A igualdad de otras condiciones, el valor medio del producto de una hora de trabajo en profesiones donde el aprendizaje exige gasto de trabajo de muchos competidores, será mayor que el valor medio de una hora de trabajo de profesiones en las que no existen estas dificultades.¹¹⁶ Esta circunstancia eleva el

¹¹⁶ Esta tesis, que ya se encuentra en Adam Smith, fue destacada particularmente por L. Lyubimov (*Kurs politicheskoi ekonomii* - Curso de economía política-, 1923, pp. 72-78). Infortunadamente, L. Lyubimov mezcló el problema de qué es lo que determina el valor medio de los productos de una profesión altamente calificada -por ejemplo, ingenieros, artistas, etc.-con la cuestión concerniente a qué es lo que determina el precio individual de un objeto irreproducible (por ejemplo, una pintura de Rafael). Cuando considera artículos reproducibles elaborados masivamente (por ejemplo, el trabajo de un ingeniero puede ser considerado como trabajo que produce, con escasas excepciones, productos homogéneos y reproducibles), se puede obtener el valor de una unidad del producto dividiendo el valor de la producción total de una profesión determinada por el número de productos homogéneos elaborados por dicha profesión. Pero esto no es posible con respecto a los objetos particulares irreproducibles. El hecho de que el gasto de trabajo de miles de pintores que fracasaron sea compensado por el precio de una pintura de Rafael, o que el gasto de trabajo de

valor del producto del trabajo altamente calificado.¹¹⁷

Como vemos, la reducción del trabajo cualificado a trabajo simple es uno de los resultados del proceso social objetivo de igualación de diferentes formas de trabajo que, en la sociedad capitalista, se realiza mediante la igualación de mercancías en el mercado. No debemos repetir el error de Adam Smith, quien “toma erróneamente la ecuación objetiva que establece de modo brutal el proceso social entre trabajos desiguales, por la igualdad subjetiva de los

cientos de pintores infructuosos sea compensado por el precio de una pintura de Salvador Rosa, no puede en modo alguno inferirse el hecho de que el valor medio del producto de una hora de trabajo de un pintor sea igual al valor del producto de cinco horas de trabajo simple (a cada hora del trabajo del pintor se agrega una hora de trabajo gastada por el pintor en su aprendizaje y tres horas de trabajo gastadas en el aprendizaje de tres pintores que fracasaron), L. Lyubimov tiene mucha razón cuando somete el valor del producto de un trabajador altamente calificado a la ley del valor. Pero no puede negar el hecho del monopolio con respecto al precio individual de objetos irreproducibles. P. Maslov comete el error opuesto. Atribuye también un carácter monopolista al valor medio de productos del trabajo altamente calificado (ver su *Kapitalizm - El capitalismo-*, 1914, pp. 191-192). El objetivo de Marx no era someter el precio de objetos irreproducibles a la ley del valor. No lo hizo por la simple razón de que la ley del valor debe explicar, precisamente, las leyes de las actividades productivas humanas. En su teoría del valor, Marx no considera el valor de productos que “no pueden reproducirse mediante el trabajo, como ocurre con las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc.” (C., III, p. 590).

¹¹⁷ En la sociedad capitalista, el interés por los gastos de aprendizaje es algo agregado; en algunos casos, se lo considera como capital invertido. Ver Maslov, op. cit., p. 191, y Bauer, op. cit., p. 142. Sin embargo, lo que aquí ocurre, no es la producción de nuevo valor, sino sólo una redistribución del valor ya producido.

derechos de los trabajos individuales” (*Crítica*, p. 51). El producto de una hora de trabajo del joyero no se cambia por el producto de dos horas de trabajo del zapatero porque el joyero considere subjetivamente que su trabajo es dos veces más valioso que el del zapatero. Por el contrario, las evaluaciones subjetivas conscientes de los productores están determinadas por el proceso objetivo de igualación de mercancías diferentes, y a través de las mercancías, por la igualación de diferentes formas de trabajo en el mercado. Por último, el joyero está motivado por el cálculo, hecho de antemano, de que el producto de su trabajo tendrá dos veces más valor que el del zapatero. En su conciencia anticipa lo que sucederá en el mercado, sólo porque su conciencia fija y generaliza la experiencia anterior. Lo que aquí sucede es análogo a lo que Marx describe cuando explica la tasa superior de ganancia que se obtiene en aquellas ramas de la economía capitalista que implican un riesgo, una dificultad especial, etc. “Cuando los precios medios y los precios comerciales que a ellos corresponden se han consolidado durante algún tiempo, los distintos capitalistas adquieren la *conciencia* de que en este proceso se compensan *determinadas diferencias* y las incluyen en sus cálculos mutuos” (C., III, p. 211; las bastardillas son de Marx). Del mismo modo, en el acto del intercambio el joyero toma de antemano en cuenta su habilidad superior. Esta habilidad superior es “tenida en cuenta como una causa de compensación válida de una vez para todas” (C., III, p. 211). Pero este cálculo sólo es un resultado del proceso social de intercambio, un resultado de las acciones en conflicto de un gran número de productores de mercancías. Si tomamos el trabajo de un obrero no calificado (un excavador) como trabajo simple, y si tomamos una hora de su trabajo como unidad, entonces una hora de trabajo del joyero es igual, digamos, a cuatro unidades, no porque el joyero evalúe su trabajo y le asigne el valor de cuatro unidades, sino porque su trabajo es

igualado en el mercado con cuatro unidades de trabajo simple. La reducción del trabajo complejo a trabajo simple es un proceso real que se realiza mediante el proceso de intercambio y, en último análisis, se reduce a la *igualación de diferentes formas de trabajo* en el proceso de distribución del trabajo social, no a las diferentes evaluaciones de diversas formas de trabajo o a la definición de diferentes *valores del trabajo*.¹¹⁸ Puesto que la igualación de diferentes formas de trabajo se realiza, en la economía mercantil, mediante la igualación de los productos del trabajo como valores, la reducción del trabajo calificado a trabajo simple no puede efectuarse de otro modo que mediante la igualación de los productos del trabajo. “Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el valor la equipara en seguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple” (C., I, p. 44). “El valor de las más variadas mercancías se expresa en todas partes en dinero, es decir, en una determinada cantidad de oro o plata. Y, precisamente *a causa de esto*, las diferentes formas de trabajo representadas por esos valores son reducidas, en diferentes proporciones, a determinadas cantidades de la misma forma de trabajo simple, a saber el trabajo que produce oro y plata.”¹¹⁹ El supuesto de que la reducción del trabajo calificado a trabajo simple debe realizarse de antemano y preceder al cambio con el fin de hacer posible el acto de igualación de los productos del trabajo pasa por alto la base misma de la teoría del valor de Marx.

Como vemos, a fin de explicar el elevado valor del producto del trabajo calificado no necesitamos rechazar la teoría del valor-trabajo; sólo debemos comprender

¹¹⁸ Como afirman Oppenheimer y otros. Ver Oppenheimer, *Wert and Kapitalprofit*, 2a. ed., 1922, pp. 69-70.

¹¹⁹ [Rubin cita la edición rusa del primer volumen de *El Capital*, traducida por V. Bazarov e I. Stephanov, 1923, p. 170.]

claramente la idea básica de esta teoría, como teoría que analiza la ley de equilibrio y la distribución del trabajo social en la economía mercantil-capitalista. Desde este punto de vista, podemos evaluar los argumentos de los críticos de Marx¹²⁰ que hacen del problema del trabajo calificado el blanco principal de sus ataques, y lo ven como el punto más vulnerable de la teoría de Marx. Las objeciones de estos críticos pueden reducirse a dos afirmaciones básicas: 1) cualquiera sea el modo como los marxistas expliquen las *causas* del mayor valor de los productos del trabajo calificado, es un *hecho* del cambio el que los productos de cantidades desiguales de trabajo, se intercambian como equivalentes, lo cual contradice la teoría del valor-trabajo; 2) los marxistas no pueden indicar el criterio o patrón por el cual podemos igualar de antemano una unidad de trabajo calificado, por ejemplo, una hora de trabajo del joyero, con un determinado número de unidades de trabajo simple.

La primera objeción se basa en la idea errónea de que la teoría del valor-trabajo hace depender la igualdad de las mercancías exclusivamente de la igualdad fisiológica del gasto de trabajo necesario para su producción. Con esta interpretación de la teoría del valor-trabajo, no se puede negar el hecho de que una hora del trabajo del joyero y cuatro horas del trabajo del zapatero representan, desde el punto de vista fisiológico, cantidades desiguales de trabajo. Todo intento de representar una hora de trabajo calificado como trabajo fisiológicamente condensado e igual, en términos de energía, a varias horas de trabajo simple, parece inútil y metodológicamente incorrecto.

El trabajo calificado, en efecto, es trabajo potencial condensado, multiplicado; no es trabajo fisiológicamente condensado, sino socialmente condensado. La teoría del valor-trabajo no afirma la *igualdad fisiológica*, sino la *igualación*

¹²⁰ Ver Böhm-Bawerk, op. cit.

social del trabajo, que a su vez, por supuesto, se realiza sobre la base de propiedades que caracterizan al trabajo en los aspectos técnico-material y fisiológico (ver el final del capítulo anterior). En el mercado, los productos no se cambian en términos de cantidades iguales de trabajo, sino de cantidades igualadas. Nuestra tarea es analizar las leyes de la igualación social de diversas formas de trabajo en el proceso de distribución social del trabajo. Si estas leyes explican las causas de la igualación de una hora de trabajo del joyero con cuatro horas de trabajo del obrero no calificado, nuestro problema está resuelto, sin que importe la igualdad o desigualdad fisiológica de estas cantidades de trabajo socialmente igualadas.

La segunda objeción de los críticos de Marx asigna a la teoría económica una tarea que no es en modo alguno adecuada a ella: hallar un patrón del valor que haga operativamente posible comparar diferentes tipos de trabajo. Pero la teoría del valor no se ocupa del análisis o la búsqueda de un *patrón operativo* de igualación; busca una *causal* del proceso *objetivo* de igualación de diferentes formas de trabajo que se produce realmente en una sociedad mercantil-capitalista.¹²¹ En la sociedad capitalista ese proceso se realiza espontáneamente, no está organizado. La igualación de diferentes formas de trabajo no se efectúa directamente, sino que se establece mediante la igualación de los productos del trabajo en el mercado, es un resultado de las acciones conflictivas de un gran número de productores de mercancías. En estas condiciones, la “sociedad es el único contador competente que puede calcular el nivel de los precios, y el método que emplea la sociedad para lograr este fin es la competencia”.¹²² Los

¹²¹ Ver supra, el capítulo sobre “El trabajo social”.

¹²² Rudolf Hilferding, *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx* (publicado junto con la obra de Eugen von Böhm Bawerk *Karl Marx and the Close of his System*), Nueva York, Augustus M. Kelley, 1949, pp.

críticos de Marx que asignan al trabajo simple el papel de un patrón práctico y una unidad para la igualación del trabajo son igualadas directamente entre sí sin intercambio en el mercado ni competencia, sin la igualación de cosas en el mercado como valores.

Al rechazar esta confusión de puntos de vista teóricos y prácticos, y al sostener consecuentemente un punto de vista teórico, hallamos que la teoría del valor explica, de una manera totalmente adecuada, la *causa* del valor mayor del trabajo altamente calificado y de los *cambios* de estos valores. Si el periodo de aprendizaje se acorta, o en general si el gasto de trabajo necesario para preparar en determinada profesión a una persona se acorta, el valor de los productos de esta profesión cae. Esto explica toda una serie de fenómenos de la vida económica. Así, por ejemplo, a partir de la segunda mitad del siglo XIX el valor del producto del trabajo de los empleados comerciales y el valor de su fuerza de trabajo cayeron significativamente. Esto puede explicarse “porque la formación previa, los conocimientos comerciales y de lenguas, etc., se reproducen cada vez más rápidamente, más fácilmente, de un modo más general y más barato a medida que progresan la ciencia y la educación popular” (C., III, p. 293).

En este capítulo, como en el anterior, partimos de un estado de equilibrio entre las diversas ramas de la producción social y las diferentes formas de trabajo. Pero, como sabemos, la economía mercantil-capitalista es un sistema en el cual el equilibrio se destruye constantemente. Sólo aparece en la forma de una tendencia que es destruida y trabada por factores que actúan contra ella. En el campo del trabajo calificado, la tendencia a establecer el equilibrio entre diferentes formas de trabajo es más débil en la medida en que un largo

periodo de calificación o elevados costos de aprendizaje en una profesión determinada, presentan grandes obstáculos a la transferencia de trabajo de esa profesión a otras más simples. Cuando aplicamos un esquema teórico a la realidad viva es necesario tomar en consideración el efecto retardado de esos obstáculos. Las dificultades para ser admitido en profesiones superiores dan a estas profesiones cierto tipo de monopolio. Por otro lado, son de fácil acceso “unas cuantas ramas de trabajo inferiores y, por serlo, constantemente abarrotadas y mal retribuidas” (C., I, p. 366). Con frecuencia, la dificultad en la admisión en profesiones que requieren mayores habilidades y la selección que se realiza en tal admisión, arroja a muchos competidores sin éxito a profesiones inferiores, con lo cual aumenta la oferta excedente en esas profesiones.¹²³ Además, la creciente complejidad técnica y organizativa del proceso capitalista de producción intensifica la demanda de nuevas formas de trabajo calificada, aumentado desproporcionadamente el pago de esa fuerza de trabajo y de sus productos. Este es un premio, por así decirlo, por el tiempo gastado en adquirir calificaciones (que puede ser más o menos largo). Este premio aparece en un proceso dinámico de cambio en las calificaciones del trabajo. Pero, así como las desviaciones de los precios del mercado con respecto a los valores no refutan sino que hacen posible la realización de la ley del valor, así también el “premio por la calificación”, que significa la ausencia de equilibrio entre diferentes formas de trabajo, conduce a su vez al aumento del trabajo calificado y a la distribución de las fuerzas productivas en dirección del equilibrio de la economía social.

¹²³ Maslov, Kapitalizm (Capitalismo), p. 192.

XVI. EL TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO

En capítulos anteriores nos concentramos principalmente en el análisis del aspecto *cualitativo* del trabajo que crea valor. Ahora podemos pasar a un análisis más directo del aspecto *cuantitativo*.

Como se sabe, cuando Marx afirmaba que los cambios en la magnitud del valor de las mercancías dependen de cambios en la cantidad de trabajo gastado en su producción, no se refería al trabajo individual que un productor determinado gasta realmente en la producción de su mercancía, sino a la cantidad media de trabajo necesario para la producción de ese producto según un *nivel determinado de desarrollo de las fuerzas productivas*. “Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad. Así, por ejemplo, después de introducirse en Inglaterra el telar de vapor, el volumen de trabajo necesario para convertir en tela una determinada cantidad de hilado, seguramente quedaría reducido a la mitad. El tejedor manual inglés seguía invirtiendo en esta operación, naturalmente, el mismo tiempo de trabajo que antes, pero ahora el producto de su trabajo individual sólo representaba ya media hora de trabajo social, quedando por tanto limitado a la mitad de su valor primitivo” (C., I, pp. 6-7).

La magnitud del trabajo socialmente necesario está determinada por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, entendidas en sentido amplio como la totalidad de los factores materiales y humanos de la producción. El tiempo de trabajo socialmente necesario no sólo cambia correlativamente con los cambios en “las condiciones de producción”, es decir, en los factores técnico-materiales y organizativos, sino también

correlativamente con los cambios en la fuerza de trabajo, en la “habilidad e intensidad del trabajo”.

En la primera etapa de su análisis, Marx supuso que todas las unidades de determinado tipo de producto eran producidas en condiciones iguales, normales y medias. El trabajo individual gastado en cada unidad coincide cuantitativamente con el trabajo socialmente necesario, y el valor individual con el valor social o comercial. Aquí no se toma aún en consideración la diferencia entre el trabajo individual y el trabajo socialmente necesario, entre el valor individual y el social (comercial). Así, Marx habla simplemente del “valor”, y no del “valor comercial”, en esos pasajes (el valor comercial no se menciona en el primer volumen de *El Capital*). En etapas posteriores de su análisis, Marx supuso que diferentes unidades de determinado tipo de mercancía son producidas en diferentes condiciones técnicas.

Aquí aparecen la oposición entre valor *individual* y valor *social* (comercial). En otras palabras, el concepto de valor es desarrollado con más amplitud y es definido más exactamente como valor social o comercial. Del mismo modo, el tipo de trabajo *socialmente necesario* se contrapone al tiempo de trabajo individual, que difiere en empresas de la misma rama de producción. De este modo expresamos la propiedad de la economía mercantil por la cual se establece *el mismo precio* para todas las mercancías de un tipo y una calidad determinados que se intercambian en el mercado. Esto es independiente de las condiciones técnicas individuales en las que se producen esas mercancías, y también de la cantidad de trabajo individual gastado en su producción en diferentes empresas. Una sociedad basada en una economía mercantil no regula directamente la actividad laboral de las personas, sino que la regula a través del valor de los productos del trabajo, a través de las mercancías. El mercado no toma en cuenta las propiedades y las desviaciones individuales en la

actividad laboral de los productores individuales de mercancías en unidades económicas individuales. “Para estos efectos cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su especie” (C., I, p. 7). Cada mercancía particular no se vende según su valor individual, sino según su valor social medio, al que Marx llama valor comercial en el tomo III de *El Capital*.

Todas las empresas de la misma rama de producción pueden ser ordenadas en una serie según su nivel de desarrollo técnico, a partir de las más productivas y terminando con las más atrasadas. Independientemente de las diferencias en el valor individual del producto en cada una de las empresas o en cada grupo de empresas (para mayor simplicidad, seguiremos a Marx en la distinción de tres tipos de empresas): las de niveles de productividad alto, medio y bajo), sus bienes se venden en el mercado al mismo precio, determinado en último análisis (por desviación y destrucción) por el valor medio o comercial: “Las mercancías cuyo valor individual es inferior al valor comercial realizan una plusvalía o ganancia extraordinaria, mientras que aquellas cuyo valor individual es superior al valor comercial no pueden realizar una parte de la plusvalía que en ellas se contiene” (C., III, p. 183). Esta diferencia entre el valor comercial y el valor individual, que origina diversas ventajas en la producción para las empresas con diferentes niveles de productividad del trabajo, es el principal motor del *progreso técnico* en la sociedad capitalista. Toda empresa capitalista trata de introducir las últimas mejoras técnicas, de disminuir el valor individual de la producción en comparación con el valor medio o comercial, y de lograr la posibilidad de extraer un beneficio excedente. Las empresas con una tecnología atrasada tratan de disminuir el valor individual de sus productos, si es posible al nivel del valor comercial; de lo contrario, son amenazadas por la competencia de empresas más productivas y corren el riesgo del derrumbe económico. La

victoria de la producción a gran escala sobre la producción en pequeña escala, el aumento del progreso técnico y la concentración de la producción en empresas mayores y técnicamente más perfectas, son la consecuencia de la venta de mercancías en el mercado de acuerdo con el valor medio de mercado, independiente del valor individual.

Si suponemos determinado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en una rama de producción (la rama es definida como la totalidad de las empresas con niveles muy diferentes de productividad), el valor del mercado es una magnitud determinada. Pero es erróneo pensar que está dado o establecido de antemano, que se lo calculó sobre la base de una técnica determinada. Como ya señalamos, la técnica de las diferentes empresas es también diferente. El valor de mercado es una magnitud que se establece como resultado del conflicto en el mercado entre gran número de vendedores, de productores de mercancías que producen en diferentes condiciones técnicas y que entregan al mercado mercancías que poseen diversos valores individuales. Como apuntamos en el capítulo XIII, la transformación del trabajo individual en trabajo socialmente necesario se realiza mediante el mismo proceso de cambio que transforma el trabajo privado y concreto en trabajo social y abstracto: “Es necesario que los distintos valores individuales se nivelen en tomo a un valor social, el valor comercial a que nos hemos referido más arriba, para lo cual se requiere que exista una competencia entre los productores de la misma clase de mercancías, y, además, que exista un mercado en el cual todos ellos pongan a la venta sus productos” (C., III, pp. 184-185). El valor comercial es el resultante de la lucha en el mercado entre varios productores de determinada rama de producción (en esto tomamos en cuenta las condiciones normales del mercado, que presuponen un equilibrio entre la oferta y la demanda y, por ende, un equilibrio entre esas

ramas de producción y otras; sobre este punto, ver más adelante). De manera análoga, el trabajo socialmente necesario, que determina el valor comercial, es un resultante de *diferentes niveles de productividad del trabajo* en diferentes empresas. El trabajo socialmente necesario determina el valor de las mercancías sólo en la medida en que el mercado une a todos los productores de una rama determinada y los coloca en las mismas condiciones de cambio en el mercado. Según la extensión del mercado y la subordinación de los productores particulares de mercancías a las fuerzas del mercado, el valor comercial que se crea es uniforme para todas las mercancías de determinado tipo y calidad. Del mismo modo, el trabajo socialmente necesario adquiere importancia. El valor de mercado se establece mediante la competencia entre productores de la misma rama de la producción. Pero en la sociedad capitalista desarrollada, hay también competencia entre capitales invertidos en diferentes ramas de la producción. La transferencia de capitales de una rama a otra, es decir, “la competencia de capitales en diferentes esferas (...) revela el precio de producción que iguala las tasas de beneficio en las diferentes esferas” (*Ibid.*). El valor comercial adquiere la forma de precio de producción.

Si el valor comercial se establece sólo como resultado del proceso social de la competencia entre empresas con diferentes niveles de productividad, debemos preguntarnos entonces qué grupo de empresas determina ese valor comercial. En otras palabras, qué magnitud representa el trabajo medio socialmente necesario que determina el valor comercial: “El valor comercial deberá considerarse, de una parte, como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera de producción; de otra parte, como el valor individual de las mercancías producidas por debajo de las condiciones medias de su esfera de producción y que constituyen la gran masa de los productos de la misma” (C., III, p. 183). Si hacemos la

suposición simplificadora de que, para la *totalidad* de las mercancías de una *determinada rama de producción*, el valor comercial coincide con el valor individual (aunque diverja del valor individual de las unidades particulares), el valor comercial de las mercancías igualará la suma de todos los valores individuales de las mercancías de la rama considerada, dividida por el número de mercancías. Pero en una fase posterior de análisis, debemos suponer que detrás de la totalidad de la rama de producción la suma de valores comerciales puede apartarse de la suma de valores individuales (cosa que, por ejemplo, sucede en la agricultura); la coincidencia de estas dos sumas sólo se mantiene para el conjunto de *todas* las ramas de producción o para la economía social *de su totalidad*. En este caso, el valor de mercado ya no coincidirá exactamente con la suma de valores individuales dividida por el número de mercancías de un tipo determinado. En tal caso, la determinación cuantitativa de valores comerciales está sujeta a las leyes siguientes. En la concepción de Marx, en condiciones normales, el valor comercial se aproxima al valor individual de la masa dominante de productos de una rama determinada de la producción. Si una gran parte de las mercancías es producida en empresas con una productividad del trabajo media y sólo una parte insignificante se produce en las peores condiciones, el valor comercial estará regulado por las empresas de productividad media, es decir, se acercará al valor individual de los productos elaborados por este tipo de empresas. Este es el caso más frecuente. Si “la cantidad de mercancías producidas en las condiciones más desfavorables representa una proporción mayor, comparada no sólo con el otro extremo (vale decir, las producidas en las mejores condiciones) sino con las condiciones medias”, entonces “la masa producida en las condiciones más desfavorables regulará el valor comercial o valor social” (C., III, p. 188), esto es, se aproximará a los

valores individuales de esas mercancías (pero sólo en algunos casos coincidirá totalmente con ellos, por ejemplo, en la agricultura). Por último, si las mercancías producidas en las mejores condiciones dominan el mercado ejercerán entonces una influencia decisiva sobre el valor comercial. En otras palabras, el trabajo *socialmente necesario* puede aproximarse al trabajo de productividad media (esto sucede en la mayoría de los casos) tanto como al trabajo de productividad *superior* o *inferior*. Sólo es necesario que el trabajo de superior (o inferior) productividad entregue al mercado la mayor parte de las mercancías, es decir, para convertirse en el trabajo medio (no en el sentido de productividad media, sino de la productividad más difundida) de una determinada rama de producción.¹²⁴

¹²⁴ K. Díehl afirma inexactamente que Marx sólo considera el trabajo gastado en empresas de productividad media como trabajo socialmente necesario. Pero si, en una determinada rama de la producción, la masa de productos elaborados en las peores condiciones es dominante, el valor de mercado estará determinado por el trabajo de baja productividad. “Aquí, como resultado de determinadas condiciones de la oferta, el tiempo de trabajo socialmente necesario no es el factor decisivo, sino que lo es más bien una magnitud mayor” (K. Diehl, *Über das Verhältnis von Wert und Preis im ökonomischen system von Marx*, Jena, 1898, pp. 23-24). Tal opinión sólo puede ser válida en los casos de divergencia entre la oferta y la demanda que provoquen la desviación de los precios con respecto a los valores de mercado; en tales casos, el trabajo socialmente necesario no es decisivo. Sino que lo es más bien una magnitud que lo excede o que es inferior a él. Pero Diehl comprende el hecho de que el razonamiento de Marx no se refiere a tales casos de desviación de los precios con respecto a los valores de mercado (sobre esto, ver más adelante), sino que se refiere precisamente a la “correspondencia de la masa general de los productos con las necesidades sociales” (Ibid., p. 24), esto es, al equilibrio entre la rama considerada de la producción y otras ramas. Pero si este equilibrio aparece cuando el valor del mercado está determinado por el trabajo de baja productividad,

De acuerdo con el razonamiento de Marx que hemos expuesto, éste presupone un curso normal de la producción, una correspondencia entre la oferta de mercancías y la demanda efectiva, o sea, aquellos casos en que los compradores compran la cantidad total de mercancías de un determinado tipo según sus valores normales de mercado. Como hemos visto, el valor comercial se halla determinado por el trabajo de productividad superior, media o inferior; todas estas formas de trabajo pueden representar trabajo *socialmente necesario*, según la estructura técnica de una determinada rama de producción y según las relaciones entre empresas con diferentes niveles de productividad en esa rama. Pero todos estos casos diferentes de determinación de los valores comerciales en condiciones de oferta y demanda normales, deben distinguirse estrictamente de los casos de divergencia entre la oferta y la demanda, cuando el precio comercial es mayor que el valor comercial (demanda excesiva) o cuando el precio comercial es inferior al valor comercial (oferta excesiva). “Prescindimos aquí del caso de abarrotamiento del mercado, en que es siempre la parte producida en mejores condiciones la que regula el precio comercial; pero aquí no se trata ya del precio comercial, en cuanto es distinto del valor comercial, sino de las diversas determinaciones del valor comercial mismo” (C., III, p. 187). ¿Cómo podemos explicar los cambios en el valor

este trabajo, precisamente, es considerado como socialmente necesario. Si Diehl sólo considera como socialmente necesario el trabajo de productividad media, otros autores se inclinan a reconocer tal carácter sólo al trabajo de elevada productividad, gastado en las mejores condiciones técnicas. “El valor de cambio real de todos los valores depende del tiempo de trabajo necesario con los métodos técnicos de producción más desarrollados, del tiempo de trabajo 'socialmente necesario’” (W. Liebknecht, *Zur Geschichte der Werttheorie in England*, Jena, 1902, p. 94). Como vimos en el texto, esta idea también diverge de la teoría de Marx.

comercial que dependen del predominio numérico de uno u otro grupo de empresas (de productividad superior, media o inferior)?

La respuesta a esta pregunta puede encontrarse en el mecanismo de distribución del trabajo y de equilibrio entre las diferentes ramas de la producción social. El valor comercial corresponde al estado definido teóricamente de equilibrio entre las diferentes ramas de producción. Si las mercancías se venden según su valor comercial, el estado de equilibrio se mantiene, es decir, la producción de una rama determinada no se expande o contrae a expensas de otras ramas. El equilibrio entre las diferentes ramas de producción, la correspondencia entre la producción social y las necesidades sociales y la coincidencia de los precios comerciales con los valores comerciales son todos factores estrechamente relacionados entre sí y concomitantes. “Para que el precio comercial de mercancías idénticas, pero producidas tal vez con un matiz individual cada una de ellas, corresponda al valor comercial, no difiera de él ni por exceso ni por defecto, es necesario que la presión que ejercen entre sí los distintos vendedores sea lo suficientemente grande para lanzar al mercado la masa de mercancías que reclaman las necesidades sociales, es decir, la cantidad por la que la sociedad se halla en condiciones de pagar el valor comercial” (C., III, p. 185). La coincidencia de los precios con los valores comerciales corresponde al estado de equilibrio entre las diversas ramas de producción. Las diferencias en la determinación del valor comercial o del trabajo de productividad superior, media o inferior, se hacen claras si concentramos nuestra atención en el papel de los valores comerciales en el mecanismo de distribución y equilibrio del trabajo. Si las empresas con elevada productividad son dominantes, o dicho más exactamente, si las masas de productos elaborados en las mejores condiciones son dominantes, el valor comercial no puede ser regulado por el valor de

producción en condiciones medias o inferiores, puesto que esto provocaría un aumento de los beneficios excedentes en empresas de mayor productividad y conduciría a una gran expansión de la producción en esas empresas. Esta expansión de la producción (en el caso del papel dominante de este grupo de empresas) provocaría en el mercado un exceso de la demanda y una gravitación de los precios al nivel del valor en empresas de elevada productividad. Un razonamiento similar puede aplicarse a los casos de predominio numérico de otro grupo de empresas, o sea, a aquellas con productividad media o inferior. Los diferentes casos de regulación de los valores comerciales (o, lo cual es lo mismo, la determinación del trabajo socialmente necesario) pueden explicarse por las diferentes *condiciones de equilibrio de una determinada rama de producción con otras ramas*. Este equilibrio depende del predominio de empresas con diferentes niveles de productividad, es decir, en último análisis, del nivel de desarrollo de las *fuerzas productivas*.

Así, el trabajo socialmente necesario que determina el valor comercial de las mercancías en una rama determinada de la producción, puede ser el trabajo de productividad superior, media o inferior. Qué trabajo sea el socialmente necesario depende del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en cada rama de producción, y ante todo del predominio cuantitativo de empresas con diferentes niveles de productividad (como dijimos antes, no consideramos el número de las empresas, sino la masa de mercancías producidas en ellas).¹²⁵ Pero esto no es todo.

¹²⁵ “Cuál grupo de empresas (con diferentes niveles de productividad I.R.) determinará, en último análisis, el valor medio, dependerá de las interrelaciones numéricas o las interrelaciones cuantitativas proporcionales entre las clases de empresas en una rama determinada” (Theorie über den Mehrwert, t. II, Libro I, p. 56).

Supongamos que dos ramas de producción tienen una distribución cuantitativa absolutamente igual de empresas con diferentes niveles de productividad. Supongamos que las empresas de productividad media constituyen el 40 %, las empresas con productividad superior el 30 % y las de productividad inferior también del 30 %. Pero existe la siguiente diferencia esencial entre ambas ramas de producción. En la primera rama, la producción en empresas con mejor equipo tiene posibilidad de una expansión más rápida e importante (por ejemplo, a causa de ventajas particulares en la concentración de la producción; a causa de la facilidad para recibir desde el exterior o para producir internamente de manera rápida las máquinas necesarias; y a causa de la abundancia de materias primas, la disponibilidad de una fuerza de trabajo apropiada para la producción fabril, etc.). En la otra rama, la producción en gran escala puede expandirse más lentamente y en menor medida. Puede decirse de antemano que en la primera rama el valor comercial tenderá a establecerse (obviamente, a igualdad de otras condiciones) en un nivel inferior que en la segunda rama; es decir, en la primera el valor comercial estará más próximo a los gastos de trabajo en las empresas con mayor productividad. Sin embargo, en la segunda rama el valor comercial puede aumentar. Si el valor comercial, en la primera rama, aumenta tanto como en la segunda, el resultado será una expansión rápida e importante de la producción en empresas de productividad superior, un exceso de la oferta en el mercado, la ruptura del equilibrio entre la oferta y la demanda, y la caída de los precios. Para la primera rama de producción, el mantenimiento del equilibrio con las otras ramas presupone que el valor comercial se aproxima a los gastos en empresas de mayor productividad. En la segunda rama, el equilibrio de la economía social es posible con un nivel superior del valor comercial, esto es, cuando los precios se aproximan a los

gastos de trabajo en empresas de productividad media e inferior.

Finalmente, también son posibles los casos en que el equilibrio de la economía social se realiza cuando el valor comercial no está determinado por los gastos individuales de trabajo en un grupo determinado de empresas (por ejemplo, de alta productividad), sino por la cantidad media de gasto de trabajo en el grupo considerado más cercano a él. Esto puede suceder con frecuencia si, en esa rama determinada de la producción, las empresas no se dividen en tres grupos según su productividad, como hemos supuesto, sino en dos, de elevada y baja productividad. Es obvio que el “valor medio” no es considerado aquí como una media aritmética: puede estar más cercano a los gastos del grupo de productividad superior o inferior, según las condiciones de equilibrio entre esa rama dada de la producción y otras. Así, L. Boudin simplifica el problema excesivamente cuando dice que en caso de introducir mejoras técnicas y nuevos métodos de producción, “el valor de las mercancías producidas (...) no se medirá por el gasto medio de trabajo, sino por el del viejo o el del nuevo método”.¹²⁶

De este modo, los diferentes casos de determinación del valor comercial (o sea, la determinación del trabajo socialmente necesario) se explican por las diferentes condiciones de equilibrio entre la rama considerada y otras ramas de la economía social, según el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. El aumento del *poder productivo del trabajo* en una rama determinada de la producción que modifique las *condiciones de equilibrio* entre esta rama y otras, modifica la magnitud del trabajo *socialmente necesario* y el *valor comercial*. El tiempo de trabajo “cambia al cambiar la capacidad productiva del trabajo” (C., I, p. 7). “En

¹²⁶ Louis B. Boudin, *The Theoretical System of Karl Marx*, Chicago, Charles H. Kerr & Co., 1907, p. 70.

términos generales: cuanto mayor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto más corto será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo, tanto menor la cantidad de trabajo cristalizada en él y tanto más reducido su valor. Y por el contrario, cuanto menor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo y tanto más grande el valor de éste” (C., I, p. 8). En la teoría de Marx, el concepto de trabajo *socialmente necesario* se halla estrechamente relacionado con el concepto de fuerza productiva del trabajo. En una economía mercantil, el desarrollo de las fuerzas productivas encuentra su expresión económica en los cambios en el trabajo *socialmente necesario* y los cambios en el *valor comercial* de las mercancías individuales que está determinado por el trabajo *socialmente necesario*. El movimiento del valor en el mercado es un reflejo del proceso de desarrollo de la productividad del trabajo. Sombart dio una notable formulación a esta idea en su conocido artículo dedicado al tomo III de *El Capital*. “El valor es una forma histórica específica en la cual se expresa el poder productivo del trabajo social que gobierna, en último análisis, todos los fenómenos económicos.”¹²⁷ Sin embargo, Sombart se equivoca al ver en la teoría del trabajo socialmente necesario todo el contenido de la teoría del valor de Marx. La *teoría del trabajo socialmente necesario* sólo abarca el aspecto cuantitativo, no el cualitativo, del valor. “El hecho de que la cantidad de trabajo contenido en las mercancías sea una cantidad socialmente necesaria para la producción de las mismas, y por ende que el tiempo de trabajo sea *tiempo de trabajo necesario*, constituye una definición que sólo se refiere a la *magnitud del valor*” (*Theorien über den*

¹²⁷ Werner Sombart, *Zur Kritik des Oekonomischen System von Marx*, Braun's Archiv für soziale Gesetzgebung u. Statistik, 1894, t. VII, p. 577.

Mebrwert, III, pp. 160-161). Sombart se limitó al aspecto de la teoría de Marx que examina la dependencia de los cambios en la magnitud del valor con respecto al movimiento del proceso material de la producción, y no observó la parte más original de la teoría de Marx, o sea, la teoría de la “forma del valor”.¹²⁸ Antes señalamos que los diferentes casos de determinación del valor comercial que examinamos deben distinguirse estrictamente de los casos de desviación de los precios con respecto a los valores comerciales que resultan de la oferta o de la demanda excesiva. Si el valor comercial se halla determinado por los valores medios en condiciones normales, entonces, cuando la demanda es excesiva, el precio comercial se apartará del valor comercial hacia arriba, acercándose a los gastos de empresas de baja productividad. Lo contrario sucede en el caso de una oferta excesiva. Si la cantidad de productos en el mercado “es menor o mayor que la demanda de ella, se darán divergencias del precio comercial con respecto al valor comercial” (C., III, p. 189). Marx distinguió estrictamente los casos en que el valor comercial está determinado, por ejemplo, por los gastos de las empresas de elevada productividad debido al hecho de que la mayor cantidad de mercancías se produce en esas empresas, de los casos en que el valor comercial se halla normalmente determinado por el valor medio, pero a causa de la oferta excesiva el precio comercial es mayor que el valor comercial y está determinado por los gastos de las empresas de elevada productividad (C., III, pp. 187 y 189-190). En el primer caso, la venta de artículos según los gastos de trabajo de las empresas de elevada productividad

¹²⁸ Este inconveniente básico de la interpretación de Sombart fue señalado por S. Bulgakov en su artículo *Chto takoe trudovaya tsennost* (Qué es el valor del trabajo), *Sborniki pravovedeniya i obschstvennykh znanií* (Ensayos sobre jurisprudencia y ciencias sociales), 1890, t. VI, p. 238.

indica un estado *normal* de cosas en el mercado, y hay *equilibrio* entre la rama considerada de la producción y otras ramas. En el segundo caso, la venta de mercancías según los mismos gastos tiene por causa un *anormal* exceso de la oferta en el mercado y provoca inevitablemente una contracción de la producción en la rama correspondiente, esto es, indica una ausencia de equilibrio entre las ramas particulares. En el primer caso, las mercancías se venden de acuerdo a su valor comercial. En el segundo caso, el precio de las mercancías se aparta del valor comercial determinado por el trabajo socialmente necesario.

En este contexto podemos ver claramente el error cometido por aquellos intérpretes de Marx que afirman que aun en caso de oferta excesiva (o escasez de mercancías) en el mercado, las mercancías se venden según el trabajo socialmente necesario gastado en su producción. Por trabajo socialmente necesario, no entienden solamente el trabajo necesario para la producción de una unidad de cierta mercancía dado determinado desarrollo de las fuerzas productivas, sino la suma total de trabajo que la sociedad, en su conjunto, puede gastar en la producción de un tipo determinado de mercancía. Si la sociedad, dado un cierto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, puede gastar un millón de días de trabajo en la producción de zapatos (produciendo un millón de pares de zapatos), y si la sociedad gastó 1.250.000, entonces el millón doscientos cincuenta mil pares producidos sólo representa un millón de días de trabajo socialmente necesario, y un par de zapatos representa 0,8 días de trabajo. Un par de zapatos no se vende por 10 rublos (si suponemos que el trabajo de un día crea un valor de 10 rublos) sino por 8 rublos. ¿Podemos decir que, a causa de la producción excesiva, la cantidad de trabajo socialmente necesario contenido en un par de zapatos se modificó aunque la técnica para producir zapatos no se modificó en modo alguno? O quizá debemos decir: aunque la cantidad de trabajo socialmente necesario

requerida para la producción de un par de zapatos no se modificó, a causa de la oferta excesiva se venden a un precio comercial que está por debajo del valor comercial determinado por el trabajo socialmente necesario. Los intérpretes ya mencionados de Marx responden a la pregunta en la primera forma, estableciendo así un concepto “económico” de trabajo necesario, es decir, reconociendo que el trabajo socialmente necesario no sólo cambia en relación con los cambios en el poder productivo del trabajo, sino también en relación con los cambios en el equilibrio entre la oferta y la demanda sociales. Al definir la dependencia del trabajo socialmente necesario con respecto al poder productivo del trabajo, nosotros hemos respondido de la segunda manera. Una cosa es que, a causa de mejoras en la técnica el tiempo necesario para la producción de un par de zapatos disminuya de 10 a 8 horas, lo cual significa un descenso del trabajo socialmente necesario, una caída del valor, una caída general del precio de los zapatos como fenómeno permanente y normal; y otra cosa muy diferente es que, por un exceso en la oferta de zapatos, un par de ellos se venda a 8 rublos aunque se necesiten 10 horas para la producción de zapatos, igual que antes. Se trata de un estado anormal de cosas en el mercado, que conduce a la contracción de la producción de zapatos; se trata de una caída temporal de los precios, que tenderán a volver al nivel anterior. En el primer caso, se produce un cambio en las condiciones de la producción, vale decir, en el tiempo de trabajo necesario.¹²⁹ En el segundo caso, “aunque cada parte del producto cuesta sólo el tiempo de trabajo socialmente necesario (aquí suponemos que permanecen iguales las otras condiciones de producción), en esta rama se gastó una cantidad de trabajo social, una cantidad mayor que la necesaria en la

¹²⁹ Marx, *Teorías de la plusvalía* [traducción rusa de V. Zhleznov, t. 1, p. 151; traducción rusa de Plejanov, t. I, pp. 184-185).

masa general.¹³⁰

Quienes proponen ampliar el concepto de trabajo socialmente necesario cometen los siguientes errores metodológicos fundamentales:

1) Confunden un estado normal de cosas en el mercado con un estado anormal, las leyes del *equilibrio* entre diferentes ramas de la producción con casos de *ruptura* del equilibrio que pueden ser sólo temporarios.

2) De este modo, destruyen el concepto de *trabajo socialmente necesario*, que presupone el equilibrio entre la rama considerada de la producción y otras ramas.

3) Ignoran el mecanismo de desviación de los precios comerciales con respecto a los valores, al tratar inexactamente la venta de artículos a cualquier precio en cualquier condición anormal del mercado como una venta que corresponde al valor. Se confunde el *precio* con el *valor*.

4) Rompen la estrecha relación entre el concepto de trabajo socialmente necesario y el concepto de *poder productivo del trabajo*, con lo cual admiten que el primero cambie sin cambios correspondientes en el segundo.

En el próximo capítulo haremos un análisis detallado de la versión “económica” del trabajo socialmente necesario.

XVII. VALOR Y NECESIDAD SOCIAL

1. VALOR Y DEMANDA

Los defensores del llamado concepto “económico” del trabajo socialmente necesario dicen: una mercancía puede ser vendida de acuerdo con su valor sólo a condición de que la cantidad general de mercancías producidas de un

¹³⁰ *Ibíd.*

tipo determinado corresponda al volumen de la necesidad social de esos artículos o, lo que es lo mismo, que la cantidad de trabajo realmente gastado en esa rama de la industria coincida con la cantidad de trabajo que la sociedad puede gastar en la producción de dicha clase de mercancía, suponiendo un nivel determinado de desarrollo de las fuerzas productivas. Sin embargo, es obvio que esta última cantidad de trabajo depende del volumen de la necesidad social de los productos considerados, o de la cantidad de demanda de ellos. Esto significa que el valor de las mercancías no sólo depende de la *productividad* del trabajo (que expresa esa cantidad de trabajo necesario para la producción de mercancías en determinadas condiciones técnicas medias), sino también del volumen de las *necesidades sociales* o demanda. Los adversarios de esta concepción objetan que los cambios en la demanda que no van acompañados por cambios en la productividad del trabajo y en la técnica de producción sólo provocan desviaciones temporarias de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales, pero no cambios de largo alcance y permanentes en los precios medios, es decir, no provocan cambios en el valor mismo. Con el fin de comprender este problema, es necesario examinar el efecto del mecanismo de la demanda y la oferta (o competencia).¹³¹

“En la oferta y la demanda (...) la oferta es siempre igual a la suma de los vendedores o productores de una

¹³¹ El lector puede hallar la historia de la llamada versión “técnica” o “económica” del trabajo socialmente necesario en los siguientes libros: T. Grigorovich, *Die Wertlehre bei Marx und Lasalle*, Viena, 1910; Karl Diehl, *Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung*, t. I, Leipzig, F. Meiner 1921; ver también la discusión publicada en el periódico *Pod znamenem marksizma* (Bajo la bandera del marxismo) en 1922-23, en particular, los artículos de M. Dvolaitski, A. Mendelson y V. Motylev.

determinada clase de mercancía y la demanda igual a la suma de los compradores o consumidores (productivos o individuales) de la misma clase de mercancía” (C., III, p. 196). Detengámonos primero en la demanda. Debemos definirla más exactamente: la demanda es igual a la suma de los compradores multiplicada por la cantidad media de mercancías que cada uno de ellos compra, esto es, la demanda es igual a la suma de mercancías que pueden hallar los compradores en el mercado. A primera vista parecería que el volumen de la demanda es una cantidad exactamente determinada que depende del volumen de la necesidad social de un producto determinado. Pero no es así. “La determinación cuantitativa de esta necesidad es algo absolutamente elástico y fluctuante. Su fijeza es pura apariencia. Si los medios de subsistencia fuesen más *baratos* o los salarios en dinero más elevados, los obreros comprarían más artículos de consumo y se ampliaría la ‘necesidad social’ de esta clase de mercancías” (C., III, p. 192; las bastardillas son nuestras). Como vemos, el volumen de la demanda está determinado, no sólo por las necesidades presentes, sino también por el monto de los *ingresos* o por la *capacidad de pago* de los compradores, y por el precio de las mercancías. La demanda de algodón de una población campesina puede aumentar: 1) por la mayor necesidad de la población campesina de algodón en lugar de lino tejido en la casa (dejamos de lado la cuestión de las causas económicas o sociales de ese cambio de necesidades); 2) por un aumento de los ingresos o el poder de compra de los campesinos; 3) por una caída del precio del algodón. Suponiendo determinada estructura de las necesidades y determinado poder de compra (esto es, dada la distribución de ingresos en la sociedad), la demanda de una mercancía particular cambia en relación con los cambios en su precio. La demanda “se mueve en el sentido inverso al precio, aumentando cuando éste disminuye y viceversa” (C., III, p. 194). “La ampliación o la restricción

del mercado depende del precio de cada mercancía y se halla en razón inversa al alza o la baja de este precio” (*Ibid.*, p. 119). La influencia del señalado abaratamiento de las mercancías en la expansión del consumo de esas mercancías será más intensa si tal abaratamiento no es transitorio sino duradero, es decir, si el abaratamiento es el resultado de un aumento en la productividad del trabajo en la rama considerada y de una caída en el valor del producto (C., III, p. 611).

Así, el volumen de la demanda de una mercancía cambia cuando cambia el precio de la misma. *La demanda es una cantidad determinada solamente para un cierto precio de las mercancías.* La dependencia del volumen de la demanda con respecto a los cambios en el precio tiene un carácter desigual para mercancías diferentes. La demanda de artículos de subsistencia, por ejemplo, pan, sal, etc., se caracteriza por una baja elasticidad, o sea que las fluctuaciones en el volumen del consumo de esas mercancías, y por ende de la demanda de ellas, no son tan significativas como las correspondientes fluctuaciones en los precios. Si el precio del pan disminuye a la mitad de su precio anterior, el consumo de pan no aumentará dos veces, sino menos. Esto no significa que el abaratamiento del pan no aumente la demanda de él. El consumo directo de pan aumenta hasta cierta medida. Además, “una parte del grano puede consumirse convertido en aguardiente o cerveza. Y el aumento de consumo de estos dos artículos no se halla circunscrito, ni mucho menos, dentro de límites estrechos” (C., III, p.611) Finalmente, el “abaratamiento de la producción de trigo puede traer como consecuencia el que este cereal desplace al centeno o a la avena como artículo fundamental de alimentación de las masas populares” (*Ibid.*), lo cual aumenta la demanda de trigo. De este modo, hasta los artículos para la subsistencia caen bajo la ley general según la cual el volumen del *consumo*, y por ende el volumen de la *demanda* de una mercancía

determinada, varía de manera *inversamente* proporcional a la variación de su *precio*. Esta dependencia de la demanda con respecto al precio es absolutamente obvia si recordamos el carácter restringido del poder de compra de las masas de la población y, en primer término, de los trabajadores asalariados, en la sociedad capitalista. Sólo las mercancías baratas están al alcance de las masas trabajadoras. Sólo en la medida en que ciertas mercancías se abaratan entran en los hábitos de consumo de la mayoría de la población y se convierten en objeto de demanda masiva.

En la sociedad capitalista, la necesidad social, en general, y también la necesidad social respaldada por el poder de compra, o la demanda correspondiente, no representa -como hemos visto- una magnitud fija y precisamente determinada. La magnitud de una demanda particular está determinada por un cierto precio. Si decimos que la demanda de paño en determinado país, durante un año, es de 240.000 arshins, entonces debemos agregar, ciertamente: “a un precio determinado”, por ejemplo, 2 rublos 75 kopeks por arshin. Así, la demanda puede ser representada en un cuadro que muestre diferentes cantidades de la demanda en relación con precios diferentes. Examinemos el siguiente cuadro de demanda para el paño: ¹³²

¹³² Las cifras absolutas y la tasa de aumento de la demanda son totalmente arbitrarias.

CUADRO 1

<i>Precios, en rublos (por arshin)</i>	<i>Demanda (en arshins)</i>
7 r.-k.	30.000
6 r.-k.	50.000
5 r.-k.	75.000
3 r.-50 k.	100.000
3 r.-25 k.	120.000
3 r.-k.	150.000
2 r.-75 k.	240.000
2 r.-50 k.	300.000
2 r.-k.	360.000
1 r.-k.	450.000

Este cuadro puede ser desarrollado hacia arriba o hacia abajo: hacia arriba, hasta el punto en que las mercancías encuentren un pequeño número de compradores de las clases ricas de la sociedad; hacia abajo, hasta el punto en que la necesidad de paño de la mayoría de la población se satisfaga tan plenamente que un ulterior abaratamiento del paño ya no provoque una posterior expansión de la demanda. Entre esos dos extremos, es posible un número infinito de combinaciones del volumen de la demanda y el nivel de los precios. ¿Cuál de esas posibles combinaciones se da en la realidad? Sobre la base de la demanda solamente, no podemos discernir si la demanda de 30.000 ashins a 7 rublos por ashin se realizará con mayor probabilidad que una demanda de 450.000 arshins a 1 rublo por arshin, o si es más probable una combinación que esté entre esos dos extremos. El *volumen real de la demanda* está determinado por la magnitud de la *productividad del trabajo*, que se expresa en el *valor* de 1 ashin de paño.

Volvamos a las condiciones en que se produce el paño. Supongamos que todas las fábricas de paño lo producen sobre la base de las mismas condiciones técnicas. La productividad del trabajo en la manufactura del paño se encuentra en un nivel en el cual es necesario gastar $2\frac{3}{4}$ horas de trabajo (incluyendo los gastos en materias primas,

máquinas, etc.) para la producción de 1 arshin de paño. Si suponemos que una hora de trabajo crea un valor igual a un rublo, entonces obtenemos un valor de mercado de 2 rublos 75 kopeks por un arshin. En una economía capitalista, el precio medio del paño no es igual al valor-trabajo sino al precio de producción. En este caso, suponemos que el precio de producción es igual a 2 rublos 75 kopeks. En nuestro análisis posterior, por lo general consideraremos el valor comercial igual al valor-trabajo o al precio de producción. Un valor comercial de 2 rublos 75 kopeks es un mínimo por debajo del cual el precio del paño no puede caer durante mucho tiempo, puesto que tal caída del precio provocaría una reducción en la producción de paño y una transferencia de capital a otras ramas. También suponemos que el valor de 1 arshin de paño es igual a 2 rublos 75 kopeks, independientemente de que se produzca una cantidad mayor o menor de paño. En otras palabras, el aumento de la producción de paño no modifica la cantidad de trabajo o los costos de producción gastados en 1 arshin de paño. En este caso, el valor comercial de 2 rublos 75 kopeks, “el mínimo con el que se contentarán los productores, (...) es también el máximo”¹³³ por encima del cual el precio no puede subir por mucho tiempo, puesto que tal aumento provocaría una transferencia de capital de otras ramas y una expansión en la producción de paño. Así, de una cantidad infinita de posibles combinaciones del volumen de la demanda y del precio, sólo *una* puede existir por *largo tiempo*, a saber, aquella en la cual el *valor comercial* es igual al precio, esto es, una combinación que en el cuadro 1 ocupa el séptimo lugar desde arriba: 2 rublos 75 kopeks-240.000 arshins. Obviamente, esta combinación no se manifiesta con exactitud sino que representa el estado de equilibrio, el

¹³³ John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1965, pp. 451-452.

nivel medio alrededor del cual los precios reales del mercado y el volumen real de la demanda fluctuarán. El valor comercial de 2 rublos 75 kopeks determina el volumen de la demanda efectiva, 240.000 arshins, y la oferta (o sea, el volumen de producción) será atraída hacia esa cantidad. El aumento de la producción, por ejemplo, al nivel de 300.000 arshins, provocará una caída del precio por debajo del valor comercial, aproximadamente a 2 rublos 50 kopeks, que es desventajoso para los productores y los obligará a disminuir la producción. Lo inverso sucederá en el caso de una contracción de la producción por debajo de 240.000 arshins. Las proporciones normales de producción o de oferta serán iguales a 240.000 arshins. Así, todas las combinaciones de nuestro cuadro excepto una sola pueden existir temporariamente, pues expresan una situación anormal del mercado e indican una desviación del precio comercial con respecto al valor comercial. Entre todas las combinaciones posibles, sólo aquella que corresponde al valor comercial de 2 rublos 75 kopeks por 240.000 arshins representa un estado de equilibrio. El valor comercial de 2 rublos 75 kopeks puede ser llamado *precio de equilibrio* o precio normal, y el monto de producción de 240.000 arshins puede ser llamado *monto de equilibrio*,¹³⁴ que representa al mismo tiempo la demanda y la oferta normales.

Entre la infinidad de combinaciones inestables de la demanda, sólo hemos encontrado una combinación estable de equilibrio que consiste en el *precio (valor) de equilibrio* y su correspondiente *monto de equilibrio*. La estabilidad de esta

¹³⁴ Las expresiones “precio de equilibrio” y “monto de equilibrio” fueron usadas por Marshall, *Principles of Economy*, 1910, p. 345. El adjetivo “normal” no es usado aquí en el sentido de “deber sea”, sitio de un nivel medio que corresponde al estado de equilibrio y que expresa una regularidad en el movimiento de los precios.

combinación puede explicarse en términos de la estabilidad del precio (valor) de producción y no por la estabilidad del monto de equilibrio. El mecanismo de la economía capitalista no explica por qué el volumen de la demanda tiende a ser una cantidad de 240.000 arshíns, independientemente de todas las fluctuaciones hacia arriba y hacia abajo. Pero este mecanismo explica plenamente que los precios comerciales tiendan hacia el valor (o precio de producción) de 2 rublos 75 kopeks, a pesar de todas las fluctuaciones. Así, también el volumen de la demanda tiende a 240.000 arshíns. El *estado de la tecnología* determina el *valor* del producto, y éste a su vez determina el *volumen normal de la demanda* y la correspondiente *cantidad normal de oferta*, si suponemos un nivel determinado de necesidades y un nivel determinado de ingresos de la población. La desviación de la oferta real con respecto a la normal (es decir, la sobreproducción o la subproducción) provoca una desviación del precio comercial con respecto al valor. Esta desviación del precio origina a su vez una tendencia a modificar la oferta real en la dirección de la oferta normal. Si todo este sistema de fluctuaciones o este mecanismo de oferta y demanda gira alrededor de cantidades -los valores- determinados por la técnica de producción, entonces, los cambios en estos valores que resultan del desarrollo de las fuerzas productivas provocan cambios correspondientes en todo el mecanismo de la oferta y la demanda. Se crea un nuevo centro de gravedad en el mecanismo del mercado. Los cambios en los valores modifican el volumen de la demanda normal. Si, por el desarrollo de las fuerzas productivas, la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir un arshin de paño disminuye de $2 \frac{3}{4}$, a $2 \frac{1}{2}$ horas, y por ende el valor de 1 arshin de paño cae de 2 rublos 75 kopeks a 2 rublos 50 kopeks, entonces la cantidad de demanda y oferta normales se establecerán en el nivel de 300.000 arshins (si las necesidades y el poder de compra de la población

permanecen inmutables).

Los cambios en el valor provocan cambios en la demanda y la oferta. “Por tanto, si la oferta y la demanda regulan el precio comercial, o mejor dicho, las oscilaciones de los precios comerciales con respecto al valor comercial, tenemos que, por otra parte, el valor comercial regula la proporción entre la oferta y la demanda o es el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar los precios comerciales” (C., III, p. 185). En otras palabras, el valor (o el precio normal) determina la demanda y la oferta normales. Las desviaciones de la demanda o la oferta reales con respecto a sus niveles normales determinan “el precio comercial, o mejor dicho, las oscilaciones de los precios comerciales con respecto al valor comercial”, oscilaciones que a su vez originan un movimiento hacia el equilibrio. El valor regula el precio a través de la demanda y la oferta normales. Decimos que el estado de equilibrio entre la oferta y la demanda es el estado en el cual las mercancías se venden según su valor. Y puesto que la venta de mercancías según su valor corresponde al estado de equilibrio entre las diferentes ramas de producción, llegamos a la siguiente conclusión: el equilibrio entre la demanda y la oferta se produce si hay equilibrio entre las diversas ramas de la producción. Cometeríamos un error metodológico si tomáramos el equilibrio entre la demanda y la oferta como el punto de partida del análisis económico. El equilibrio en la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de producción sigue siendo el punto de partida, al igual que en nuestro análisis anterior.

Si bien las concepciones sobre la demanda y la oferta que Marx expresó en el capítulo X del tomo III de *El Capital* (y en otras partes) son fragmentarias, esto no significa que no encontremos en su obra indicios que dan testimonio del hecho de que entendió el mecanismo de la demanda y la oferta en el sentido que hemos expuesto. Según Marx, el

precio comercial corresponderá al valor comercial a condición de que los vendedores lancen al mercado “la masa de mercancías que reclaman las necesidades sociales, es decir, la cantidad por la que la sociedad se halla en condiciones de pagar el valor comercial” (*Ibid.*).

En palabras de Marx, “las necesidades sociales” dependen de la cantidad de mercancías que encuentran los compradores en el mercado a un precio igual al valor, esto es, la cantidad que hemos llamado “demanda normal” u “oferta normal”. En otras partes Marx habla de “la diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad a la que las mercancías se venden por su valor comercial” (*Ibid.*, p. 189), es decir, de la diferencia entre la demanda real y la “demanda normal”. Así se explican varios pasajes de las obras de Marx en los que habla de los requisitos sociales “usuales” y del volumen “usual” de la demanda y la oferta. Marx se refiere a la “demanda normal” y la “oferta normal”, que corresponden a un valor determinado y cambian si cambia dicho valor. Dice Marx de un economista inglés: “Este hombre tan sabio no comprende que, en el caso de que se trata, es precisamente el cambio operado en el *cost of production* y también, por tanto, en el *valor*, lo que determina la variación de la *demanda* y, por consiguiente, la proporción entre ésta y la oferta, y que esta variación en cuanto a la demanda provoca una variación en cuanto a la *oferta*, lo cual probaría exactamente lo contrario de lo que nuestro pensador se propone demostrar; probaría, en efecto, que la variación del costo de producción no se halla regulada en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que es ella, por el contrario, la que regula esta proporción” (C., III, p. 194, nota; las bastardillas son nuestras).

Hemos visto que los cambios en el valor (si las exigencias y el poder de compra de la población se mantienen sin modificación) provocan cambios en el volumen normal de la demanda. Veamos ahora si existe

también aquí una relación inversa: si un cambio de largo alcance en la demanda provoca un cambio en el valor del producto, cuando la técnica de producción no se modifica. Nos referimos a cambios constantes de largo alcance en la demanda y no a cambios temporarios que sólo influyen en el precio de mercado. Tales cambios de largo alcance (por ejemplo, el aumento de la demanda de un producto determinado) que son independientes de los cambios en el valor de los productos pueden ocurrir, o bien a causa de un aumento del poder de compra de la población, o bien a causa de un aumento de las necesidades de determinado producto. Este aumento de las necesidades puede obedecer a causas sociales o a causas naturales (por ejemplo, cambios permanentes en las condiciones climáticas pueden crear una mayor demanda de vestidos de invierno). Consideramos esta cuestión con mayor detalle más adelante. Por ahora daremos por sentado que la demanda de vestimenta ha cambiado, por ejemplo, a causa de nuevas necesidades de vestidos de invierno. Los cambios en la demanda se expresan en el hecho de que ahora un número mayor de compradores está de acuerdo en pagar un precio superior por las vestimentas, o sea, que un número mayor de compradores y una demanda más amplia corresponden a cada precio de la vestimenta. El cuadro adopta la forma siguiente:

CUADRO 2

<i>Precio, en rublos</i>	<i>Demanda (en arshins)</i>
7 r. - k.	50.000
6 r. - k.	75.000
5 r. - k.	100.000
3 r. 50 k.	150.000
3 r. 25 k.	200.000
3 r. - k.	240.000
2 r. 75 k.	280.000
2 r. 50 k.	320.000
2 r. - k.	400.000
1 r. - k.	500.000

El precio comercial que corresponde al valor en el cuadro 1 era de 2 rublos 75 kopeks, y el volumen normal de la demanda y oferta de 240.000 arshins. El cambio en la demanda registrado en el cuadro 2 incrementó directamente el precio comercial del paño a unos 3 rublos por arshin, puesto que sólo había 240.000 arshins de paño en el mercado. De acuerdo con nuestro esquema, ésta era la cantidad buscada por los compradores al precio de 3 rublos. Todos los productores venden sus mercancías, no por 2 rublos 75 kopeks como antes, sino por 3 rublos. Puesto que la técnica de producción no se modificó (según nuestro supuesto), los productores recibieron una superganancia de 25 kopeks por arshin. Esto origina una expansión de la producción y quizá hasta una transferencia de capital de otras esferas (mediante la expansión de créditos que los bancos otorgan a la industria del paño). La producción se expandirá hasta que llegue al punto en que el equilibrio entre la industria del paño y otras ramas de la producción se reestablezca. Esto ocurre cuando la industria del paño aumenta su producción de 240.000 a 280.000 arshins, que serán vendidos al precio anterior de 2 rublos 75 kopeks. Este precio corresponde al estado de la técnica y el valor comercial. El aumento o la disminución de la *demanda* no puede causar un aumento o una disminución del valor del producto si no cambian las relaciones técnicas de la producción, pero puede provocar un aumento o una disminución de la producción en una rama. Pero el valor del producto está determinado exclusivamente por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y por la técnica de producción. Por consiguiente, la demanda no influye en la magnitud del valor, por el contrario, el valor combinado con la demanda determinada parcialmente por el valor, determina el volumen de la producción en una rama determinada, es decir, la distribución de las fuerzas productivas.

“La urgencia de las necesidades influye sobre la

distribución de las fuerzas productivas de la sociedad, pero el valor relativo de los diferentes productos está determinado por el trabajo gastado en su producción.”¹³⁵

Al reconocer la influencia de los cambios en la *demanda* sobre el volumen de la producción, sobre su expansión y contracción, ¿nos ponemos en contradicción con el concepto básico de la teoría económica de Marx, según el cual el desarrollo de la economía está determinado por las condiciones de producción, por la composición y el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas? En absoluto. Si los cambios en la demanda de una mercancía determinada influyen en el volumen de su producción, estos cambios en la demanda son, a su vez, provocados por las siguientes causas: 1) los cambios en el valor de una mercancía determinada, por ejemplo, su abaratamiento como resultado del desarrollo de las fuerzas productivas en una rama determinada de la producción; 2) los cambios en el *poder de compra* o los ingresos de diferentes grupos sociales; esto significa que la demanda está determinada por los ingresos de las diferentes clases sociales (C., III, pp. 197-8) y “se halla esencialmente condicionada por la relación de las distintas clases entre sí y por su respectiva posición económica” (*Ibid.*, p. 185), lo cual, a su vez, cambia según los cambios en las fuerzas productivas;

3) por último, los cambios en la intensidad o urgencia de las *necesidades* de una mercancía determinada. A primera vista, parecería que en el último caso hacemos depender la producción del consumo. Pero debemos preguntarnos qué provoca los cambios en la urgencia de las necesidades de una mercancía determinada. Suponemos que si el precio de los arados de hierro y el poder de compra de la población permanecen iguales y la necesidad de arados aumenta por la sustitución de arados de hierro en lugar de

¹³⁵ Maslov, *Teoriya razvitiya narodnogo khozyaystva* (Teoría del desarrollo de la economía nacional), 1910, p. 238.

arados de madera en la agricultura, la necesidad creciente provoca un aumento temporario del precio comercial de los arados por encima de su valor y, como resultado de ello, aumenta la producción de arados. La necesidad o la demanda acrecida provoca una expansión de la producción. Pero ese aumento de la demanda fue provocado por el desarrollo de las fuerzas productivas, no en la rama considerada de la producción (la de arados), sino en otras ramas (en la agricultura). Tomemos otro ejemplo, que se relaciona con los bienes de consumo. La propaganda anti-alcohólica exitosa hace disminuir la demanda de bebidas alcohólicas cuyo precio cae temporalmente por debajo de su valor y, como resultado de ello, disminuye la producción en las destilerías. Hemos elegido intencionalmente un ejemplo en que la reducción de la producción es provocada por causas sociales de carácter [político] ideológico y no económico. Es obvio que el éxito de la propaganda anti-alcohólica fue resultado del nivel económico, social, cultural y ético de los diferentes grupos sociales, nivel que, a su vez, cambia como resultado de una serie compleja de condiciones sociales que lo rodean. Estas condiciones sociales pueden ser explicadas, en último análisis, por el desarrollo de las actividades productivas de la sociedad. Finalmente, podemos pasar de las condiciones económicas y sociales que modifican la demanda a fenómenos naturales que pueden también influir, en algunos casos, sobre el volumen de la demanda. Los cambios bruscos y permanentes en las condiciones climáticas, pueden reforzar o debilitar la necesidad de vestidos de invierno y provocar una expansión o una contracción en la producción de paños. Aquí no es necesario mencionar que los cambios en la demanda provocados por causas puramente naturales e independientes de causas sociales son raros. Pero aun tales casos no contradicen la tesis de la primacía de la producción sobre el consumo. Esta tesis no debe ser

entendida en el sentido de que la producción se realiza automáticamente, en una especie de vacío, fuera de la sociedad de las personas vivientes, con sus diversas necesidades que se basan en exigencias biológicas (alimento, protección del frío, etc.). Pero los *objetos* con que el hombre satisface sus necesidades y la *manera* de satisfacer tales necesidades se hallan determinados por el desarrollo de la producción y modifican, a su vez, el carácter de las *necesidades*, y hasta pueden crear *nuevas* necesidades. “El hambre es hambre, pero el hambre que se satisface con carne guisada, comida con cuchillo y tenedor, es un hambre muy distinta del que devora carne cruda con ayuda de manos, uñas y dientes.”¹³⁶ En esta forma particular el hambre es el resultado de un largo desarrollo histórico y social. Exactamente del mismo modo, los cambios en las condiciones climáticas hacen surgir la necesidad de determinados bienes, de paño, o sea, de paño de una determinada calidad y manufactura, es decir, una necesidad cuyo carácter está determinado por el desarrollo anterior de la sociedad, y, en último análisis, de sus fuerzas productivas. El aumento cuantitativo de la demanda de paño es diferente para las diferentes clases sociales, y depende de sus ingresos. Si en un determinado período de la producción, un determinado nivel de necesidad de paño (necesidad basada en exigencias biológicas) es un hecho dado de antemano o un requisito de la producción, entonces tal estado de necesidad de paño es a su vez el resultado del desarrollo social anterior. “El mismo proceso de producción los transforma (a los requisitos de la producción) de naturales se hacen históricos; si para un período aparecen como un supuesto natural de la producción, para otro período, en cambio, constituyen su resultado histórico” (*Ibid.*, p. 17).

¹³⁶ Karl Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, op. cit., Introducción, p. 12.

El carácter y el cambio de la necesidad de un producto determinado, aunque sea básicamente una necesidad biológica, están determinados por el desarrollo de las fuerzas productivas que puede realizarse en esa esfera de la producción o en otras esferas, y que puede realizarse en el presente o en un período histórico anterior. Marx no niega la influencia del consumo sobre la producción ni las interacciones entre ellos (*Ibid.*, p. 21). Pero su objetivo es hallar una regularidad social en los cambios de las necesidades, regularidad que, en último análisis, puede explicarse en términos de la regularidad del desarrollo de las fuerzas productivas.

2. EL VALOR Y LA DISTRIBUCIÓN PROPORCIONAL DEL TRABAJO

Hemos llegado a la conclusión de que el volumen de la demanda de un producto está determinado por el valor del producto y cambia cuando cambia el valor (dadas determinadas necesidades y el poder productivo de la población). El desarrollo de las fuerzas productivas en una rama determinada cambia el valor del producto y, por ende, el volumen de la demanda social de ese producto. Como puede verse en el esquema nº 1 de la demanda, un volumen determinado de ésta corresponde a un valor dado del producto. El volumen de la demanda es igual al número de unidades del producto que se buscan al precio dado. *La multiplicación del valor por unidad del producto (que está la necesidad social que puede pagar por el producto dado).*¹³⁷ Esto es lo que Marx llamaba las

¹³⁷ A menudo Marx entendía por necesidad social la cantidad de productos que se solicitan en el mercado. Pero estas diferencias terminológicas no nos interesan aquí. Nuestro propósito no es definir ciertos términos, sino distinguir diversos conceptos, a saber: 1) el valor por unidad de mercancía; 2) la cantidad de

“necesidades sociales cuantitativamente establecidas” de un producto dado (C., III, p. 592), el “volumen social” de la necesidad (*Ibid.*, p. 189), la “determinada cantidad de necesidades sociales” (*Ibid.*, n. 191). “Determinadas cantidades de producción social en las distintas ramas de producción” (*Ibid.*), “su reproducción anual sobre escala establecida” (*Ibid.*), corresponden a esta necesidad social. Este volumen usual, normal, depende “de que el trabajo se distribuya proporcionalmente entre las diversas ramas de producción en proporción a estas necesidades sociales, cuantitativamente establecidas” (C., III, p. 592).

Así, determinada magnitud de valor por unidad de mercancía determina el número de mercancías que encontrarán los compradores, y el producto de esas dos cifras (el valor por la cantidad) expresa el volumen de la necesidad social, por la cual Marx siempre entendía necesidad social capaz de pagar (C., III, pp. 184-185, 191, 195-96). Si el valor de un arshin es de 2 rublos 75 kopeks, el número de arshins de paño que son solicitados en el mercado es igual a 240.000. El volumen de la necesidad social se expresa en las siguientes cantidades: 2 rublos 75 kopeks X 240.000 = 660.000 rublos. Si un rublo representa un valor creado por una hora de trabajo, entonces 660.000 horas de trabajo social medio se gastan en la producción de paño, dada una distribución proporcional del trabajo entre las ramas particulares de la producción. Esta cantidad no está determinada de antemano por nadie en la sociedad capitalista; nadie la controla, nadie se ocupa de mantenerla. Sólo se establece como resultado de la

unidades de una mercancía que se solicita en el mercado a un valor determinado; 3) la multiplicación del valor por unidad de mercancía por el número de unidades que se solicitan en el mercado a un valor determinado. Lo importante aquí es destacar que el volumen de la necesidad social de productos de un tipo determinado no es independiente del valor por unidad de la mercancía, y presupone tal valor.

competencia en el mercado, mediante un proceso constantemente interrumpido por desviaciones y rupturas, proceso en el cual “reinan el azar y la arbitrariedad” (C., I, p. 289), como Marx señaló repetidamente (C., I, p. 140). Esta cifra sólo expresa el nivel medio o el centro estable alrededor del cual fluctúan los volúmenes reales de la demanda y la oferta. La estabilidad de esta cantidad de necesidad social (660.000) se explica exclusivamente por el hecho de que representa una combinación o multiplicación de dos cifras, una de las cuales (2 rublos 75 kopeks) es el valor por unidad de mercancía, que está determinado por las técnicas productivas y representa un centro estable alrededor del cual fluctúan los precios comerciales. La otra cifra, 240.000 arshins, depende de la primera. El volumen de la demanda social y la producción social en una rama determinada fluctúa alrededor de la cifra 660.000 precisamente porque los precios comerciales fluctúan alrededor del valor de 2 rublos 75 kopeks. La estabilidad de un volumen determinado de necesidad social es el resultado de la estabilidad de una determinada magnitud de valor como centro de fluctuaciones de los precios comerciales.¹³⁸

Los defensores de la interpretación “económica” del trabajo socialmente necesario han invertido todo el proceso, tomando su resultado final, la cifra de 660.000 rublos, el valor de la masa total de las mercancías de una rama determinada, como el punto de partida de su análisis. Ellos dicen: dado un nivel particular de desarrollo de las fuerzas productivas, la sociedad puede gastar 860.000 horas de trabajo en la producción de paños. Estas horas de trabajo crean un valor de 660.000 rublos. El valor de las mercancías de la rama considerada debe, por lo

¹³⁸ Aquí tenemos presente la estabilidad en determinadas condiciones. Esto no excluye cambios, si cambian esas condiciones.

tanto, ser igual a 660.000 rublos, no puede ser mayor ni menor. Esta cantidad definitivamente establecida determina el valor de una unidad particular de una mercancía: esta cifra es igual al *cociente* que resulta de dividir 660.000 por el número de unidades producidas. Si se producen 240.000 unidades de paño, el valor de un arshin es igual a 2 rublos 75 kopeks; si la producción aumenta a 264.000 arshins, el valor cae a 2 rublos 50 kopeks; pero si la producción cae a 220.000 arshins, el valor aumenta a 3 rublos. Cada una de estas combinaciones (2 r. 75 k. X 240.000, 2 k. 50 k. X 264.000, 3 k. X 220.000) es igual a 660.000. El valor de una unidad del producto puede cambiar (2 r. 75 k., 2 r. 50 k, o 3 r.) aunque la técnica de producción no cambie. El valor general de todos los productos (660.000 rublos) tiene un carácter constante y estable. La cantidad general de trabajo que se necesita en una rama determinada de la producción con una determinada distribución proporcional del trabajo (660.000 horas de trabajo) también tiene un carácter estable y constante. En determinadas condiciones, esta magnitud constante puede ser combinada de diferentes modos con dos factores: el valor por unidad de mercancía y el número de bienes manufacturados (2 r. 75 k. X 240.000 = 2 r. 50 k. X 264.000 = 3 r. X 220.000 = 660.000). De este modo, el valor de la mercancía no está determinado por la cantidad de trabajo necesario para la *producción de una unidad de mercancía, sino por la cantidad total de trabajo asignado a la esfera dada de la producción* ¹³⁹*dividida por el número de artículos manufacturados.*

Esta argumentación, resumida, de los defensores de la llamada versión “económica” del *trabajo socialmente necesario* es, en nuestra opinión, inadecuada por las siguientes razones:

¹³⁹ Entendemos por esta expresión, aquí y más adelante, la cantidad de trabajo que se asigna a una esfera determinada de producción, dada una distribución proporcional del trabajo, esto es, un estado de equilibrio.

1) Al tomar la cantidad de trabajo asignada a una esfera de la producción (resultado del complejo proceso de competencia en el mercado) como punto de partida del análisis, la versión “económica” concibe la sociedad capitalista según el esquema de una sociedad socialista organizada, en la cual la distribución proporcional del trabajo se calcula de antemano.

2) La interpretación no examina el problema de qué es lo que determina la cantidad de trabajo asignada a una esfera particular, cantidad que en la sociedad capitalista no está determinada por nadie ni es mantenida conscientemente por nadie. Tal análisis mostraría que la cantidad señalada de trabajo es el resultado o el producto del valor multiplicado por la cantidad de productos demandada en el mercado a un precio dado. El *valor* no está determinado por la cantidad de trabajo en esa *esfera particular*, sino que tal cantidad *presupone* el valor como magnitud que depende de la técnica de producción.

3) La interpretación económica no hace derivar el volumen *estable*, constante (en condiciones dadas), de trabajo que se asigna a una esfera particular (660.000 horas de trabajo) del valor *estable* por unidad de la mercancía (2 rublos 75 kopeks o $2 \frac{3}{4}$; horas de trabajo). Esta interpretación, por el contrario, hace derivar el carácter estable del valor de la masa total de productos de una esfera particular, de la multiplicación de los factores diferentes (el valor por unidad y la cantidad). Esto significa que llega a la conclusión de que la magnitud del valor por unidad del producto (2 rublos 75 kopeks, 2 rublos 50 kopeks, 3 rublos) es *inestable* y cambiante. Así, niega completamente la significación del valor por unidad del producto como centro de gravedad de las fluctuaciones en los precios y como regulador básico de la economía capitalista.

4) La interpretación económica no toma en cuenta el hecho de que, entre todas las combinaciones posibles

que dan 660.000 con un estado de la técnica (y precisamente con el gasto de $2 \frac{3}{4}$ horas de trabajo socialmente necesario en la producción de un arshin de paño), solo una combinación es estable: la combinación de equilibrio constante (a saber, 2 r. 75 k. X 240.000=660.000). Pero las otras combinaciones sólo pueden ser combinaciones temporarias y transicionales de desequilibrio. La interpretación económica confunde el estado de *equilibrio* con un estado de *equilibrio perturbado*, el valor con el precio.

Debemos distinguir dos aspectos de la interpretación económica: en primer lugar, esta interpretación trata de discernir ciertos hechos y, en segundo lugar trata de *explicar* tales hechos teóricamente. Afirma que todo cambio en el volumen de la producción (si la técnica no se modifica) provoca un cambio inversamente proporcional en el precio comercial del producto. A causa de esta proporcionalidad inversa en los cambios de ambas magnitudes, el producto de la multiplicación de esas dos cantidades es una cantidad inmutable, constante. Luego, si la producción de paño disminuye de 240.000 a 220.000 arshins, esto es, en un $\frac{11}{12}$, el precio por arshin del paño aumenta de 2 r. 75 k. a 3 r., esto es, $\frac{12}{11}$. La multiplicación del número de mercancías por el precio por unidad es en ambos casos igual a 660.000 horas de trabajo) es una magnitud constante y determina la suma de valores y los precios comerciales de todos los productos de esa rama. Puesto que esta magnitud es constante, el cambio en el número de artículos producidos en dicha rama provoca cambios inversamente proporcionales en el valor y el precio comercial por unidad de producto. La cantidad de trabajo gastada en dicha rama de la producción regula el valor tanto como el precio por unidad del producto.

Aun cuando la interpretación económica distinguiera correctamente el hecho de que los cambios en cantidad de productos son inversamente proporcionales a los cambios

en el precio por unidad de producto, su explicación teórica sería falsa. El aumento en el precio de 1 arshin de paño, de 2 r. 75 k. a 3 r., en el caso de una disminución de la producción de 240.000 a 220.000 arshin significaría un cambio en el precio comercial del paño y su desviación con respecto al valor, que seguía siendo el mismo si las condiciones técnicas no se modifican, esto es, sería igual a 2 r. 75 k. De este modo, la cantidad de trabajo asignada a una esfera particular de la producción no sería la reguladora del *valor* por unidad de producto, sino que sólo regularía el *precio* comercial. El *precio* comercial del producto en cualquier momento sería igual a la cantidad indicada de trabajo dividida por el número de artículos manufacturados. Así es como ciertos voceros de la interpretación “técnica” presentan el problema: reconocen el hecho de la proporcionalidad inversa entre el cambio en la cantidad y el precio comercial de un producto, pero rechazan la explicación dada por la interpretación económica.¹⁴⁰ No hay ninguna duda de que esta interpretación según la cual la suma de los precios comerciales de los productos de una esfera particular de la producción representa, a pesar de todas las fluctuaciones de los precios, una cantidad constante determinada por la cantidad de trabajo asignada a esa esfera, es apoyada por algunas de las observaciones de Marx.¹⁴¹ Sin embargo creemos que la idea de la *proporcionalidad inversa* entre los cambios en la cantidad y el precio comercial de los productos provoca toda una serie de objeciones muy serias:

1) Esta concepción contradice hechos *empíricos*, los cuales muestran, por ejemplo, que cuando el número de mercancías se duplica, el precio comercial no cae a la mitad

¹⁴⁰ L. Lyubimov, *Kurs politicheskoi ekonomii* (Curso de economía política), 1923, pp. 244-245.

¹⁴¹ En *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*.

del precio anterior sino por encima o por debajo de este precio, en diferentes cantidades para diferentes productos. En este contexto, una diferencia particularmente aguda puede observarse entre los bienes de subsistencia y los artículos de lujo. Según ciertos cálculos, la duplicación de la oferta de pan hace disminuir su precio cuatro o cinco veces.

2) La concepción *teórica* de la proporcionalidad inversa entre el cambio en la cantidad y el precio de los productos no ha sido demostrada. ¿Por qué habría de subir el precio con respecto al precio o el valor normal de 2 r. 75 k. a 3 r. esto es, $12/11$ del precio original), si la producción se reduce de 240.000 a 220.000, es decir, en $11/12$ respecto al volumen anterior? ¿No es posible que (en la manufactura de paños) el precio de 3 r. no corresponda a la cantidad de producción de 220.000 arshins (como supone la teoría de la proporcionalidad), sino a la cantidad de 150.000 arshins, como muestra nuestro esquema de la demanda n° 1? ¿Dónde está, en la sociedad capitalista, el mecanismo que hace el precio comercial del paño invariablemente igual a 660.000 rublos?

3) La última pregunta revela la debilidad *metodológica* de la teoría que hemos considerado. En la sociedad capitalista, las leyes de los fenómenos económicos tienen efectos similares a los de “la ley de la gravedad”, que se afirma “cuando se le cae a uno la casa encima” (CL, I, p. 40), es decir, funcionan como tendencias, como centros de fluctuaciones y desviaciones regulares. La teoría que estamos examinando transforma una tendencia o una ley que regula los fenómenos en un hecho empírico: la suma de los precios comerciales, no sólo en condiciones de equilibrio, esto es, como la suma de los valores comerciales, sino en *cualquier* situación de mercado y en cualquier momento, coincide totalmente con la cantidad de trabajo asignada a esa esfera. La suposición de una “armonía preestablecida” no sólo está refutada, sino que

tampoco corresponde a las bases metodológicas generales de la teoría de Marx sobre la economía capitalista.

Las objeciones que hemos registrado nos obligan a rechazar la tesis de la proporcionalidad inversa entre los cambios en la cantidad y el precio comercial de los productos, vale decir, la tesis de la estabilidad empírica de la suma de los precios comerciales de los productos en una esfera particular. Las afirmaciones de Marx en este contexto deben ser entendidas, en nuestra opinión, no en el sentido de una exacta *proporcionalidad inversa*, sino en el de una *dirección inversa* entre los cambios en la cantidad y los precios comerciales de los productos. Todo aumento de la producción más allá de su volumen normal provoca una caída del precio por debajo del valor, y una disminución de la producción origina un aumento en el precio. Ambos factores (la cantidad de productos y sus precios comerciales) cambian en direcciones inversas, aunque no en una proporcionalidad inversa. Como consecuencia de ésta, la cantidad de trabajo asignada a una esfera particular no sólo desempeña el papel de un centro de equilibrio, un nivel medio de las fluctuaciones hacia las cuales tiende la suma de los precios comerciales, sino que representa en cierta medida un promedio matemático de la suma de los precios comerciales que cambian diariamente. Pero este carácter de promedio matemático no significa en modo alguno que las dos cantidades coincidan totalmente, y además no tiene una significación teórica particular. En la obra de Marx generalmente encontramos una formulación más cauta de los cambios inversos en la cantidad de productos y sus precios comerciales (C., III, p. 182; *Theorien über den Mehrwert*, III, p. 341). Nos sentimos tanto más justificados para interpretar a Marx en este sentido cuanto que en su obra encontramos a veces una negación directa de la proporcionalidad inversa entre los cambios en la cantidad de los productos y sus precios. Marx señaló que en el caso de una cosecha pobre “la suma de los precios de

la masa disminuida de cereales es mayor que la suma de los precios de la masa de aquellos antes de su disminución” (*Crítica*, p. 98). Esto es una expresión de la conocida ley ya citada, según la cual la disminución en la producción de cereal a la mitad de su cantidad anterior eleva el precio de un *pud*¹⁴² de cereal a más del doble de su precio anterior, de modo que la suma total de los precios del cereal aumenta. En otro pasaje, Marx rechaza la teoría de Ramsey, según la cual la caída en el valor del producto a la mitad de su valor anterior por mejoras en la producción va acompañada por un aumento de la producción al doble de la cantidad anterior: “El valor (de las mercancías) cae, pero no en proporción al aumento de su cantidad. Por ejemplo, la cantidad puede duplicarse, pero el valor de las mercancías individuales puede caer de 2 a 1/4, y no a uno” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 407), como sucedería según Ramsey y según los defensores de la concepción que estamos examinando. Si el abaratamiento de las mercancías (como consecuencia de un adelanto técnico) de 2 r. a 1/4 r. puede ir acompañado de una duplicación en la producción de dicho producto, entonces, de manera inversa, una duplicación anormal de la producción puede ir acompañada de una caída en el precio de 2 r. a 1/4 r., y no a 1 r. como lo exigiría la tesis de la proporcionalidad inversa.

Así, consideramos incorrecta la concepción según la cual la *cantidad de trabajo* asignada a una particular *esfera de la producción* y a los productos individuales manufacturados en esa esfera determina el valor de una unidad del producto (como sostienen los defensores de la interpretación económica) o coincide precisamente con el *precio comercial* de una unidad del producto (como afirman los defensores de la interpretación técnica). El valor por unidad del

¹⁴² [Unidad de peso aproximadamente igual a 36,11 libras - N. de la ed. inglesa.]

producto está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción. Dado un cierto nivel de la técnica, esto representa una magnitud constante en relación a la cantidad de artículos manufacturados. El *precio comercial* depende de la cantidad de *artículos producidos* y varía en la *dirección opuesta* (pero no es *inversamente proporcional*) a este cambio en la cantidad. Sin embargo, el precio comercial no coincide con el cociente que resulta de dividir la cantidad de trabajo asignada a la esfera particular en cuestión por el número de artículos producidos. ¿Significa esto que ignoramos totalmente la cantidad de trabajo que se asigna a una particular esfera de la producción (dada una distribución proporcional del trabajo)? En modo alguno. La tendencia a una distribución proporcional del trabajo (sería más exacto decir una distribución determinada, estable,¹⁴³ del trabajo) entre las diferentes ramas de la producción, que depende del nivel general de desarrollo de las fuerzas productivas, constituye un hecho básico de la vida económica que sometemos a examen. Pero, como hemos observado más de una vez, en una sociedad capitalista, donde reina la anarquía de la producción, esta tendencia no representa el punto de partida del proceso económico, sino más bien su resultado final. Este resultado no se manifiesta precisamente en hechos empíricos, sino que sólo sirve como un centro de sus fluctuaciones y desviaciones. Admitimos que la cantidad de trabajo asignada a una esfera determinada de la producción (dada cierta distribución proporcional del trabajo) desempeña cierto papel como regulador en la

¹⁴³ El término “proporcional” no debe entenderse en el sentido de una distribución racional y predeterminada del trabajo, cosa que no existe en una sociedad capitalista. Aludimos a una regularidad, a cierta constancia y estabilidad (a pesar de las fluctuaciones y desviaciones diarias) en la distribución del trabajo entre ramas particulares, que depende del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas.

economía capitalista, pero: 1) es un regulador en el sentido de una tendencia, un nivel de equilibrio, un centro de fluctuaciones, pero en modo alguno en el sentido de una expresión exacta de sucesos empíricos, o sea, precios comerciales; 2) lo que es aún más importante, este regulador pertenece a todo un sistema de reguladores y es un *resultado* del regulador básico de dicho sistema -el valor- como centro de fluctuaciones de los precios comerciales. Tomemos un ejemplo con cifras simples. Supongamos que: a) *la cantidad de trabajo* socialmente necesario para producir un arshin de paño (con determinada técnica media) es igual a 2 horas, o el valor de un arshin es igual a 2 rublos; b) dado ese valor, la *cantidad de paño* que puede venderse en el mercado, y por ende el volumen normal de la producción, consiste en 100 arshins de paño. De esto se sigue que: c) la cantidad de trabajo requerida por esa *esfera particular de la producción* es de 2 horas X 100=200 horas, o el valor total del producto de dicha esfera es igual a 2 r. X 100=200 rublos. Estamos ante tres reguladores o tres magnitudes reguladoras, y cada una de ellas es un centro de fluctuaciones de determinadas magnitudes empíricas y reales. Examinemos la primera magnitud: a₁) en la medida en que expresa la *cantidad de trabajo* necesaria para la producción de un arshin de paño (2 horas de trabajo), esta magnitud influye sobre el gasto real de trabajo en diferentes empresas de la industria del paño. Si determinado grupo de empresas de baja productividad no gasta 2 sino 3 horas de trabajo por arshin, gradualmente será desplazada por las empresas más productivas, a menos que se adapte a su nivel superior de la técnica. Si un grupo determinado de empresas no gasta dos horas sino 1 1/2, entonces este grupo gradualmente desplazará a las empresas más atrasadas, y al cabo de un tiempo hará disminuir el trabajo socialmente necesario a 1 1/2 horas. En resumen, el trabajo individual y el trabajo socialmente necesario (aunque no coincidan) manifiestan

una tendencia hacia la igualación. a_2) Si la misma magnitud indica el valor por unidad de producción (2 rublos), es el centro de las fluctuaciones de los precios comerciales. Si el precio comercial cae por debajo de los dos rublos, la producción cae y habrá una transferencia de capital hacia afuera de la esfera considerada. Si los precios aumentan por encima de los valores, se producirá la situación opuesta. El valor y el precio comercial no coinciden, pero el primero es el regulador, el centro de fluctuaciones, del segundo.

Pasemos ahora a la segunda magnitud reguladora, la que hemos designado con la letra b: *el volumen normal de producción*, 100 arshins, es el centro de las fluctuaciones del volumen real de producción en la esfera considerada. Si se producen más de 100 arshins, entonces el precio cae por debajo del valor de 2 rublos por arshin y comienza una reducción en la producción. Lo contrario sucede en caso de subproducción. Como podemos ver, el segundo regulador (b) depende del primero (a_2), no sólo en el sentido de que la magnitud del valor determina el volumen de la producción (dada determinada estructura de necesidades y determinado poder de compra de la población), sino también en el sentido de que la distorsión del volumen de producción (la sobreproducción o la subproducción) es corregida por la desviación de los precios comerciales con respecto al valor. El volumen normal de la producción, 100 arshins (b), es el centro de las fluctuaciones del volumen real de la producción, precisamente porque el valor de dos rublos (a_2) es el centro de las fluctuaciones de los precios comerciales.

Finalmente, pasamos a la tercera magnitud reguladora, (c), que representa el producto de la multiplicación de las dos primeras, o sea $200 = 2 \times 100$ o $c = ab$. Pero, como hemos visto, a puede tener dos significados: a_1 representa la cantidad de trabajo gastada en la producción de 1 arshin de paño (2 horas); a_2 representa el valor de 1 arshin (2

rublos). Si tomamos $a_1 b = 2$ horas de trabajo $\times 100 = 200$ horas de trabajo, entonces obtenemos la cantidad de trabajo que se asigna a una esfera determinada de la producción (dada determinada distribución proporcional del trabajo), o el centro de las fluctuaciones de los gastos de trabajo reales en la esfera considerada. Si tomamos $a_2 b = 2$ rublos $\times 100 = 200$ rublos, entonces obtenemos la suma de los valores de los productos de la esfera considerada, o el centro de fluctuaciones de la suma de los valores comerciales de los productos en dicha esfera. Así, no negamos en modo alguno que la tercera magnitud, $c = 200$, también desempeñe el papel de regulador, de centro de las fluctuaciones. Pero hacemos derivar su papel del papel regulador de sus componentes, a y b . Como podemos ver, $c = ab$, y el papel regulador de c es el resultado de los papeles reguladores de a y b . 200 horas de trabajo es el centro de las fluctuaciones de la cantidad de trabajo gastada en la esfera considerada, precisamente porque 2 horas de trabajo indican el gasto medio de trabajo por unidad de producto, y 100 arshins es el centro de las fluctuaciones del volumen de la producción. Exactamente del mismo modo, 200 rublos es el centro de las fluctuaciones de la suma de los precios comerciales de la esfera considerada, precisamente porque 2 rublos, o el valor, es el centro de las fluctuaciones de los precios comerciales por unidad de producto, y 100 arshins es el centro de las fluctuaciones del volumen de la producción. Las tres magnitudes reguladoras, a , b y c , representan un sistema regulador unificado en el cual c es el resultante de a y b ; y b ; a su vez, varía en relación a los cambios en a . Esta última magnitud, es decir, la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de una unidad de producto (2 horas de trabajo), o el valor de una unidad del producto (2 rublos), es la magnitud reguladora básica de todo el sistema de equilibrio de la economía capitalista.

Hemos visto, que $c=ab$. Esto significa que c puede

variar en relación con una variación en a o una variación en b . Esto quiere decir que la cantidad de trabajo gastada en una esfera determinada difiere del estado de equilibrio (ode una distribución proporcional del trabajo), o bien porque la cantidad de trabajo por unidad de producción es mayor o menor que lo socialmente necesario, dada la cantidad normal de artículos manufacturados, o bien porque la cantidad de unidades producidas es demasiado grande o demasiado pequeña en comparación con la cantidad normal de producción, para cierto gasto normal de trabajo por unidad de producción. En el primer caso, se producen 100 arshins, pero en condiciones técnicas que pueden estar por debajo, por ejemplo, del nivel medio, con un gasto de 3 horas de trabajo por arshín. En el segundo caso, el gasto de trabajo por arshin es igual a la magnitud normal, 2 horas de trabajo, pero se producen 150 arshins. En ambos casos el gasto total de trabajo en la esfera de producción considerada consiste en 300 horas en lugar de las 200 horas normales. Sobre esa base, los defensores de la interpretación económica consideran iguales ambos casos. Afirman que la sobreproducción es equivalente a un gasto excesivo de trabajo por unidad de producción. Esta afirmación se explica por el hecho de que toda su atención se concentra exclusivamente en la magnitud reguladora derivada c . Desde este punto de vista, en ambos casos hay un gasto excesivo de trabajo en la esfera considerada: 300 horas en lugar de 200. Pero si no nos quedamos en esta magnitud derivada sino que pasamos a sus componentes, las magnitudes reguladoras básicas, entonces el cuadro cambia. En el primer caso, la causa de la divergencia reside en el campo de a (el gasto de trabajo por unidad de producción), en el segundo caso, en el campo de b (la cantidad de artículos producidos). En el primer caso, el equilibrio entre empresas con diferentes niveles de productividad dentro de una esfera determinada se rompe.

En el segundo caso, se rompe el equilibrio entre la cantidad de producción *en la esfera considerada* y en otras esferas, es decir, el equilibrio entre *esferas diferentes de la producción*. Esta es la razón de que en el primer caso el equilibrio se establezca por la redistribución de las fuerzas productivas desde las empresas técnicamente atrasadas a empresas más productivas dentro de la esfera considerada; en el segundo caso, el equilibrio se establecerá mediante la redistribución de las fuerzas productivas entre esferas diferentes de la producción. Confundir los dos casos significa sacrificar los intereses del análisis científico de los fenómenos económicos en aras de una analogía superficial y, como dijo Marx a menudo, en aras de “abstracciones forzadas”, vale decir, reducir fenómenos de naturaleza económica diferente al mismo concepto de trabajo socialmente necesario.

Así, el error básico de la “interpretación económica” no reside en el hecho de que no reconoce el papel regulador de la cantidad de trabajo asignada a una esfera particular de la producción (dada determinada distribución proporcional del trabajo), sino en el hecho de que: 1) interpreta erróneamente el papel de un regulador en la economía capitalista, transformándolo en un *nivel de equilibrio*, un centro de las fluctuaciones, en un *reflejo de fenómenos empíricos*, y 2) asigna a este regulador un carácter *independiente y fundamental*, cuando éste pertenece a todo un sistema de reguladores y en realidad tiene un carácter derivado. No es posible derivar el valor de la cantidad de trabajo asignada a una esfera determinada, porque la cantidad de trabajo varía en función de las variaciones en el valor que reflejan el desarrollo de la productividad del trabajo. A pesar de las afirmaciones de sus defensores, la “interpretación económica” no complementa la interpretación “técnica”, sino que más bien la descarta: al afirmar que el valor varía en relación al número de artículos producidos (dada una técnica constante), rechaza el

concepto de valor como magnitud que depende de la productividad del trabajo. Por otro lado, la “interpretación técnica” logra explicar totalmente el fenómeno de la distribución proporcional del trabajo en la sociedad y el papel regulador de la cantidad de trabajo asignada a una esfera determinada de la producción, es decir, logra explicar esos fenómenos que la interpretación económica había presuntamente resuelto, según sus defensores.

3. EL VALOR Y EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN

En nuestros anteriores cuadros de la demanda y la oferta supusimos que los gastos de trabajo necesario para la producción de una unidad de producto permanecían constantes cuando aumentaba el volumen de la producción. Ahora introduciremos un nuevo supuesto, a saber, que una nueva cantidad adicional de productos se produce en condiciones peores que antes. Podemos recordar la teoría de Ricardo sobre la renta diferencial. Según esta teoría el aumento de la demanda del cereal debida al aumento en la población hace necesario cultivar tierras menos fértiles o lotes de tierras que están más alejados del mercado. Así, la cantidad de trabajo necesario para la producción de un *puñal* de cereal en las condiciones menos favorables (o para el transporte del cereal) aumenta. Y puesto que precisamente esa cantidad de trabajo determina el valor de la masa total de cereal producido, el valor de éste aumenta. El mismo fenómeno puede observarse en la minería, donde existe un movimiento de las minas ricas a las menos abundantes. El aumento de la producción va acompañado por un aumento del valor de la unidad del producto, mientras que antes consideramos el valor de una unidad del producto como independiente de la cantidad de la producción. Una situación análoga

puede hallarse en ramas de la industria donde la producción se realiza en empresas con diferentes niveles de productividad. Suponemos que las empresas con productividad más alta, que pueden ofrecer artículos al menor precio, no pueden producir la cantidad de artículos que demandaría el mercado a un precio bajo semejante. En vista de que la producción debe también realizarse en empresas de productividad media e inferior, el valor comercial de las mercancías está determinado por el valor de las mercancías producidas en condiciones medias o menos favorables (ver el capítulo sobre el trabajo socialmente necesario). También aquí el *aumento de la producción* significa un *aumento del valor*, y por ende un aumento del precio por unidad del producto. Presentamos el siguiente cuadro de la oferta:

CUADRO 3

<i>Volumen de la producción</i> (en arshins)	<i>Precio de producción</i> (o valor) (en rublos)
100.000	2 r. 75 k.
150.000	3 r. — k.
200.000	3 r. 25 k.

Suponemos que si el nivel de precios es inferior a 2 r. 75 k. los productores suspenderán la producción (con excepción, quizá, de grupos insignificantes de productores que no tomamos en cuenta). En la medida en que el precio aumenta al nivel de 3 r. 25 k, la producción atraerá a empresas de productividad media e inferior. Pero un precio superior a 3 r. 25 k. daría un beneficio tan alto a los empresarios que podemos considerar que el nivel de la producción, a ese precio, es ilimitado en comparación con la demanda limitada. Así los precios pueden fluctuar entre 2 r. 75 k. y 3 r. 25 k, y el volumen de la producción entre 100.000 y 200.000 arshins. Pero, ¿a qué nivel se establecerán el precio y el volumen de la producción?

Volvamos al cuadro N° 1 de la demanda para compararlo con el cuadro de la oferta. Podemos ver que el precio se estabiliza al nivel de 3 rublos y el volumen de la producción a 150.000 arshins. El equilibrio entre la demanda y la oferta se restablece, y el precio coincide con el valor-trabajo (o con el precio de producción), que está determinado por los gastos de trabajo en empresas de productividad media. Supongamos ahora (como hicimos antes) que, por una u otra razón (por el aumento del poder de compra de la población o por la intensificación de la urgencia de las necesidades), la demanda de paños aumenta y es expresada por el cuadro N° 2 de la demanda. El precio de 3 rublos no puede mantenerse, porque a este precio la oferta consiste en 150.000 arshins, y la demanda en 240.000. El precio subirá a causa de ese exceso de la demanda, hasta que llegue al nivel de 3 r. 25 k. A este precio, tanto la demanda como la oferta serán iguales a 200.000 arshins y se hallarán en estado de equilibrio. Al mismo tiempo, el nuevo precio de 3 r. 25 k. coincidirá con un nuevo valor (o precio de producción) aumentado que, por la expansión de la producción de 150.000 a 200.000 arshins, estará ahora regulado por los gastos; de trabajo de las empresas con baja productividad.

Si dijimos antes que el aumento de la demanda influye sobre el volumen de la producción, sin influir sobre la magnitud del valor (antes, el aumento de la producción de 240.000 a 280.000 arshins se realizaba al mismo valor de 2 r. 75k), en este caso el aumento de la demanda provoca aumento de la producción de 150.000 a 200.000 arshins, y va acompañado por un aumento del valor de 3 r. a 3 r. 25 k. La demanda determina de alguna manera el valor.

Esta conclusión es de decisiva significación para los representantes de las escuelas angloamericana y matemática de economía política, incluyendo a

Marshall.¹⁴⁴ Algunos de estos economistas sostienen que Ricardo conspiró contra su propia teoría del valor-trabajo con su teoría de la renta diferencial y que abrió el camino para una teoría de la demanda y la oferta que él rechazaba y, en último análisis, para una teoría que define la magnitud del valor en términos de la magnitud de las necesidades. Estos economistas apelan al siguiente argumento. El valor está determinado por los gastos de trabajo en los peores lotes de tierra, o en las condiciones menos favorables. Esto significa que el valor aumenta con la extensión de la producción a tierras peores o, en general, a empresas menos productivas, es decir, en la medida en que la producción aumenta. Y puesto que el aumento de la producción es provocado por un aumento de la demanda, luego, el valor no regula la oferta y la demanda como pensaban Ricardo y Marx, sino que el valor mismo está determinado por la demanda y la oferta.

Los defensores de este argumento olvidan una circunstancia muy importante. En el ejemplo que examinamos, las variaciones en el *volumen de la producción* significan al mismo tiempo variaciones de las *condiciones técnicas de producción* dentro de la misma rama. Examinemos tres ejemplos.

En el primer caso, la producción sólo se realiza en las mejores empresas, que suministran al mercado 100.000 arshins al precio de 2 r. 75 k. En el segundo caso (del cual partimos en nuestro ejemplo), la producción se efectuó en las empresas mejores y medias, que en conjunto producen

¹⁴⁴ Información en lengua rusa sobre estas escuelas puede encontrarse en los siguientes libros: 1. Blyumin, *Subyektivnaya shkola o politicheskoi ekonomii* (La escuela subjetiva en economía política), 1928; N. Shaposhnikov, *Teoriya tsennosti i raspredeleniya* (Teoría del valor y la distribución), 1912; L. Yurovskii, *Ocherki po teorii tseny* (Ensayos sobre la teoría de los precios), Saratov, 1919; A. Bilimovich, *K voprosu o rastsenke khozyaistvennykh blag* (Sobre la cuestión de la evaluación de los bienes económicos), Kiev, 1914.

150.000 arshins al precio de tres rublos. En el tercer caso la producción se lleva a cabo en las empresas mejores, medias y peores y llega a un nivel de 200.000 arshins al precio de 3 r. 25 k. En los tres casos, que corresponden a nuestro cuadro número 3, no sólo son diferentes los volúmenes de la producción, sino también las condiciones técnicas de la misma en la rama considerada. El valor ha cambiado precisamente porque las condiciones de producción cambiaron en dicha rama. De este ejemplo no debemos extraer la conclusión de que los cambios en el valor están determinados por cambios en la demanda y no por cambios en las condiciones técnicas de la producción. Por el contrario, la conclusión sólo puede ser que los cambios en la demanda no pueden influir en la magnitud del valor de ningún modo, excepto modificando las condiciones técnicas de producción en la rama considerada. Así, la proposición básica de la teoría de Marx, según la cual los cambios en el valor están determinados exclusivamente por cambios en las condiciones técnicas sigue siendo válida. La demanda no puede influir sobre el valor directamente, sino sólo de modo indirecto, o sea mediante cambios en el volumen de la producción, y por ende, en sus condiciones técnicas. ¿Contradice esta influencia indirecta de la demanda sobre el valor la teoría de Marx? En modo alguno. La teoría de Marx define la relación causal entre los cambios en el valor y el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero el desarrollo de las fuerzas productivas, a su vez, está sujeto a la influencia de toda una serie de condiciones sociales, políticas y hasta culturales (por ejemplo, la influencia de la alfabetización y la educación técnica sobre la productividad del trabajo). ¿Acaso el marxismo ha negado alguna vez que la política aduanera o los cercamientos influyan en el desarrollo de las fuerzas productivas? Estos factores pueden indirectamente hasta provocar un cambio en el valor de los productos. La prohibición de importar

materias primas extranjeras baratas y la necesidad de producirlas dentro del país con grandes gastos de trabajo eleva el valor del producto procesado a partir de estas materias primas. Los alambrados que llevaron a los campesinos a tierras peores y más distantes provocó un aumento en el precio del cereal. ¿Significa esto que los cambios en el valor son provocados por los alambrados o la política aduanera, y no por los cambios en las condiciones técnicas de la producción? Por el contrario, de esto concluimos que variadas condiciones económicas y sociales, que incluyen las variaciones en la demanda, pueden afectar al valor, no junto a las condiciones técnicas de la producción, sino solamente mediante cambios en las condiciones técnicas de producción. Así, la técnica de la producción sigue siendo el único factor que determina el valor. Marx consideró totalmente posible tal efecto indirecto de la demanda sobre el valor (mediante cambios en las condiciones técnicas de producción). En un pasaje se refirió a la transferencia de mejores a peores condiciones de la producción que hemos examinado. “Puede conducir también en tal o cual rama de producción, al aumento del propio valor comercial durante un período más o menos largo, al hacer que una parte de los productos demandados se produzcan durante este período en peores condiciones” (C., III, p. 194).¹⁴⁵ Por otro lado, la caída de la demanda puede también influir sobre la magnitud del

¹⁴⁵ En el original Marx dice: “sólo el valor comercial aumenta por un período más o menos prolongado”, (*Kapital*, III, 1894, parte I, p. 107). El caso que menciona Marx, en el cual el aumento de la demanda como consecuencia del paso a condiciones peores de producción aumenta el valor por unidad del producto, era conocido por Ricardo (*Principles of Political Economy and Taxation*, tomo I de Piero Sraffa, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Londres, Cambridge University Press, 1962, p. 93). Es posible hallar muchos ejemplos análogos en *El Capital* y en *Theorien über den Mehrwert*, en los capítulos dedicados a la renta diferencial.

valor de un producto. “Si, por ejemplo, disminuye la demanda y con ella el precio comercial, esto puede traer como consecuencia la retirada de capital, con la consiguiente bajada de la oferta. Pero puede conducir también al descenso del propio valor comercial por medio de inventos que acorten, que reduzcan el tiempo de trabajo necesario” (C., III, p. 193). En este caso, “el precio de las mercancías habría modificado su valor, a causa del efecto sobre la oferta, sobre los costos de producción”.¹⁴⁶ Es sabido que la introducción de nuevas técnicas de producción que disminuyen el valor de los productos con frecuencia se realiza en condiciones de crisis y de descenso de las ventas. Nadie diría que en esos casos la caída del valor obedece a la caída de la demanda, y no a la mejora en las condiciones técnicas de producción. Y no podemos decir, por el ejemplo citado antes, que el aumento del valor es el resultado del aumento de la demanda y no del empeoramiento de las condiciones técnicas medias de producción en la rama considerada. Examinemos la misma cuestión desde otro ángulo. Los defensores de la teoría de la demanda y la oferta afirman que sólo la competencia, o el punto de intersección de las curvas de la demanda y la oferta, determinan el nivel de los precios. Los defensores de la teoría del valor-trabajo afirman que el punto de intersección y equilibrio de la oferta y la demanda no cambia al azar, sino que fluctúa alrededor de cierto nivel que está determinado por las condiciones técnicas de producción. Examinemos esta cuestión en el ejemplo que hemos utilizado.

El cuadro de la demanda muestra muchas combinaciones posibles del volumen de la demanda y el precio; no nos da ninguna indicación acerca de las combinaciones que pueden darse en la realidad. Ninguna

¹⁴⁶ Marx, *Teorií pribaeobnoi stoimosti* (Historia crítica de la teoría de la plusvalía), t. II, San Petersburgo, 1923, p. 132.

combinación tiene mayor probabilidad que las otras. Pero tan pronto como pasamos al cuadro de la oferta, podemos decir con confianza: la estructura técnica de la rama de producción considerada y el nivel de productividad del trabajo en ella están limitados de antemano a los extremos de las fluctuaciones del valor entre 2 r. 75 k. y 3 r. 25 k. Sea cual fuere el volumen de la demanda, la caída de los precios por debajo de 2 r. 75 k. hace desventajosa e imposible la ampliación de la producción, dadas las mismas condiciones técnicas. Pero un aumento del precio por encima de 3 r. 25 k. provoca un enorme incremento de la oferta y un movimiento opuesto de los precios. Esto significa que sólo tres combinaciones de la oferta, determinadas por las condiciones técnicas de esas ramas de la producción pueden darse frente a la infinidad de demandas posibles. Los cambios posibles *máximo* y *mínimo* del valor se hallan establecidos de antemano. Nuestra tarea principal, al analizar la oferta y la demanda, consiste en hallar “los límites reguladores o las magnitudes límites” (C., III, p. 248).

Hasta ahora sólo conocemos los límites en los cambios del valor, pero todavía no sabemos si será igual a 2 r. 75 k, o 3 r. 25 k. Los cambios en el volumen de la producción (100.000 arshins, 150.000 arshins o 200.000 arshins) y la extensión de la producción a empresas de menor productividad modifican la magnitud media del trabajo socialmente necesario por unidad de producto, esto es, modifican el valor (o el precio de producción). Estos cambios se explican por las condiciones técnicas de una rama determinada.

Entre los tres niveles posibles del valor, aquel que tiene lugar en la realidad es el nivel en el cual el volumen de la oferta iguala al volumen de la demanda (en el cuadro de la demanda número 1, ese valor es de 3 rublos, y en el cuadro número 2, de 3 r. 25 k). En ambos casos, el valor corresponde totalmente a las *condiciones técnicas de producción*.

En el primer caso, la producción de 150.000 arshins se realiza en empresas de elevada productividad. En el segundo caso, para producir 200.000 arshins, también deben producir las empresas de baja productividad. Esto aumenta los gastos medios de trabajo socialmente necesario, y por ende el valor. Por consiguiente, llegamos a nuestra conclusión anterior, de que la demanda puede influir indirectamente sólo sobre el volumen de la producción. Pero puesto que un cambio en el volumen de la producción equivale a un cambio en las condiciones técnicas medias de producción (dadas las propiedades técnicas de la rama), esto conduce al incremento del valor. En todos los casos, los límites de las variaciones posibles del valor y la magnitud del valor establecida en la realidad (obviamente, como centro de las fluctuaciones de los precios comerciales) se hallan totalmente determinados por las condiciones técnicas de producción. Sin hacer referencia a toda una serie de condiciones que complican la cuestión ni a métodos indirectos, nuestro análisis (cuyo objetivo es descubrir regularidades en el caos aparente del movimiento de los precios y en la competencia, en lo que a primera vista son relaciones accidentales entre la demanda y la oferta) nos ha conducido directamente al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas que, en la economía mercantil-capitalista, es reflejado por la forma social específica del valor y por los cambios en su magnitud.¹⁴⁷

¹⁴⁷ El hecho de que los costos de producción aumentan con el aumento del volumen de la producción (calculada por unidad del producto) fue ubicado en los cimientos de la teoría de la renta de Ricardo y fue destacado, por los representantes de las escuelas angloamericana y matemática. Hemos juzgado necesario dedicar especial atención a esta teoría debido al interés teórico que presenta este problema para la teoría del valor. En la práctica, la cuestión aludida tiene una gran importancia para la agricultura y para las industrias extractivas. Sin embargo, en el contexto de la

4. LA ECUACIÓN DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

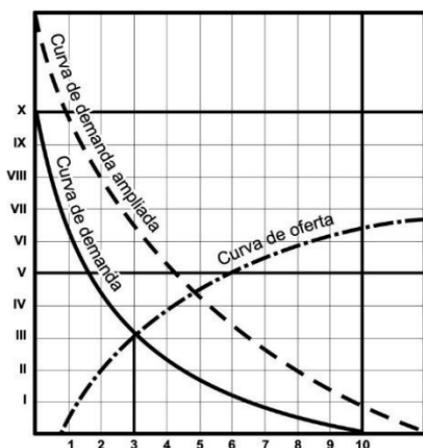
Después del análisis anterior, no nos resultará difícil determinar el valor de acuerdo a la conocida “ecuación de la oferta y la demanda”, en la cual la escuela matemática basa su teoría de los precios. Esta escuela revive una vieja teoría de la oferta y la demanda que elimina sus contradicciones lógicas internas sobre una nueva base metodológica. Si la teoría anterior sostenía que el precio está determinado por las relaciones entre la demanda y la oferta, la moderna escuela matemática entiende rigurosamente que el volumen de la demanda y la oferta depende del precio. De este modo, la afirmación de que existe una dependencia causal del precio con respecto a la demanda y la oferta se convierte en un círculo vicioso. La teoría del valor-trabajo elude este círculo vicioso; reconoce que, si bien el precio está determinado por la oferta y la demanda, la ley del valor regula a su vez la oferta. Esta varía en relación con el desarrollo de las fuerzas productivas y los cambios en la cantidad de trabajo socialmente necesario. La escuela matemática ha hallado una salida diferente de este círculo vicioso: esta escuela renuncia a resolver la cuestión misma de la dependencia causal entre el fenómeno de los precios y se limita a una formulación matemática de la dependencia funcional entre el precio, por un lado, y el volumen de la demanda y la oferta, por el otro. Esta teoría no se pregunta *por qué* cambian los precios, sino que sólo muestra *cómo* se producen cambios simultáneos en el precio y la demanda (o la oferta). La teoría ilustra esta dependencia funcional entre los fenómenos con el diagrama 1.

manufactura encontramos más a menudo casos de disminución de los costos de producción cuando aumenta el volumen de la producción (calculados por unidad del producto).

Los segmentos que yacen a lo largo del eje horizontal, 1, 2, 3, etc. (las coordenadas horizontales) indican el precio por unidad de producto: 1 rublo, 2 r., 3 r., etc. Los segmentos que yacen sobre el eje vertical (las coordenadas verticales) indican la cantidad de la demanda o la oferta; por ejemplo, 1 significa 100.000 unidades, 11 significa 200.000 etc.

La curva de la demanda sigue una trayectoria descendente; comienza muy alto a precios bajos; si el precio se acerca a cero, la demanda es mayor que x , o sea, 1.000.000. Si el precio es de 10 rublos, la demanda cae a cero. Para cada precio existe un volumen correspondiente de demanda. Para conocer el volumen de la demanda, por ejemplo, cuando el precio es de 2 rublos, debemos trazar una línea vertical hasta el punto donde corta a la curva de la demanda. La coordenada será aproximadamente IV, es decir, al precio de 2 rublos la demanda será de 400.000. La curva de la oferta se desplaza en un sentido inverso al de la curva de la demanda. Aumenta si aumentan los precios. El punto de intersección de las curvas de la demanda y la oferta determina el precio de las mercancías. Si hacemos una proyección vertical desde este punto, vemos que el punto está aproximadamente en 3, es decir, el precio es igual a 3. El valor de la coordenada vertical es igual aproximadamente a III, es decir, al precio de 3 rublos la demanda y la oferta serán aproximadamente iguales a 300.000, o sea, la demanda y la oferta se compensan, están en equilibrio. Esta es la igualación de la oferta y la demanda que se efectúa en el caso dado de un precio de 3 rublos. Para cualquier otro precio, el equilibrio es imposible. Si el precio es inferior a 3 rublos, la demanda será mayor que la oferta; si el precio es superior a 3 rublos, la oferta superará a la demanda.

DIAGRAMA 1 ¹⁴⁸



Se desprende del diagrama que el precio está determinado exclusivamente por el punto de intersección de las curvas de la demanda y la oferta. Puesto que este punto de intersección se desplaza con cada cambio en una de las curvas, por ejemplo, en la curva de la demanda, parecería a primera vista que el cambio en la demanda modifica el precio, aunque no haya cambio en las condiciones de producción. Por ejemplo, en el caso de un aumento de la demanda (la curva punteada del aumento en la demanda, en el diagrama), la curva de la demanda cortará a la misma curva de la oferta en un punto diferente, un

¹⁴⁸ En lengua rusa, este diagrama puede hallarse en los siguientes libros: Charles Cide, *Osnooy politicheskoi ekonomii* (Principios de economía política), 1916, p. 233; y en su *Historiya ekonomicheskikh uchenii* [Historia de las doctrinas económicas], 1918, p. 413; N. Shaposhnikov, *Teoriya tsennosti i raspredeleniya* (Teoría del valor y la distribución), 1910, cap. I.

punto que corresponde al valor 5. Esto significa que en caso del aumento indicado de la demanda, el equilibrio entre ésta y la oferta se producirá al precio de 5 rublos. Parecería que el precio no está determinado por las condiciones de producción, sino exclusivamente por las curvas de la demanda y la oferta. La variación en la demanda por sí sola modifica el precio identificado con el valor.

Tal conclusión es el resultado de una construcción errónea de la curva de la oferta. Esta curva se construye según el modelo de la curva de la demanda, pero en la dirección opuesta, partiendo del precio más bajo. En realidad, los economistas matemáticos captan el hecho de que si el precio es cercano a 0, no hay oferta de artículos. Por esta razón, hacen partir la curva de la oferta, no de cero, sino de un precio que se acerca a 1, en nuestro diagrama cercano a $2/3$, o sea, a $66 \frac{2}{3}$ kopecks. Si el precio es de $66 \frac{2}{3}$, entonces la oferta se acerca al punto medio hacia 1, es decir, es igual a 50.000; si el precio es de 3 rublos, la oferta es igual a m , o sea, 300.000. Al precio de 10 rublos, la curva aumenta hasta aproximadamente VI-VII es decir, es aproximadamente igual a 650.000 unidades. Tal curva de la oferta es posible si consideramos una situación de mercado en un *momento determinado*. Si suponemos que el precio normal es de 3 rublos y el volumen normal de la oferta de 300.000, es posible que si los precios caen catastróficamente hasta $66 \frac{2}{3}$ kopecks, sólo un pequeño número de productores se verá realmente obligado a vender artículos a un precio tan bajo, a saber, 50.000 unidades a ese precio. Por otro lado, un aumento desusado de los precios al nivel de 10 rublos obliga a los productores a entregar al mercado todas las reservas y a expandir inmediatamente la producción, si ello es posible. Puede suceder, aunque no es muy probable, que de este modo logren entregar al mercado 650.000 unidades de bienes. Pero del precio accidental de un día pasamos al

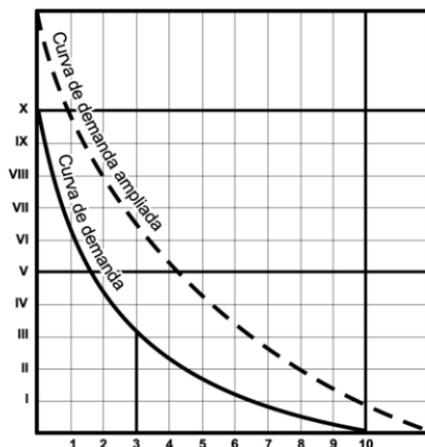
precio permanente, estable, *medio*, que determina el *volumen constante, medio y normal, de la demanda y la oferta*. Si queremos hallar una conexión funcional entre el nivel medio de precios y el volumen medio de la demanda y la oferta en el diagrama, inmediatamente observaremos la construcción errónea de la curva de la oferta. Si un volumen medio de la oferta de 300.000 corresponde a un precio medio de 3 rublos, entonces la caída del precio a $66 \frac{2}{3}$ kopecks, con la misma técnica de producción, no dará como resultado una reducción de la oferta media a 50.000, sino una total suspensión de la oferta y una transferencia de capital de esa rama a otras ramas de la industria. Por otro lado, si el precio medio (dadas condiciones constantes de la producción) aumenta de 3 rublos a 10, esto provocaría una continua transferencia de capital de otra ramas, y el aumento del volumen medio de la oferta no permanecería en 650.000, sino que aumentaría mucho más allá de esta cifra. Teóricamente, la oferta aumentaría hasta que esta rama devorase completamente a todas las otras ramas de la producción. En la práctica, la cantidad ofrecida sería mayor que cualquier volumen de demanda, y podríamos reconocerla como una magnitud ilimitada. Como podemos ver, algunos casos de equilibrio entre la demanda y la oferta representados en nuestro diagrama inevitablemente conducen a una destrucción entre el equilibrio de las diversas ramas de la producción, es decir, a la transferencia de fuerzas productivas de una rama a la otra. Puesto que tal transferencia modifica el volumen de la oferta, también es cierto que esto da origen a una destrucción del equilibrio entre la demanda y la oferta.

Por consiguiente, el diagrama nos brinda sólo un cuadro de un *estado momentáneo del mercado*, pero no nos muestra un *equilibrio de largo alcance, estable*, entre la *demanda y la oferta*, que pueda ser teóricamente comprendida sólo como el resultado del equilibrio entre las diversas ramas de la producción. Desde el punto de vista del equilibrio en la

distribución del trabajo social entre las diversas ramas de la producción, la forma de la curva de la oferta debe ser en un todo diferente de la que muestra el Diagrama 1.

Ante todo supongamos (como hicimos al comienzo de este capítulo) que el precio de producción (o valor) por unidad de producto es una magnitud determinada (por ejemplo, 3 rublos), independiente del volumen de la producción si las condiciones técnicas son constantes. Esto significa que, al precio de 3 rublos, se establece el equilibrio entre las ramas dadas de la producción y otras ramas, y se interrumpe la transferencia de capital de una rama a la otra. De esto se sigue que la caída del precio por debajo de 3 rublos provocará una transferencia de capital de la esfera considerada y una tendencia a la interrupción total de la oferta de la mercancía considerada. Pero el aumento del precio por encima de 3 rublos originará una transferencia de capital desde otras esferas y una tendencia al aumento ilimitado de la producción (podemos señalar que, como antes, no nos referimos a un aumento temporario o una disminución temporaria del precio, sino a un nivel constante, duradero, de los precios, y de un volumen medio duradero de la oferta y la demanda). Así, si el precio es inferior a 3 rublos la oferta se detendrá totalmente, y si el precio es superior a 3 rublos, la oferta puede ser considerada como ilimitada con respecto a la demanda. No presentamos ninguna curva de la oferta. El equilibrio entre la demanda y la oferta sólo puede establecerse si el nivel de los precios coincide con el valor (3 rublos). La *magnitud del valor* (3 rublos) determina el *volumen de la demanda efectiva para una mercancía determinada* y el *correspondiente volumen de la oferta* (300.000 unidades de producto). El diagrama tiene la siguiente forma:

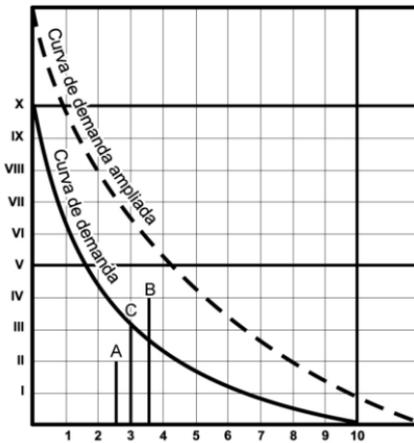
DIAGRAMA 2



Como podemos ver en este diagrama, las condiciones técnicas de producción (o el trabajo socialmente necesario en un sentido técnico) determinan el valor, o el centro alrededor del cual fluctúan los precios medios (en la economía capitalista tal centro no será el valor del trabajo, sino más bien el precio de producción). La coordenada vertical sólo puede establecerse en relación a la cantidad 3, lo cual significa un valor de 3 rublos. Sin embargo, la curva de la demanda sólo determina el punto expresado por la coordenada vertical, o sea el volumen de la demanda efectiva y el volumen de la producción que, en el diagrama, se acerca a la cantidad III, es decir, 300.000. Una variación en la curva de la demanda, por ejemplo, un aumento de la demanda por una u otra razón, sólo puede incrementar el volumen de la oferta (en el ejemplo dado, a VI, vale decir a 600.000, como puede verse en la curva punteada del diagrama), pero no incrementa el precio medio, que sigue siendo, como antes, de 3 rublos. Este precio está determinado exclusivamente por la productividad del trabajo o por las condiciones técnicas de producción.

Introduzcamos ahora (como hicimos antes) una condición adicional. Supongamos que en la esfera considerada las empresas de mayor productividad sólo pueden suministrar al mercado una cantidad limitada de bienes; el resto de ellos debe ser producido en empresas de productividad media e inferior. Si el precio de 2 r. 50 k. es el precio de producción (o valor) en las empresas de mayor productividad, el volumen de la oferta será de 200.000 unidades; si el precio es de 3 rublos, la oferta será 300.000, y a 3 r.50 k, 400.000. Si el precio medio es inferior a 2 r. 50 k, se hará dominante una tendencia a interrumpir la producción. Si el precio medio es superior a 3 r. 50 k., dominará una tendencia hacia la expansión ilimitada de la oferta. Debido a esto, las fluctuaciones de los precios medios están limitados de antemano por el mínimo de 2 r. 50 k. Tres niveles de precios medios o valores son posibles dentro de esos límites: 2 r. 50 k, 3 r. y 3 r. 50 k. Cada uno de ellos corresponde a un determinado volumen de producción (200.000, 300.000, y 400.000), y por ende a un nivel determinado de la técnica productiva. El diagrama tiene la forma siguiente:

DIAGRAMA 3



Si en el Diagrama 2 la oferta de bienes (por parte de los productores) se realizaba al precio de tres rublos, ahora la oferta se efectúa sólo si el precio llega a 2 r. 50 k. En este caso, la oferta es igual a II, es decir, 200.000, (la cantidad sobre la ordenada que es una proyección de la letra A). Si el precio es de 3 rublos, la oferta aumentará a III, es decir, a 300.000; en el diagrama esto corresponde a la letra C. Si el precio es igual a 3 r. 50 k. la oferta es igual a IV, o sea, 900.000 (corresponde a la coordenada vertical del punto B). La curva ACB es la curva de la oferta. El punto de intersección de esta curva de la oferta con la curva de la demanda (en el punto C) determina el volumen real de la oferta y el valor correspondiente o centro de las fluctuaciones de los precios. En el ejemplo dado el precio se establece a 3 rublos y el volumen de la producción es igual a III, o sea, 300.000. La producción se llevará a cabo en las empresas de productividad superior y media. En tales condiciones técnicas de producción, el valor y el precio medio son iguales a 3 rublos. Si la curva de la demanda media se desplaza ligeramente hacia abajo debido a una disminución permanente de la demanda, encontrará a la curva de la oferta en el punto A; en este caso el volumen medio de la oferta será igual a 200.000 unidades y la producción sólo se realizará en las empresas de mayor productividad; el valor caerá a 2 r. 50 k. Si la curva de la demanda se desplaza ligeramente hacia arriba debido a un aumento de la demanda, cortará a la curva de la oferta en el punto B, el volumen medio de la producción será igual a IV, es decir, 400.000, y el valor será de 3 r. 50 k. La relación entre las curvas de la demanda y la oferta que fue formulada por la escuela matemática y que esta escuela representa en el Diagrama 1, existe en realidad (si consideramos el precio medio y el volumen medio de la

demanda y la oferta) sólo dentro de los estrechos límites de las fluctuaciones de los precios comprendidos entre 2 r. 50 k. y 3 r. 50 k., es decir los límites que son establecidos totalmente por las *técnicas productivas* en empresas con diferentes niveles de productividad y por las *relaciones cuantitativas* entre esas empresas, o sea, por el *nivel medio de la técnica en la rama considerada*. Sólo dentro de esos estrechos límites la oferta tiene la forma de una curva en ascenso. Todo punto de esa curva, entonces, muestra la cantidad de la producción y su precio correspondiente. Sólo dentro de tales límites estrechos los cambios en la curva de la demanda que desplazan el punto de intersección de esta con la curva de la oferta (los puntos A, C o B) modifican el volumen de la producción. Tales cambios influyen en las condiciones técnicas medias en las que se producen la masa total de productos, y de este modo influyen en la magnitud del valor (2 r. 50 k, 3 r. 50 k). Pero tal influencia de la demanda sobre el valor sólo tiene lugar mediante cambios en las condiciones técnicas de producción y se halla restringida a límites estrechos que dependen de la estructura técnica de la rama considerada. Puesto que sólo la demanda puede ir más allá de esos límites, su influencia directa sobre el valor a través de la técnica de la producción) cesa. Supongamos, que la demanda aumenta, como se ve en la línea punteada del diagrama en el Diagrama 1, diseñado por los economistas matemáticos, tal aumento de la demanda conduce a la intersección de la curva de la demanda con la curva de la oferta en un punto que corresponde al precio de 5 rublos. Parecería que el aumento de la demanda incrementa en forma directa el valor de la mercancía. Sin embargo, en el diagrama 3, el precio medio no puede ser mayor de 3 r. 50 k., puesto que tal aumento provocaría una tendencia a un incremento ilimitado de la oferta o sea, la oferta superaría en mucho a la demanda. La curva de la oferta no se extiende más allá de B. Así, la curva de la demanda creciente no intercepta a

la curva de la oferta, intercepta a la proyección que pasa por el punto B y que corresponde al precio medio máximo de 3 r. 50 k. Esto significa que si el volumen de la producción aumenta a VII, es decir, a 700.000, debido al incremento de la demanda, el valor y el precio medio seguirán siendo, como antes de 3 r. 50 k. (más precisamente, el precio será ligeramente mayor que 3 r. 50 k. y tenderá a ese valor desde arriba, puesto que según nuestra suposición, si el precio es de 3 r. 50 k., la cantidad de producción sólo será de 400.000). Así, las diferencias entre el Diagrama 1 y el Diagrama 3 consisten en lo siguiente:

En el Diagrama 1 tenemos dos curvas (la demanda y la oferta) que no están reguladas por las condiciones de la producción. Su intersección puede tener lugar en *cualquier* punto, dependiendo esto solamente de la dirección de tales curvas; por consiguiente, el punto de intersección puede establecerse por la competencia en cualquier nivel. Todo cambio en la demanda modifica directamente el precio, que es considerado idéntico al valor.

En el Diagrama 3, la oferta no tiene de antemano la forma de una curva que permita un número infinito de puntos de intersección, sino que tiene la forma de un corto segmento de recta ACB que está determinado por las condiciones técnicas de producción. *La competencia está regulada de antemano por las condiciones de producción.* Estas condiciones establecen los límites de los cambios del valor o precios medios. Por otra parte, el valor, que se halla en cada caso establecido dentro de estos límites, corresponde exactamente a las *condiciones de producción* que acompañan al volumen dado de la producción.

La demanda no puede influir sobre el valor directamente y sin límite, sino sólo indirectamente, mediante cambios en las condiciones técnicas de producción, y dentro de límites estrechos, que se hallan también determinados por estas condiciones técnicas. Por

consiguiente, la premisa básica de la teoría de Marx conserva su validez, el valor y sus cambios están determinados exclusivamente por el nivel y el desarrollo de la *productividad del trabajo*, o por la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de una unidad del producto en las condiciones técnicas medias.

XVIII. EL VALOR Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN

Después de finalizar su examen de las relaciones de producción entre productores de mercancías (teoría del valor) y entre capitalistas y obreros (teoría del capital), Marx pasa al análisis de las relaciones de producción entre capitalistas industriales en las diferentes ramas de la producción (teoría del precio de producción), en el tercer volumen de *El capital*. La competencia de capitales entre las diferentes esferas de la producción lleva a la formación de una tasa de ganancia general, media, y a la venta de las mercancías a precios de producción, que son iguales a los gastos de producción más la ganancia media y, cuantitativamente, no coinciden con el valor-trabajo de las mercancías. La magnitud de los gastos de producción y la ganancia media, así como sus cambios, se explican por los cambios en la productividad del trabajo y en el valor-trabajo de las mercancías; esto significa que las leyes de los cambios en los precios de producción sólo pueden ser comprendidas si partimos de la ley del valor-trabajo. Por otro lado, la tasa media de ganancia y el precio de producción, que son reguladores de la distribución del capital entre diversas ramas de la producción, regulan indirectamente (mediante la distribución de capitales) la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción. La economía capitalista es un sistema de

capitales distribuidos que se halla en equilibrio dinámico, pero esta economía no deja de ser un sistema de trabajo distribuido que está en un equilibrio dinámico, como sucede con toda economía basada en la división del trabajo. Sólo es necesario ver debajo del proceso visible de distribución de *capitales* el proceso invisible de distribución del *trabajo*. Marx logró mostrar claramente la relación entre esos dos procesos explicando el concepto que sirve como eslabón entre ellos, a saber, el concepto de composición orgánica del capital. Si conocemos la distribución de un capital *determinado en capital constante y capital variable y la tasa de la plusvalía, podemos determinar fácilmente la cantidad de trabajo que ese capital pone en acción y podemos pasar de la distribución del capital a la distribución del trabajo. Así, si en el tercer volumen de El Capital* Marx brinda la teoría del *precio de producción* como regulador de la distribución del capital, esta teoría se halla vinculada con la del valor de dos maneras: por un lado se deriva el precio de producción del valor-trabajo; por el otro, la distribución del capital conduce a la distribución del trabajo social. En lugar del esquema de una economía mercantil simple: *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-distribución del trabajo social*, para una economía capitalista obtenemos un esquema más completo: *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-precio de producción-distribución del capital-distribución del trabajo social*. La teoría de Marx sobre el precio de producción no contradice la teoría del valor-trabajo; se basa en ella y la incluye como una de sus componentes. Esto se hace evidente si recordamos que la teoría del valor-trabajo sólo analiza un tipo de relación de producción entre los hombres (entre productores de mercancías). Pero la teoría del precio de producción supone la existencia de los tres tipos básicos de relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista (relaciones entre productores de mercancías, relaciones entre capitalistas y obreros, y relaciones entre grupos particulares de capitalistas industriales). Si limitamos la economía capitalista a estos tres tipos de relaciones de

producción, entonces esta economía es similar a un espacio de tres dimensiones en el cual es posible determinar una posición sólo en términos de tres dimensiones o tres planos. Puesto que un espacio tridimensional no puede ser reducido a un plano, tampoco la teoría de la economía capitalista puede ser reducida a una teoría, la teoría del valor-trabajo. Así como en el espacio tridimensional es necesario determinar la distancia de cada punto con respecto a tres planos, así también la teoría de la economía capitalista presupone la teoría de las relaciones de producción entre productores de mercancías, es decir, la teoría del valor-trabajo. Los críticos de la teoría de Marx que ven una contradicción entre la teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no comprenden el método de Marx. Este método consiste en un análisis coherente de diversos tipos de relaciones de producción entre los hombres, o, por así decir, de diversas dimensiones sociales.

1. DISTRIBUCIÓN Y EQUILIBRIO DEL CAPITAL

Como hemos visto, Marx analizó los cambios en el valor de las mercancías relacionándolos estrechamente con la actividad laboral de los productores de mercancías. El intercambio de dos productos del trabajo a su valor-trabajo significa que existe equilibrio entre dos ramas de la producción. Los cambios en el valor-trabajo de un producto destruyen este equilibrio del trabajo y provocan una transferencia del mismo de una rama de la producción a otra, efectuando una redistribución de las fuerzas productivas en la economía social. Los cambios en el poder productivo del trabajo originan aumentos o disminuciones en la cantidad de trabajo necesario para la producción de determinados artículos, provocando aumentos o disminuciones correspondientes en los valores de las mercancías. Los cambios en el valor, a su vez, dan

origen a una nueva distribución del trabajo entre la rama productiva considerada y otras ramas. La productividad del trabajo influye sobre la distribución del trabajo social mediante el valor-trabajo.

Esta relación causal más o menos directa entre el valor-trabajo de los productos y la distribución del trabajo social supone que los cambios en el valor-trabajo de los productos afectan directamente a los productores, o sea a los organizadores de la producción, provocando su transferencia de una rama a otra, y, por consiguiente la redistribución del trabajo. En otras palabras, se supone que el organizador de la producción es un productor directo, un trabajador, y al mismo tiempo el propietario de los medios de producción, por ejemplo, un artesano o un campesino. Este pequeño productor trata de dirigir su trabajo hacia aquellas esferas de la producción en que la cantidad dada de trabajo le rinde un producto que es altamente valorado en el mercado. El resultado de la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción es que una cantidad determinada de trabajo de igual intensidad, calificación, etc., rinde un valor de mercado aproximadamente igual a los productores de todas las ramas de la producción. Al empeñar su trabajo vivo en la producción de zapatos o de trabas, el artesano al mismo tiempo empeña trabajo pasado, acumulado, es decir, instrumentos y materiales de trabajo (o medios de producción, en el sentido amplio de estos términos) que son necesarios para la producción en su actividad. Esos medios de producción habitualmente no son muy complicados, su valor es relativamente insignificante y, así, no conducen naturalmente a diferencias significativas entre esferas individuales de la producción artesanal. La distribución del trabajo (trabajo vivo) entre ramas particulares de la producción va acompañada de la distribución de los medios de producción (trabajo acumulado) entre esas ramas. La *distribución del trabajo*, que

se regula por la ley-trabajo, tiene un carácter primario, *básico*; la distribución de los instrumentos de trabajo tiene un carácter secundario, *derivado*.

La distribución del trabajo es completamente diferente en una economía capitalista. Puesto que los organizadores de la producción son en este caso capitalistas industriales, la expansión o contracción de la producción, vale decir, la distribución de las fuerzas productivas, depende de ellos. Los capitalistas invierten sus capitales en la esfera de la producción que es más provechosa. La transferencia de capital a una esfera de la producción crea una mayor demanda de trabajo en esa rama y, por consiguiente, un aumento de los salarios. Esto atrae mano de obra, trabajo vivo, a esa rama.¹⁴⁹ La distribución de las fuerzas productivas entre esferas particulares de la economía social adopta la forma de una distribución de capitales entre esas esferas. Esta distribución de capitales, a su vez, lleva a una distribución correspondiente del trabajo vivo, o fuerza de trabajo. Si en un país determinado observamos un aumento del capital invertido en la minería del carbón y un incremento del número de obreros empleados en ella, podemos preguntarnos cuál de estos eventos es la causa del otro. Obviamente nadie discrepará en cuanto a la respuesta: la transferencia de capital conduce a la transferencia de fuerza de trabajo, no a la inversa. En la sociedad capitalista *la distribución del trabajo está regulada por la distribución del capital*. Así, si nuestro objetivo es (como antes) analizar las leyes de la distribución del trabajo social en la economía social, debemos seguir un camino indirecto y proceder a un análisis preliminar de las *leyes de distribución del capital*.

¹⁴⁹ “El trabajo asalariado sometido al capital... [tiene] que transformarse como lo exijan las necesidades de su capital y dejarse desplazar de una esfera de producción a otra” (C., III, p. 198).

El productor simple de mercancías gasta su trabajo en la producción y trata de obtener un valor comercial que sea proporcional al trabajo que ha gastado en su producto. Este valor comercial debe ser adecuado para la subsistencia de él y de su familia y para la continuación de la producción al volumen anterior, o a un volumen ligeramente mayor. Pero el capitalista gasta su capital en la producción, trata de obtener un capital que sea mayor que su capital original. Marx formuló esta diferencia en las conocidas fórmulas de la economía mercantil simple, M-D-M (mercancía-dinero-mercancía), y la economía capitalista, D-M-D' (dinero-mercancía-dinero aumentado). Si analizamos esta breve fórmula, observaremos diferencias técnicas (pequeña producción y producción en gran escala) y diferencias sociales (cuál es la clase social que organiza la producción) entre la economía mercantil simple y la economía capitalista. Observaremos diferencias en los motivos de los productores (el artesano trata de asegurarse la subsistencia, mientras que el capitalista trata de incrementar el valor) como resultado del carácter diferente de la producción y de la posición social diferente del productor.

“El contenido subjetivo de este proceso de circulación –la valorización del valor-es su fin subjetivo” (C., I. p. 109). El capitalista dirige su capital hacia una u otra esfera de la producción según la medida en que el capital invertido en dicha esfera aumente. La distribución del capital entre esferas diferentes de la producción depende de la tasa de aumento del capital en ellas.

La tasa de aumento del capital está determinada por la relación entre d , el incremento del capital, y D , el capital invertido. En la economía mercantil simple, el valor de las mercancías se expresa en la fórmula: $M=c+(v+p)$.¹⁵⁰ El

¹⁵⁰ M es el valor de la mercancía; e = capital constante; v = capital variable; k = capital total; p = plusvalía; p' = tasa de la plusvalía;

artesano sustrae el valor de los medios de producción que usó, o sea c , del valor del producto acabado, y el resto ($v + p$), que agregó mediante su trabajo, lo gasta parcialmente en artículos para la subsistencia propia y de su familia (v), y lo que queda representa un fondo para la expansión del consumo o la producción (p). El mismo valor del producto tiene la forma $M = (c+v) + p$, para el capitalista. El capitalista sustrae $(c+v) = k$ del capital invertido, o los gastos de producción, del valor de la mercancía, lo gaste en la compra de medios de producción (c) o en la fuerza de trabajo (v). Considera al resto, p , como su ganancia.¹⁵¹ Por consiguiente, $c+v=k$, y $p=g$. La fórmula $M=C+(v+p)$ se transforma en la fórmula $M=k+g$, es decir, “el valor de la mercancía = precio de costo + la ganancia” (C., III, p. 53) Pero el capitalista no está interesado en la cantidad absoluta de la ganancia sino en la relación entre la ganancia y el capital invertido, o sea, en la tasa de ganancia expresada “el grado de valorización de todo el capital desembolsado” (C., III, p. 61). Nuestra anterior afirmación de que la distribución del capital depende de su tasa de aumento en diversas esferas de la producción significa que *la tasa de ganancia se convierte en el regulador de la distribución del capital*.

La transferencia de capital de ramas de la producción con bajas tasas de ganancia a ramas con elevadas tasas de ganancia, crea una tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia en todas las ramas de la producción, una tendencia hacia el establecimiento de una tasa general de ganancia. Obviamente, esa tendencia nunca se realiza de manera total en una economía capitalista desorganizada, puesto que en ésta el equilibrio completo entre las diversas

g = ganancia; g' = tasa de ganancia. Las categorías c, v y p sólo son importantes cuando se las aplica a la economía capitalista. Usamos estas categorías en un sentido condicional cuando las aplicamos a una economía mercantil simple.

¹⁵¹ Aquí consideramos la plusvalía total como igual a la ganancia.

esferas de la producción no existe. Pero esta ausencia de equilibrio, que va acompañada por diferencias en las tasas de ganancia, provoca la transferencia de capitales. Dicha transferencia tiende a igualar las tasas de ganancia y a establecer el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción. Esta “nivelación constante de las constantes desigualdades” (C., III, p. 198) provoca la lucha del capital por una mayor tasa de ganancia. En la producción capitalista “se trata de sacar del capital invertido en la producción la misma plusvalía o la misma ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud o en proporción a su magnitud, cualquiera que sea la rama de producción en que se invierta... Bajo esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *potencia social* en la que cada capitalista toma parte en su producción a la participación que le corresponde dentro del capital total de la sociedad” (C., III, pp. 197-198). Con el fin de establecer tal tasa general media de ganancia, es necesaria la competencia entre los capitalistas empeñados en diferentes ramas de la producción. También es necesaria la posibilidad de transferir el capital de una rama a otra, pues de no ser así, podrían establecerse diversas tasas de ganancia en diferentes ramas de la producción. Si es posible tal competencia de capitales, el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción sólo puede suponerse teóricamente en el caso de que las tasas de ganancia existentes en esas ramas sean aproximadamente iguales. Los capitalistas que trabajan en condiciones medias, socialmente necesarias, en esas ramas productivas, obtendrán la tasa general media de ganancia.

Los capitales de valor igual invertidos en *diferentes* esferas de la producción rinden la misma ganancia. Los capitales que difieren en su monto rinden ganancias proporcionales a su *magnitud*. Si los capitales K y K_1 rinden las ganancias G y G_1 , entonces

$$\frac{G}{K} = \frac{G1}{K1} = g'$$

donde g' es la tasa general media de ganancia. Pero ¿de dónde obtiene el capitalista su ganancia? Del precio de venta de su mercancía. La ganancia del capitalista, g' , es el excedente: el precio de venta de la mercancía, menos los costos de producción. Así, los precios de venta de diferentes mercancías deben establecerse en un nivel para el cual los capitalistas, los productores de esas mercancías, reciban un excedente sobre el precio de venta, un beneficio que sea proporcional a la magnitud del capital invertido, después de rembolsar o pagar los gastos de producción. El precio de venta de los artículos, que incluye los gastos de producción y rinde una ganancia media sobre el capital total invertido, recibe el nombre de precio de producción. En otras palabras el precio de producción es el precio de las mercancías al cual los capitalistas obtienen una ganancia media sobre su capital invertido. Puesto que el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción presupone, como hemos visto, que los capitalistas de todas las ramas de la producción reciban una ganancia media, el equilibrio entre las diferentes esferas de la producción presupone que los productos se venden a los precios de producción. El precio de producción corresponde al equilibrio de la economía capitalista. Es un nivel medio, teóricamente definido, de precios, dados los cuales la transferencia de capital de una rama a la otra no ocurre. Si el valor-trabajo corresponde al equilibrio del trabajo entre las diferentes esferas de la producción, el precio de producción corresponde al equilibrio del capital invertido en las diferentes esferas. El precio de producción es “lo que condiciona la oferta, la reproducción de las mercancías de toda esfera especial de producción” (C., III, p. 200), es decir, la condición de equilibrio entre las diferentes esferas

de la economía capitalista.

No debe confundirse el precio de producción con el precio comercial, que fluctúa constantemente por encima y por debajo de él, a veces superando al precio de producción, y a veces cayendo por debajo de él. El precio de producción es un centro teóricamente definido de equilibrio, un regulador de las constantes fluctuaciones de los precios comerciales. En las condiciones de una economía capitalista el precio de producción desempeña la misma función social que el precio comercial determinado por los gastos de trabajo desempeña en las condiciones de la producción mercantil simple. Tanto el primero como el segundo son “precios de equilibrio”, pero el valor-trabajo corresponde a un estado de equilibrio en la distribución del trabajo entre las diversas ramas de la economía mercantil simple, y el precio de producción corresponde al estado de equilibrio en la distribución de capitales entre las diferentes ramas de la economía capitalista. Esta distribución del capital señala, a su vez, cierta distribución del trabajo. Podemos ver que la competencia conduce al establecimiento de un nivel diferente de precios de las mercancías en diferentes formas sociales de la economía. Como dice Hilferding muy acertadamente, la competencia sólo puede explicar la “tendencia al establecimiento de la igualdad en las relaciones económicas” para los productores individuales de mercancías. Pero, ¿en qué consiste la igualdad de esas relaciones individuales? La igualdad depende de la estructura social objetiva de la economía social. En un caso, será una *igualdad del trabajo*; en otro, una *igualdad del capital*.

Como hemos visto, el precio de producción es igual a los costos de producción más la ganancia media sobre el capital invertido. Conocida la tasa media de ganancia, no es difícil calcular el precio de producción. Supongamos que el capital invertido es 100, y la tasa media de ganancia del 22%. Si el capital invertido se amortiza durante un año,

entonces el precio de producción será igual a todo el capital. El precio de producción es igual a $100+22=122$. El cálculo es más complejo si sólo una parte del capital fijo invertido es consumido durante el año. Si el capital de 100 consiste en 20 v y 80 c, de lo cual sólo 50 c se consumen durante el año, entonces los costos de producción son iguales a $50\text{ c}+20\text{ v}=70$. A esta suma se le agrega el 22 %. Este porcentaje no se calcula sobre la base de los costos de producción, 70, sino del capital total invertido, 100. Así, el precio de producción es $70+22=92$ (C., III, pp.155 -156). Si del mismo capital constante de 80 c, sólo 30 c son gastados durante el año, entonces los costos de producción serían $30\text{ c}+20\text{ v}=50$. A esta suma, igual que antes, se le agrega la ganancia del 22 %. El *precio de producción* de la mercancía es igual a los *costos de producción* más la ganancia *media de todo* el capital invertido.

2. DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL Y DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO

Para simplificar nuestros cálculos, supondremos que el capital total invertido se gasta durante el año, es decir, que los gastos de producción son iguales al capital invertido. Si se producen dos mercancías mediante los capitales K y K1, entonces el precio de producción de la primera mercancía es igual a $K+g' K$, y el de la segunda, $K1+g' K1$.¹⁵² Los

¹⁵² Marx habitualmente usa la fórmula $K + Kd'$, entendiendo K como los costos de producción, y no como el capital (C., III p. 170 y 175). Pero en otras partes dice que capitales iguales producen mercancías que tienen el mismo precio de producción, "si nos abstraemos del hecho de que una parte de capital fijo entra al proceso de trabajo sin entrar al proceso de aumento del valor" (*Theorien über den Mehrwert*, II, p. 76). La fórmula de la proporcionalidad de los precios de producción a los capitales que citamos antes puede mantenerse aun con un consumo parcial de capital fijo, si "el valor de la parte no gastada del capital fijo se calcula en el producto" (íbid. p. 174). Supongamos que el primer

precios de producción de las dos mercancías se relacionan entre sí del siguiente modo:

$$\frac{K+g' K}{K1+g' K1} = \frac{K (1+g')}{K1 (1+g')} = \frac{K}{K1}$$

Los *precios de producción* de las mercancías son *proporcionales a los capitales* con los que se producen las mercancías. Éstas tienen el mismo precio de producción si son producidas con los mismos capitales. La igualación en el mercado de dos mercancías que se producen en ramas diferentes de la producción supone la *igualdad de los dos capitales*.

La igualación en el mercado de mercancías producidas con capitales *iguales* indica una igualación de las mercancías producidas con cantidades *desiguales* de trabajo. *Capitales iguales con diferentes composiciones orgánicas* aplican *diferentes* cantidades de trabajo. Supongamos que un capital de 100 consiste en 70 c y 30 v. Otro capital de 100 consiste en 90 c y 10 v. Si la tasa de plusvalía es de 100 %, el trabajo vivo de los obreros es dos veces mayor que el trabajo pagado expresado por el capital variable (es decir, el salario). Así, 70 unidades de trabajo acumulado y 60 unidades de trabajo vivo se gastan en la producción de la primera mercancía, un total de 130; 90 unidades de trabajo acumulado y 20 unidades de trabajo

capital de 100 consiste en 80 c + 20 v y que el consumo de capital fijo es de 50 c. Otro capital de 100 consiste en 70 c + 30 v, y el consumo de capital fijo es de 20 c. La tasa media de ganancia es del 20 %. El precio de producción del primer producto es 90, y el del segundo 70; es decir, los precios de producción no son iguales, aunque los capitales si lo son. Pero si la parte no usada del capital fijo, o sea 30, se agrega a 90, y si agregamos 50 a 70, entonces en ambos casos obtenemos 120. Los precios de producción que incluyen la parte no usada del capital fijo son proporcionales al capital. Ver el cálculo detallado en la nota de Kautsky en *Theorien über den Mehrwert*, III, p. 74; y ver también El capital, I, pp. 81-82, especialmente la nota al pie.

vivo se gastan en la producción de la segunda, un total de 110. Puesto que ambas mercancías fueron producidas por capitales iguales, ellas son igualadas en el mercado independientemente del hecho de que fueron producidas mediante cantidades desiguales de trabajo. *La igualdad de los capitales supone la desigualdad del trabajo.*

La divergencia entre la magnitud de los capitales y la cantidad de trabajo también obedece a *diferencias en el período de rotación de la parte variable* del capital. Supongamos que la composición orgánica de ambos capitales es igual: o sea, de 80 c+20 v. Pero la parte variable del primer capital circula una vez al año, y la del segundo tres veces, es decir, cada tercio de un año el capitalista paga a sus obreros 20 v. La suma de los salarios pagados a los obreros durante el año es igual a 60. Es obvio que los gastos de trabajo para la primera mercancía son de $80 + 40 = 120$, y para la segunda mercancía $80 + 120 = 200$. Pero puesto que los capitales invertidos, a pesar de las diferencias en el período de rotación, son 100 en ambos casos, las mercancías son igualadas entre sí aunque sean producidas por cantidades desiguales de trabajo. Es necesario mencionar que “la diferencia en cuanto al período de rotación sólo tiene importancia de por sí en cuanto afecta a la masa de ganancia que el mismo capital puede apropiarse y realizar en un tiempo determinado” (C., III, p. 159), vale decir, si estamos considerando la diferencia en el período de rotación del capital *variable*. Los fenómenos mencionados, a saber, las diferencias en la composición orgánica del capital en el período de rotación, pueden en último análisis reducirse al hecho de que la magnitud del capital en sí misma no puede servir de indicadora de la cantidad de trabajo vivo que activa, puesto que esta depende: 1) de la magnitud del capital variable, y 2) del número de rotaciones.

Por consiguiente, llegamos a una conclusión que a primera vista contradice la teoría del valor-trabajo.

Partiendo de la ley clásica del equilibrio de la economía capitalista, o sea de tasas iguales de ganancia para todas las ramas de la producción, de la venta de las mercancías a los precios de producción que contienen tasas de ganancia iguales, llegamos a los siguientes resultados. Capitales iguales activan desiguales cantidades de trabajo. Precios de producción iguales corresponden a valores-trabajo desiguales. En la teoría del valor-trabajo los elementos básicos de nuestro razonamiento eran el valor-trabajo de las mercancías como función de la productividad del trabajo, y la distribución del trabajo entre diferentes esferas de la producción en un estado de equilibrio. Pero el precio de producción no coincide con el valor-trabajo, ni la distribución del capital coincide con la distribución del trabajo. ¿Significa esto que los elementos básicos de la teoría del valor-trabajo son totalmente superfluos para analizar la economía capitalista, que debemos desechar este innecesario lastre teórico y concentrar nuestra atención exclusivamente en el precio de producción y en la distribución del capital? Trataremos de demostrar que el análisis de los precios de producción y la distribución del capital presupone, a su vez, el valor-trabajo, que estos eslabones centrales de la teoría de la economía capitalista no excluyen los eslabones de la teoría del valor-trabajo que consideramos antes. Por el contrario, en nuestro análisis posterior mostraremos que el precio de producción y la distribución de capitales conduce al valor-trabajo y a la distribución del trabajo y están incluidos, paralelamente a ellos en una teoría general del equilibrio de la economía capitalista. Debemos construir un puente que vaya de la distribución de capitales a la distribución del trabajo, y del precio de producción al valor-trabajo. Abordemos ante todo la primera mitad de esta tarea.

Hemos visto que la distribución de capitales no coincide con la distribución del trabajo, que la igualdad de los capitales supone una desigualdad en el trabajo. Si un

capital de 100, gastado en determinada rama de la producción es igualado, a través del cambio de las mercancías en el mercado, con un capital de 100 gastado en cualquier otra rama de la producción, si existen diferencias en la composición orgánica de esos capitales, esto significará que la cantidad dada de trabajo gastado en la primera rama será igualado con otra cantidad de trabajo gastado en la segunda rama, pero que no es igual a la primera cantidad.

Ahora bien, aún debemos determinar *precisamente qué* cantidades de trabajo gastadas en diferentes esferas de la producción son iguales entre sí. Aunque la magnitud de los capitales no coincide cuantitativamente con las cantidades de trabajo que activan, esto no significa que no haya una estrecha conexión entre esos capitales y el trabajo. Esta conexión puede observarse si conocemos la *composición orgánica* de los capitales. Si el primer capital consiste en $80 c + 20 v$, y el segundo en $70 c + 30 v$, y si la tasa de plusvalía es del 100 %, entonces el primer capital activa 40 unidades de trabajo vivo y la segunda 60. A la tasa dada de plusvalía “una cierta cantidad de capital variable expresa una cierta cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento y, por tanto, una determinada cantidad de trabajo que se materializa” (C., III, p. 157). El capital variable sirve, pues (como ocurre siempre, cuando se parte de un salario dado), de índice de la masa de trabajo puesto en acción por un determinado capital-dinero” (*Ibid.*). Así, sabemos que, en la primera esfera de la producción, la cantidad total de trabajo gastado es de 120 (80 acumulado y 40 vivo), y en la segunda, de 130 (70 acumulado y 60 vivo). Partiendo de una distribución de capitales de determinadas esferas de la producción (100 en cada una), hemos llegado, a través de la composición orgánica del capital, a la distribución del trabajo social entre esas esferas (120 en la primera y 130 en la segunda). Sabemos que la cantidad de trabajo de 120 gastada en la primera rama es igualada con una masa de

trabajo de 130 gastada en la segunda esfera. La economía capitalista establece el equilibrio entre cantidades desiguales de trabajo cuando están activadas por capitales iguales. Mediante las leyes del *equilibrio de los capitales*, hemos llegado al equilibrio en la distribución del trabajo. En realidad, en las condiciones de la producción mercantil simple, se establece el equilibrio entre cantidades iguales de trabajo, y en las condiciones de una economía capitalista entre cantidades desiguales. Pero la tarea del análisis científico consiste en formular claramente las leyes del equilibrio y la distribución del trabajo cualquiera que sea la forma que adopte esa fórmula. Si consideramos un esquema simple de distribución del trabajo, que está determinado por el valor-trabajo (el cual a su vez depende de la productividad del trabajo), entonces obtenemos la fórmula de las cantidades iguales de trabajo. Si suponemos que la distribución del trabajo está determinada por la distribución del capital, que adquiere significado como eslabón intermedio en la cadena causal, entonces la fórmula de la distribución del trabajo depende de la fórmula de la distribución de capitales: *masas desiguales de trabajo que son activadas por capitales iguales se igualan entre sí*. El objeto de nuestro análisis sigue siendo, como antes, el equilibrio y la distribución del trabajo social. En la economía capitalista, esta distribución se realiza mediante la distribución de capitales. Esta es la razón de que la fórmula para el equilibrio del trabajo sea más compleja que en el caso de la economía mercantil simple; se la deriva de la fórmula para el equilibrio de capitales.

Como hemos visto, la igualación de las cosas en el mercado se halla estrechamente conectada con la igualación del trabajo también en una sociedad capitalista. Si se igualan en el mercado productos de dos ramas, y si son producidos con cantidades iguales de capital y con el gasto de masas desiguales de trabajo, esto significa que en el proceso de distribución del trabajo social entre las

diferentes ramas, masas desiguales de trabajo activadas por capitales iguales son igualadas entre sí. Marx no se limitó a señalar la desigualdad del valor-trabajo de dos mercancías con iguales precios de producción: nos brindó una fórmula teórica para la desviación del precio de producción con respecto al valor-trabajo. Tampoco se limitó a afirmar que en la economía capitalista masas desiguales de trabajo gastadas en esferas diferentes son igualadas entre sí: también nos brindó una fórmula teórica para la desviación de la distribución del trabajo con respecto a la distribución de capitales, esto es, estableció una relación entre ambos procesos mediante el concepto de composición orgánica del capital.

Para ejemplificar lo que hemos esbozado podemos citar la primera mitad del cuadro que introduce Marx en el tomo III, de *El Capital* (hemos cambiado algunos de los encabezamientos). “Tomemos cinco esferas de producción distintas, asignando una composición orgánica distinta a cada uno de los capitales invertidos en ellas” (C., III, p. 161). La suma total del capital social es igual a 500, y la tasa de la plusvalía es del 100 %.

	<i>Distribución de capitales</i>	<i>Composición orgánica del capital</i>	<i>Distribución del trabajo</i>
I.	100	80 c + 20 v	120
II.	100	70 c + 30 v	130
III.	100	60 c + 40 v	140
IV.	100	85 c + 15 v	115
V.	100	95 c + 5 v	105

Hemos llamado a la tercera columna “distribución del trabajo”. Esta columna muestra la cantidad de trabajo gastada en cada esfera. Marx llamó a esta columna “valor del producto”, porque el valor-trabajo del producto total de cada esfera de la producción está determinado por la cantidad de trabajo gastado en cada esfera. Los críticos de

la teoría de Marx sostienen que ese título, “valor del producto”, es ficticio, artificialmente constituido y teóricamente superfluo. No toman en cuenta que esta columna no sólo muestra el valor-trabajo de las diferentes ramas de la producción, sino también *la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción*, es decir, un fenómeno que existe objetivamente y tiene una significación fundamental para la teoría económica. El rechazo de esa columna equivale al rechazo de la teoría económica, que analiza la actividad laboral de la sociedad. El cuadro muestra claramente que Marx trazó un puente entre la *distribución del capital*, mediante su *composición orgánica*, y la *distribución del trabajo social*.¹⁵³ Así, la cadena causal de conexiones se hace más profunda y adquiere la forma siguiente: *precio de producción-distribución de capitales-distribución del trabajo social*. Ahora debemos pasar al análisis del primer eslabón de esta cadena, el precio de producción, y discernir si ese eslabón no presupone otro, más elemental.

3. EL PRECIO DE PRODUCCIÓN

Antes llegamos al siguiente esquema de relaciones causales: precio de producción-distribución de capitales-distribución del trabajo. El punto de partida de este esquema es el precio de producción. ¿Debemos conformarnos en nuestro análisis con partir del precio de producción o debemos llevar dicho análisis más adelante? ¿Qué es el precio de producción? Los costos de producción más la ganancia media. ¿En qué consisten los

¹⁵³ Desafortunadamente, Marx no llegó a desarrollar con mayor detalle el problema de la relación entre la distribución de capitales y la distribución del trabajo, pero es evidente que pensaba volver sobre él. Marx se detiene en el problema de si el trabajo, por lo tanto, “se distribuye proporcionalmente entre las diversas ramas de producción en proporción a estas necesidades sociales, cuantitativamente establecidas” (C., III, p. 592).

costos de producción? Consisten en el valor del capital constante y el capital variable gastado en la producción. Demos un paso más y preguntemos: ¿A qué es igual el valor del capital constante y del capital variable? Dicho valor es obviamente igual al de las mercancías que son sus componentes (o sea, máquinas, materias primas, bienes de subsistencia, etc.). De este modo, toda nuestra argumentación se desarrolla en un círculo vicioso: se explica el valor de las mercancías por el precio de producción, esto es, los costos de producción, o valor del capital, y éste, a su vez, es reducido al valor de las mercancías. “Determinar el valor de las mercancías por el valor de los capitales es lo mismo que determinar el valor de las mercancías por el valor de las mercancías” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 82).

Para evitar que el precio de producción se convierta en un círculo vicioso debemos hallar aquellas condiciones que originan cambios en los *precios de producción* y en las *tasas medias de ganancia*. Comenzaremos con los costos de producción. Si la tasa media de ganancia no cambia, entonces los precios de producción de las mercancías cambian cuando cambian los costos de producción. Los costos de producción de determinadas mercancías cambian en los casos siguientes: 1) cuando la cantidad relativa de medios de producción y el trabajo necesario para la producción cambia, o sea, cuando cambia la productividad del trabajo en la esfera considerada de la producción, dados precios constantes; 2) cuando los precios de los medios de producción cambian; esto presupone cambios en la productividad del trabajo en las ramas que producen esos medios de producción (si permanecen constantes las cantidades relativas de bienes de producción y fuerza de trabajo). En ambos casos los costos de producción varían en relación con los cambios en la productividad del trabajo y, por consiguiente, en relación con los cambios en lo referido del *valor-trabajo*. “Permaneciendo inalterable la cuota general de la ganancia,

el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque varíe su propio valor; porque se necesita una cantidad mayor o menor de trabajo para reproducir esta mercancía, bien porque cambie la productividad del trabajo que produce la mercancía en su forma definida, bien porque sufra alteración la del trabajo productor de aquellas que contribuyen a su producción. El precio de producción de los hilados de algodón, por ejemplo, puede descender, bien porque el algodón en bruto se produzca más barato, bien porque el trabajo del hilado sea ahora más productivo por efecto de la introducción de maquinaria más perfecta” (C., III, pp. 207-208; ver también p. 108). Es necesario señalar que los precios de producción expresados en forma cuantitativa no coinciden exactamente con el valor-trabajo de las mercancías que los constituyen. “Como el precio de producción puede diferir del valor de la mercancía, puede ocurrir que el precio de costo de una mercancía en que vaya incluido el precio de producción de otra mercancía sea superior o inferior a la parte de su valor total formada por el valor de los medios de producción empleados para producirla” (C., III, p. 170). Podemos ver que esta circunstancia, a la cual Tugán-Baranovski asignó tanta importancia en su crítica de la teoría de Marx, era bien conocida por éste. Marx hasta previno “que cuando en una esfera especial de la producción el precio de costo de la mercancía se equipara al valor de los medios de producción empleados para producirla, cabe siempre la posibilidad de error” (C., III, p. 170). Pero esta desviación en modo alguno entra en conflicto con el hecho de que los cambios en el valor del trabajo causados por los cambios en la productividad del trabajo provocan cambios en los costos de producción y, por ende, en los precios de producción. Esto es precisamente lo que se debía probar. El hecho de que las expresiones cuantitativas de diferentes series de fenómenos diverjan no elimina la existencia de una

relación causal entre ellas, ni autoriza a negar que los cambios en una de las series de fenómenos dependan de cambios en la otra. Nuestra tarea sólo estará completada si podemos establecer las leyes de esa dependencia.

La segunda parte del precio de producción, además de los costos de producción, es la ganancia media, esto es, *la tasa media de ganancia* multiplicada por el capital. Debemos ahora examinar con mayor detalle la formación de la ganancia media, su magnitud y sus cambios.

La teoría de la ganancia analiza las relaciones mutuas y las leyes de cambio de los ingresos de los capitalistas industriales individuales y los grupos de capitalistas. Pero las relaciones de producción entre los capitalistas individuales y sus grupos no pueden ser entendidas sin el análisis preliminar de la relación de producción básica entre la clase de los capitalistas y la clase de los trabajadores asalariados. Así, la teoría de la ganancia, que analiza las relaciones mutuas entre los ingresos de los capitalistas individuales y sus grupos, fue construida por Marx sobre la base de la teoría de la plusvalía, en la cual analizó las relaciones entre el ingreso de la clase capitalista y la clase de los trabajadores asalariados.

Sabemos por la teoría de la plusvalía que en la sociedad capitalista el valor de un producto se forma con los tres componentes siguientes. Una parte (c) compensa el valor del capital constante consumido en la producción: se trata de un valor reproducido, y no de un valor creado. Cuando se sustrae este valor de todo el valor del producto ($M-c$), obtenemos el valor producido por el trabajo vivo, “creado” por él. Este valor es un resultado del proceso dado de la producción. A su vez se compone de dos partes: una de ellas (v) reembolsa a los trabajadores el valor de los bienes de subsistencia, esto es, paga sus salarios; es el capital variable. El resto $p = M-c-v = M-(e+v) = M-k$, es la plusvalía, que pertenece al capitalista y que gasta en consumo personal y en la expansión de la producción (esto

es, acumulación). De este modo todo el valor recibido se divide en un fondo para la reproducción del capital constante (c), el fondo de subsistencia del trabajo o reproducción de la fuerza del trabajo (v), y el fondo para la subsistencia del capitalista y la reproducción ampliada (p).

La plusvalía aparece porque el *trabajo gastado* por los obreros en el proceso de producción es mayor que el trabajo necesario para la producción de su fondo de subsistencia. Esto significa que la *plusvalía* aumenta en la medida en que el trabajo gastado en la producción aumenta y disminuye el trabajo necesario para la producción del fondo de subsistencia del obrero. La plusvalía está determinada por la diferencia entre el trabajo total y el trabajo pagado, es decir, por el trabajo excedente o trabajo no pagado. Este es el que “crea” la plusvalía. Pero, según explicamos antes, es erróneo presentar el problema como si el trabajo excedente, como si la actividad material, el valor excedente “creado”, fuera una propiedad de las cosas. El trabajo excedente “se expresa”, “se manifiesta”, “está representado” (*sich darstellt*) en la plusvalía. Los cambios en la magnitud de la plusvalía dependen de los cambios en la cantidad de trabajo excedente.

La magnitud del trabajo excedente depende: 1) de su relación con el trabajo necesario, pagado, es decir de la *tasa de trabajo excedente* o la tasa de plusvalía, p/v ; 2) (si tomamos dicha tasa como establecida) del *número de obreros*,¹⁵⁴ es decir, de la cantidad de trabajo vivo que es activada por el capital. Establecida la tasa de la plusvalía, la suma total del valor excedente depende de la cantidad total de trabajo vivo y, por consiguiente, del trabajo excedente. Tomemos ahora dos capitales, de 100 cada uno, que dan una ganancia igual debido a la tendencia a la igualación a la tasa de

¹⁵⁴ Se consideran fijas la extensión del día de trabajo y la intensidad del mismo.

ganancia. Si los capitales se gastan exclusivamente en pagar fuerza de trabajo (v), entonces activan masas iguales de trabajo excedente. Aquí las ganancias iguales corresponden a capitales iguales, y también a cantidades iguales de trabajo excedente, de modo que la ganancia coincide con la plusvalía. Obtenemos el mismo resultado si ambos capitales se distribuyen en proporciones iguales en capital constante y capital variable. La igualdad de los capitales variables supone la igualdad de trabajo vivo que este capital activa. Pero si un capital de 100 en una rama de la producción es igual a $70 c + 30 v$, y otro capital de 100 en otras ramas es igual a $90 c + 10 v$, entonces las masas de trabajo vivo que ellos activan no son iguales, ni lo serán, por consiguiente, las masas de trabajo excedente. Sin embargo estos capitales, por ser iguales, rinden ganancias iguales, por ejemplo de 20, debido a la competencia de capitales entre diferentes ramas de la producción. Es obvio que *las ganancias que estos capitales rinden no corresponden a las masas de trabajo vivo que esos capitales activan ni, por ende, a las masas de trabajo excedente. Las ganancias no son proporcionales a las masas de trabajo.* En otras palabras los capitalistas obtienen cuotas de ganancia que difieren de las que obtendrían si las ganancias fueran proporcionales al trabajo excedente o *plusvalía*. Sólo en este contexto podemos comprender la afirmación de Marx según la cual los capitalistas “no incluyen la plusvalía ni, por tanto, la ganancia producida en su propia esfera al producirse estas mercancías” (C., III, p. 164). Algunos críticos de Marx lo entendieron en el sentido de que el primero de los capitales mencionados parece “dar” al segundo capital 10 unidades de trabajo activado por el primer capital; parte del trabajo excedente y de la plusvalía se “desbordan”, como un líquido, de una rama de la producción a otra, o sea de ramas con una baja composición orgánica del capital a aquellas que se distinguen por su elevada composición orgánica: “Las plusvalías extraídas de los obreros en ramas particulares de

la producción deben fluir de una esfera a la otra hasta que la tasa de ganancia sea igual y todos los capitales obtengan una tasa media de ganancia (...) Sin embargo tal afirmación es imposible, puesto que la plusvalía no representa un precio original en dinero, sino solamente tiempo de trabajo cristalizado. En esta forma no puede fluir de una esfera a otra. Y, lo que es más importante aún, no es plusvalía lo que fluye, sino que los capitales mismos fluyen de una esfera de la producción a otra hasta que las tasas de ganancia son igualadas.”¹⁵⁵ Es totalmente obvio, y no necesitamos probarlo aquí que, según Marx, el proceso de igualación de las tasas de ganancia se realiza mediante la transferencia de capitales, y no de plusvalías, de una rama a la otra (C., III, pp. 198, 164, 184, 242 y en otras partes). Puesto que los precios de producción establecidos en diferentes ramas de la producción contienen tasas de ganancia iguales, la transferencia de capitales conduce al hecho de que los beneficios recibidos por los capitales no son proporcionales a la cantidad de trabajo vivo ni al trabajo excedente activado por esos capitales. Pero si bien la relación entre las cuotas de ganancia de dos capitales invertidos en diferentes ramas de la producción no corresponden a la relación entre los trabajos vivos activados por esos capitales, de ello no se sigue que una parte del trabajo excedente o de la plusvalía “se transfiera”, “se desborde”, de una rama de la producción a otra. Tal concepción, basada en una interpretación literal de algunas afirmaciones de Marx, a veces se infiltra en la obra de algunos marxistas; surge de una visión del valor como un objeto material que tiene las características de un líquido. Pero si el valor no es una sustancia que fluya de un hombre

¹⁵⁵ Badge, *Der Kapitalprofit*, 1920, p. 48. E. Heimann construyó su crítica sobre la misma base. Heimann, *Methodologisches zu den Problemen des Wertes*, Archive für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik, 1913, B. 37, H. 3, p. 777.

a otro sino una relación social entre personas, fijada, “expresada”, “representada” en las cosas, la concepción del desborde del valor de una rama de producción a otra no resulta de la teoría del valor de Marx, sino que básicamente la contradice como fenómeno social.

Si en la sociedad capitalista no hay una dependencia directa entre la ganancia del capitalista y la cantidad de trabajo vivo y, por ende de trabajo excedente activado por el capital, ¿significa esto que debemos abandonar totalmente la búsqueda de las leyes de la formación de las tasas medias de ganancia y de las causas que influyen en su nivel? ¿Por qué la tasa media de ganancia de un país determinado es de 10 %, y no del 5 % o del 25 %? No pedimos a la economía política una fórmula exacta para el cálculo de la tasa media de ganancia en cada caso. Pero le pedimos, no que tome determinada tasa de ganancia como punto de partida del análisis (un punto de partida que no necesita ser explicado), sino que trate de determinar las causas básicas de la cadena de los fenómenos responsables de los aumentos o disminuciones en la tasa media de ganancia es decir, los cambios que determinan el nivel de la ganancia. Esta fue la tarea que realizó Marx en sus conocidos cuadros del capítulo 9 del tomo III de *El Capital*. Puesto que los cuadros segundo y tercero de Marx toman en cuenta el consumo parcial del capital fijo, tomaremos esto como base de su primer cuadro, con el fin de no complicar los cálculos. Completaremos este cuadro de una manera coherente. Marx toma cinco ramas diferentes de la producción, con capitales de diferente composición orgánica invertidos en ella. La tasa de la plusvalía es en todas partes igual al 100 %.

<i>Capitales</i>	<i>Valor-trabajo de los productos</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Tasa media de ganancia</i>	<i>Precio de producción de los productos</i>	<i>Desviaciones del precio de producción con resp. al valor (y de la ganancia con respecto a la plusvalía)</i>
I. 80c + 20v	120	20	22 %	122	+ 2
II. 70c + 30v	130	30	22 %	122	- 8
III. 60c + 40v	140	40	22 %	122	- 18
IV. 85c + 15v	115	15	22 %	122	+ 7
V. 95c + 5v	105	5	22 %	122	+ 17
390c + 110v	610	110	110	610	0
78c + 22v	-	22	-	-	-

El capital total de la sociedad es de 500, de los cuales 390 son c, y 110 son v. Este capital se distribuye entre 5 ramas, con 100 de capital en cada una. La composición del capital muestra cuánto trabajo vivo y, por ende, trabajo excedente, hay en cada rama. El valor-trabajo total del producto es 610, y la plusvalía total es 110. Si las mercancías de cada rama se vendieran por su valor-trabajo o, lo que es lo mismo, si las ganancias en cada rama correspondieran a las cantidades de trabajo vivo y, por ende, de trabajo excedente aplicado en cada rama, las tasas de ganancia de las ramas particulares de la producción serían: 20% 30%, 40%, 15% y 5 %. Las ramas de menor composición orgánica del capital rendirían mayores ganancias, y las de mayor composición orgánica una ganancia menor. Pero, como sabemos, tales tasas diferentes de ganancia no son posibles en la sociedad capitalista, ya que esto provocaría una transferencia de capitales de las esferas con bajas tasas a aquellas con tasas elevadas, hasta establecerse la misma tasa de ganancia en todas ellas. En caso dado, la tasa de ganancia es del 22%. Las mercancías producidas por iguales capitales de 100 se venden a iguales precios de producción de 122, aunque hayan sido producidas por cantidades desiguales de

trabajo. Todo capital de 100 recibe un beneficio del 22 %, aunque capitales iguales activan cantidades desiguales de trabajo excedente en las diferentes esferas. “Cada capital invertido, cualquiera que sea su composición orgánica, deduce por cada 100, en cada año o en cada período de tiempo que se tome como base, la ganancia que dentro de este período de tiempo corresponde a 100 como parte alícuota del capital total. Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas, sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones” (C., III, pp. 164- 165).

Pero ¿en qué nivel se establece la tasa media de ganancia? por qué esta tasa es precisamente del 22%? Supongamos que todas las ramas de la producción están ordenadas en una sucesión decreciente, según la cantidad de trabajo vivo activada por cada 100 unidades de capital. La parte variable de los capitales (tomada en cuotas porcentuales) disminuye de arriba hacia abajo (o la composición orgánica del capital disminuye de arriba hacia abajo). Paralelamente a esto, y en la misma relación, la tasa de ganancia disminuye de arriba hacia abajo. La tasa de ganancia que corresponde a cada capital depende (en este ejemplo) de la cantidad de trabajo vivo que el capital activa o de la magnitud de su capital variable. Pero, como sabemos, tal diferencia en las tasas de ganancia es imposible. La competencia entre los capitales establecería una tasa media de ganancia para todas las ramas de la producción; esta tasa media estaría situada en algún punto cercano a la mitad de las tasas descendentes de ganancia. Esta tasa media de ganancia corresponde a un capital que activa una cantidad media de trabajo vivo o una magnitud

media de capital variable. En otras palabras, la “cuota media de ganancia no es sino la ganancia porcentualmente calculada que se obtiene en aquella esfera de composición social media en que por tanto la ganancia coincide con la plusvalía” (C., III, p. 178). En el caso dado, el capital social total de 500 consiste en 390 c + 110 v, la composición media de cada 100 es 78 c + 22 v; si la tasa de plusvalía es del 100 %, cada 100 de este capital de composición media obtiene una tasa de plusvalía del 22 %. La magnitud de esa plusvalía determina el monto de la tasa media de ganancia. Dicha tasa, por consiguiente, está determinada por la relación de la *masa total de plusvalía* (p) producida en la sociedad con el *capital social total* (K), o $g' = p/K$.

Marx llega a la misma conclusión de un modo diferente. Apela al método de la comparación, que usa a menudo para explicar las propiedades características de la economía capitalista. En el problema considerado, -la cuestión de la tasa media de ganancia- compara la economía capitalista desarrollada con: 1) una economía mercantil *simple*, y 2) una economía capitalista *embrionaria e hipotética*, que difiere del capitalismo desarrollado en la *ausencia de competencia* entre capitales de *esferas diferentes* de la producción, o sea, que cada capital es fijo dentro de una rama determinada de la producción.¹⁵⁶

¹⁵⁶ Debe comprenderse que no negamos el hecho de que en una economía capitalista real pueden observarse constantemente distintas tasas de ganancias en diferentes ramas. Tales diferencias engendran una tendencia a la transferencia de capitales y esto, a su vez, elimina la desigualdad de las tasas de ganancia. Tampoco negamos que en el período del capitalismo escasamente desarrollado las desigualdades en las tasas de ganancia fueron muy importantes. Pero rechazamos la teoría según la cual esas desigualdades fueron causadas por el hecho de que las mercancías se vendían de acuerdo a su valor-trabajo, por un lado, y de que estaba ausente la competencia entre diferentes ramas, por el otro. Si suponemos que esta competencia no existía,

Así, podemos suponer ante todo una sociedad de productores de mercancías simples que poseen medios de producción por un valor de 390 unidades de trabajo; el trabajo vivo de sus miembros asciende a 220. Las fuerzas productivas de la sociedad, que constituyen 610 unidades de trabajo vivo y trabajo acumulado se distribuyen entre cinco ramas de la producción. La combinación de trabajo vivo y trabajo acumulado es diferente en cada rama, según las condiciones técnicas de cada una de ellas. Supongamos que las combinaciones son las siguientes (el primer número representa trabajo acumulado y el segundo trabajo vivo): I 80+40, II 70+60, III 60+80, IX 85+30, V 95 + 10. Supongamos que la productividad del trabajo ha alcanzado tal nivel de desarrollo que el pequeño productor reproduce el valor de sus medios de subsistencia con la mitad de su trabajo. Entonces, el valor total de la producción, 610, se divide en un fondo de reproducción de los medios de producción, 390, un fondo para la subsistencia de los productores, 110, y una plusvalía, 110. La plusvalía permanece en manos de estos mismos pequeños productores. Pueden gastarla para ampliar el consumo o para ampliar la producción (o, en parte, para lo primero y en parte para lo segundo). Esta plusvalía de 110 se distribuirá proporcionalmente entre las diferentes ramas de la producción y los productores individuales en función del trabajo gastado. La distribución entre las ramas individuales será: 20, 30, 40, 15, 5. En realidad, estas masas de plusvalía sólo son proporcionales a las masas de trabajo vivo, no al trabajo acumulado asignado a cada rama. Si se calculan las masas de plusvalía sobre la cantidad total de trabajo en cada rama (vivo y acumulado), darán tasas de ganancia desiguales.¹⁵⁷ Pero en una economía mercantil

entonces se hace inexplicable que las mercancías se vendieran según su valor-trabajo.

¹⁵⁷ Se entiende que las categorías de plusvalía y ganancia no se

simple, los productores no tienen conciencia de la categoría de la ganancia. No contemplan los medios de producción como un capital que debe rendir una determinada tasa de ganancia, sino como condiciones para la activación del trabajo que brinda a cada productor de mercancías la posibilidad de colocar su trabajo en términos iguales a los de otros productores de mercancías, es decir, en términos o en condiciones en que cantidades iguales de trabajo vivo rinden valores iguales.

Supongamos ahora que dominan en la economía los capitalistas, y no los pequeños productores de mercancías. Las otras condiciones no cambian. El valor del producto total y el valor de los fondos individuales en los que se divide tampoco cambian. La diferencia consiste en que el fondo para la ampliación del consumo y la producción (o plusvalía) de 110 no permanece en manos de los productores directos, sino en manos de los capitalistas. El mismo valor social total se distribuye de un modo diferente entre las clases sociales. Puesto que el valor del producto de las ramas particulares de la producción no ha cambiado, la plusvalía se distribuye en las mismas proporciones que antes entre ramas particulares y capitalistas particulares. Los capitalistas de cada una de las cinco ramas obtienen 20, 30, 40, 15 5. Pero ellos calculan estas masas de plusvalía sobre el capital total invertido, que es de 100 en cada rama. Como resultado de ello, las tasas de ganancia son diferentes. Sólo pueden ser diferentes debido a la ausencia de competencia entre las ramas particulares de la producción.

Por último, pasemos del capitalismo hipotético al

conocen en la economía mercantil simple. Aquí examinamos aquella parte del valor de las mercancías producidas por productores simples de mercancías que tendría la forma de plusvalía o ganancia en las condiciones de una economía capitalista.

capitalismo real, donde hay competencia de capitales entre las diferentes esferas de la producción. Aquí las diferentes tasas de ganancia son imposibles, porque esto provocaría un movimiento de capitales de una rama a otra hasta que todas tuvieran la misma tasa de ganancia. En otras palabras, la distribución de la masa anterior de plusvalía entre esferas diferentes y capitalistas particulares será ahora diferente, será proporcional a los capitales invertidos en las diversas ramas. La distribución de la plusvalía se modifica, pero el valor total del fondo para el consumo ampliado y la reproducción ampliada permanece igual. La anterior masa de plusvalía se distribuye ahora entre capitalistas particulares según la magnitud de sus capitales. Así se obtiene la tasa media de ganancia. Ella está determinada por la relación de la plusvalía total con el capital social total.

La comparación entre una economía mercantil simple, una economía capitalista hipotética y una economía capitalista desarrollada no fue elaborada por Marx en la forma en que la hemos presentado nosotros. Marx habla de la producción mercantil simple en el capítulo X del primer volumen de *El Capital*. Toma una economía capitalista hipotética como base de su análisis en el capítulo VIII y en los cuadros del capítulo IX, donde supone la ausencia de competencia entre esferas particulares y diferentes tasas de ganancia. La comparación entre los tres tipos diferentes de economía que hemos realizado da origen a ciertas dudas. Una economía mercantil simple presupone el predominio del trabajo vivo sobre el trabajo acumulado, y una relación aproximadamente homogénea entre el trabajo vivo y el trabajo acumulado en las diversas ramas de la producción. Pero en nuestros esquemas se supone que esta relación es diferente en cada esfera. Tal objeción no es muy importante, porque las relaciones diferentes entre el trabajo vivo y el trabajo acumulado (aunque no sean características de la economía mercantil

simple) no contradicen lógicamente este tipo de economía y pueden ser usadas en un esquema teórico. Dudas más serias surgen del esquema de la economía capitalista embrionaria o hipotética. Si la ausencia de competencia entre los capitalistas de las diferentes esferas de esa economía explica por qué las mercancías no se venden según sus precios de producción, tal ausencia de competencia también hace imposible explicar la venta de los artículos según su valor-trabajo. En una economía mercantil simple, la venta de los artículos según su valor-trabajo sólo puede mantenerse a condición de que se pueda transferir trabajo de una rama a otra, es decir, si hay competencia entre las distintas ramas de la producción. Marx señaló en un pasaje que la venta de los artículos según su valor-trabajo supone como condición necesaria que ningún monopolio natural o artificial haga posible que las partes contratantes vendan por encima del valor o las obligue a vender por debajo del valor (C., III, p. 183). Pero si no hay competencia entre los capitales, si cada capital es fijo en cada rama, entonces de esto resulta el estado de monopolio. Las ventas a precios superiores a los valores-trabajo no provocan una transferencia de capital desde otras esferas. Las ventas a precios inferiores al valor-trabajo no originan un flujo de capitales desde la rama considerada a otras. No hay regularidad en el establecimiento de proporciones de intercambio entre las mercancías en términos de su valor-trabajo correspondiente. ¿Sobre qué base el esquema de la economía capitalista embrionaria supone que la venta de mercancías se realiza según su valor-trabajo, si está ausente la competencia entre capitalistas en diferentes esferas?

Es posible responder a esta cuestión sólo si el esquema se explica en la forma en que lo hemos explicado antes. El Diagrama N° 2 no es el cuadro de una sociedad capitalista embrionaria que haya existido en la historia, sino un esquema teórico e hipotético derivado del Diagrama N° 1

(la economía mercantil simple) mediante un procedimiento metodológico que consiste en cambiar solamente una condición del esquema, manteniendo iguales todas las otras. En comparación con el esquema N° 1, en el esquema N° 2 sólo se ha modificado una condición. Se supone que la economía no se basa en pequeños productores de mercancías, sino en *capitalistas*. Se supone que las otras condiciones son las mismas que antes: la masa de trabajo vivo y trabajo acumulado en cada rama, el valor del producto total y la masa de la plusvalía y, por ende, el precio de los productos; el precio de venta de las mercancías según su valor-trabajo se mantiene al mismo nivel que antes. La venta de mercancías es una condición teórica que se transfiere del esquema 1 al esquema 2, y sólo es posible si existe otra condición teórica adicional, es decir, si no hay competencia entre los capitalistas de las diferentes ramas. Por lo tanto, puesto que modificamos esta única condición para pasar del esquema 1 al esquema 2 (el capitalismo desarrollado), o sea, puesto que introducimos el supuesto de la *competencia de los capitales*, la venta de los artículos según su *valor-trabajo* da lugar a la venta de los artículos según los *precios de producción*, a través de los cuales los capitalistas realizan una *tasa de ganancia*. Pero al trasponer esta condición del esquema 2 al esquema 3 por el mismo procedimiento metodológico modificando una condición, dejamos *inmutables* las otras condiciones, en particular, la anterior masa de la plusvalía. De este modo, llegamos a la conclusión de que la formación de una tasa general media de ganancia refleja una *redistribución* de la anterior masa total de la plusvalía entre los capitalistas. La proporción de esta plusvalía con respecto al capital social total determina el nivel de la tasa media de ganancia. Repetimos que esta “redistribución” de la plusvalía no debe ser entendida, en nuestra opinión, como un proceso histórico que efectivamente se haya realizado y que haya estado precedida por una economía capitalista

embrionaria con distintas tasas de ganancia en diferentes ramas. Es un esquema teórico de la distribución de la ganancia en una economía capitalista. Este esquema deriva del primero (la producción mercantil simple) mediante un doble cambio en las condiciones. Al pasar del esquema 1 al esquema 2, supusimos que la *clase social* que obtiene la plusvalía cambió. Al pasar del esquema 2 al 3 supusimos que en el contexto de la misma clase de capitalistas se produjo una *redistribución* del capital entre las diferentes esferas. En esencia, ambas transiciones representan dos eslabones lógicos de un razonamiento. Han sido distinguidas en pro de la claridad, pero no existen separadamente. En nuestra opinión, la transformación del eslabón lógico intermedio, el esquema 2, en un cuadro de una economía que haya existido en la historia como transición de la producción mercantil simple a la producción capitalista desarrollada, es errónea.

Así, la tasa media de ganancia está cuantitativamente determinada por la relación entre la masa total de plusvalía y el capital social total. Suponemos que en el sistema de Marx la magnitud de la tasa media de ganancia es derivada de la *masa total de la plusvalía*, y no de las *diferentes tasas de ganancia*, como podría deducirse de una primera lectura de la obra de Marx. La derivación de la tasa media de ganancia de las diferentes tasas de ganancia despierta objeciones basadas en el hecho de que la existencia de tasas diferentes en ramas diferentes no está probada lógicamente o históricamente. La existencia de tasas de ganancia diferentes, se originó según esta concepción, en la venta de productos de diferentes ramas según su valor-trabajo, pero, como vimos antes, las distintas tasas de ganancia en diferentes ramas de la producción sólo desempeñaron el papel de un esquema teórico en la obra de Marx, un esquema que explica la formación y la magnitud de una tasa media de ganancia apelando a la comparación. Marx mismo señaló que, “la cuota general de ganancia se halla

determinada, pues por dos factores:

“1) por la composición orgánica de los capitales en las distintas esferas de producción, es decir, por las distintas cuotas de ganancia de las distintas esferas; 2) por la distribución del capital total de la sociedad entre estas distintas esferas, es decir, por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera especial de producción y, consiguientemente, a base de una cuota especial de ganancia, es decir, por la parte relativa de la masa del capital total de la sociedad que absorbe cada esfera especial de producción” (C., III, pp. 168-169).

Es obvio que Marx usó diferentes tasas de ganancia en esferas particulares sólo como expresiones numéricas, como indicadores de la *composición orgánica del capital*, esto es, masas de trabajo vivo y por consiguiente de trabajo excedente activadas por cada 100 unidades de capital en una esfera determinada. Este factor es combinado con otros; la cantidad de trabajo excedente que corresponde a cada 100 unidades de capital en cada esfera es multiplicada por la magnitud (el número de centenas) del capital invertido en la esfera considerada. Obtenemos como resultado la masa de trabajo excedente y de plusvalía, ante todo en las esferas particulares, y luego en la economía social en su totalidad. Así, la tasa media de ganancia no está determinada, en último análisis, por las diferentes tasas de ganancia en las diferentes esferas, sino por la masa total de plusvalía y por la relación de esta masa con respecto al capital social total,¹⁵⁸ es decir, por magnitudes que no son

¹⁵⁸ Si el capital social total es 1.000 y la masa total de plusvalía 100, entonces la tasa general media de ganancia será del 10 %, independientemente de cómo se distribuye el trabajo vivo total entre las ramas particulares y de qué tipos de tasas de ganancia se formen en ellas. A la inversa, si la masa total de plusvalía aumenta a 150 y el capital total permanece el mismo (1.000), entonces la tasa general media de ganancia aumentará del 10 al 15 %, aunque las tasas de ganancia no cambien en las ramas

teóricamente sospechosas desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo. Al mismo tiempo, esas magnitudes reflejan fenómenos reales de la economía social, o sea, las masas de trabajo social vivo y el capital social. El carácter específico de la teoría de Marx sobre el precio de producción consiste precisamente en el hecho de que toda la cuestión de las relaciones entre la plusvalía y la ganancia se transfiere de los capitales individuales al capital social total. Esta es la razón por la cual, en nuestra exposición de la teoría de Marx, diferentes tasas de ganancia en diferentes esferas no sirven como eslabones intermedios necesarios para una teoría de la tasa media de ganancia; esto puede resumirse de la siguiente manera. En la economía capitalista, la *distribución del capital* no es proporcional a la *distribución de trabajo vivo*. Una cantidad diferente de trabajo vivo, y por ende de *trabajo excedente*, corresponde a cada 100 unidades de capital en las diferentes ramas. (Las diferentes tasas de ganancia representan expresiones numéricas de esta relación entre el trabajo excedente y el capital en cada rama.) Esta *composición orgánica* del capital en diferentes ramas y la *magnitud del capital* en cada rama determinan la masa total de trabajo excedente y la plusvalía en las ramas particulares y en toda la economía. Debido a la competencia entre capitales, capitales iguales en diferentes esfera obtienen ganancias iguales, y por consiguiente, la ganancia que los capitales particulares obtienen no es proporcional a la cantidad de trabajo vivo activado por esos capitales. En consecuencia, la ganancia no es proporcional a la plusvalía, sino que está determinada por la *tasa media de ganancia*, es decir, por la relación entre la *plusvalía total* y el *capital social total*.

Si una lectura del capítulo VIII del tomo III de *El Capital* da la impresión de que las diferencias en las tasas de ganancia que surgen a causa de la venta de las

particulares de la producción (esto es posible si el capital se distribuye entre las diferentes ramas de otra manera).

mercancías según su valor-trabajo desempeñan el papel de un eslabón indispensable en las construcciones de Marx, ello se explica por las siguientes propiedades de su exposición. Cuando Marx se aproxima a los lugares decisivos de su sistema, cuando debe pasar de las definiciones generales a explicaciones más particulares, de los conceptos generales a sus modificaciones, de una “determinación de la forma” a otra, apela al siguiente método de exposición. Mediante un enorme poder de pensamiento, extrae todas las conclusiones lógicas de la primera definición que elabora, para desarrollar luego intrépidamente todas las consecuencias que se desprenden de ese concepto hasta sus extremos lógicos. Muestra al lector todas las contradicciones de esas consecuencias, es decir, su divergencia de la realidad. Cuando la atención del lector ha sido llevada a este límite, cuando el lector comienza a pensar que la definición inicial debe ser totalmente rechazada, porque es contradictoria, Marx acude en su ayuda y sugiere una solución para el problema, solución que no consiste en desechar la primera definición, sino más bien en “modificarla”, “desarrollarla” y completarla. Así se eliminan las contradicciones. Marx hace esto en el capítulo IV del tomo I de *El Capital*, cuando examina la transición del valor de las mercancías al valor de la fuerza de trabajo. Extrae una conclusión acerca de la imposibilidad de la formación de plusvalía sobre la base de un intercambio de las mercancías según su valor-trabajo, esto es, llega a una conclusión que está manifiestamente en conflicto con la realidad. En el análisis posterior, esta conclusión es rechazada por la teoría del valor de la fuerza de trabajo. Así es como está construido el capítulo VIII del tomo III de *El Capital*. Sobre la base de la venta de los artículos según su valor-trabajo, Marx concluye que existen tasas diferentes de ganancia en esferas diferentes. Desarrollando esta conclusión hasta sacar todas sus consecuencias, establece al final del capítulo VIII que esa

conclusión entra en conflicto con la realidad y que tal contradicción debe ser resuelta. En el tomo I de *El Capital*, Marx nunca había sostenido que era imposible la existencia de la plusvalía; aquí no dice que son posibles diferentes tasas de ganancia. La imposibilidad de la plusvalía en el capítulo IV del tomo I, y la posibilidad de tasas diferentes de ganancia en el capítulo VIII del tomo III, no sirven a Marx como eslabones lógicamente necesarios para sus construcciones sino como prueba de lo opuesto. El hecho de que estas conclusiones conduzcan a un absurdo lógico muestra que el análisis aún no ha terminado y debe ser llevado más adelante. Marx no establece la existencia de diferentes tasas de ganancia, sino por el contrario la insuficiencia de toda teoría que se base en tal premisa.

Hemos llegado a la conclusión de que la tasa media de ganancia está determinada por la relación entre la plusvalía total y el capital social total. De esto se sigue que los cambios en la *tasa media de ganancia* pueden provenir de cambios en la *tasa de la plusvalía*, y también de las variaciones en las relaciones de la plusvalía con el capital social total. En el primer caso, el cambio sólo puede ocurrir porque el valor de la fuerza de trabajo disminuya o porque aumente, causas ambas igualmente imposibles a menos que se modifique la productividad del trabajo que produce medios de subsistencia, es decir, a menos que cambie el valor de las mercancías que se destinan al consumo del obrero” (C., III, p. 207). Tomemos ahora el segundo caso, cuando los cambios parten del capital, o sea, de un aumento o un decrecimiento de su parte constante. La relación modificada entre el capital constante y el trabajo refleja un cambio en la productividad del trabajo. “Por tanto, al cambiar la productividad del trabajo tiene que operarse necesariamente un cambio en cuanto al valor de ciertas mercancías” (*Ibid.*). Los cambios en la tasa media de ganancia, resulten de la tasa de la plusvalía o del capital, son en ambos casos provocados, en último análisis, por

cambios en la productividad del trabajo y, en consecuencia, por cambios en el valor de ciertos artículos.

De esto se desprende que los cambios en los costos de producción y en las tasas medias de ganancia son causados por cambios en la productividad del trabajo. Y puesto que el precio de producción consiste en los gastos de producción más la ganancia media, *las variaciones en los precios de producción son, en último análisis, causados por cambios en la productividad del trabajo y en el valor-trabajo de algunos artículos*. Si el cambio en el precio de producción es causado por un cambio en los costos de producción, esto significa que la productividad del trabajo, en la esfera considerada de la producción, y el valor-trabajo en ésta, han cambiado. “Rige, pues, la ley de que al cambiar el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio operado en la cuota general de ganancia, aunque pueda permanecer inalterable su propio valor, tiene necesariamente que producirse un cambio de valor en lo tocante a las otras mercancías (*Ibid.*), es decir, cambios en la productividad del trabajo en otras esferas. En todos los casos, el precio de producción cambia en relación con cambios en la productividad del trabajo y cambios correspondientes en el valor-trabajo. El esquema de las relaciones causales entre el precio de producción, por un lado, y la productividad del trabajo y el valor-trabajo, por el otro, es el siguiente: productividad del trabajo-valor abstracto-valor-costos de producción más ganancia media-precio de producción.

4. EL VALOR-TRABAJO Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN

Ahora podemos considerar, finalmente, la cadena de eslabones lógicos que completan la teoría del precio de producción de Marx. Esa cadena consiste en los siguientes eslabones básicos: *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-precio de producción-distribución del capital-distribución del trabajo*. Si comparamos este esquema de seis elementos con el

esquema de cuatro elementos de la producción mercantil simple, *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-distribución del trabajo*, vemos que los eslabones del esquema de la producción mercantil simple se han convertido en eslabones del esquema de la economía capitalista. Por consiguiente, la teoría del valor-trabajo es un fundamento necesario de la teoría del precio de producción, y ésta es un desarrollo necesario de la teoría del valor-trabajo. La publicación del tercer volumen de *El Capital* dio origen a una enorme literatura sobre las llamadas “contradicciones” entre el tomo I y el III de *El Capital*. Los críticos sostenían que en el tomo III Marx había repudiado en esencia su teoría del valor-trabajo, y algunos hasta afirmaban que, cuando había escrito el primer volumen, nunca había soñado en las dificultades y contradicciones en que lo sumiría la teoría del valor-trabajo cuando tuviera que explicar la tasa de ganancia. El prólogo de Karl Kautsky al tercer volumen de *El Capital* testimonia que, cuando fue publicado el primer volumen, la teoría del precio de producción explicada en el tomo III ya había sido elaborada por Marx en todos sus detalles. Ya en el tomo I Marx frecuentemente señala que en la sociedad capitalista los precios medios comerciales se apartan de los valores-trabajo. El contenido del tercer tomo de *Theorien über den Mehrwert* también nos informa de otra circunstancia importante. Toda la economía política posterior a Ricardo gira alrededor del problema de la relación entre el precio de producción y el valor-trabajo. La respuesta a este problema era una tarea histórica para el pensamiento económico. En opinión de Marx, el mérito particular de su teoría del valor consistía en brindar una solución a este problema.

Los críticos que ven contradicciones entre los tomos I y III de *El Capital* adoptan como punto de partida una concepción estrecha de la teoría del valor, pues la consideran exclusivamente como una fórmula de las proporciones cuantitativas del intercambio de mercancías.

Desde tal punto de vista, la teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no representan dos etapas o grados lógicos de abstracción de los mismos fenómenos económicos, sino más bien dos teorías o afirmaciones diferentes que se contradicen entre sí. La primera teoría sostiene que las mercancías se intercambian en proporción al gasto de trabajo necesario para su producción. La segunda teoría afirma que las mercancías no se intercambian de manera proporcional a estos gastos de trabajo. ¡Extraño método de abstracción!, dicen los críticos; primero sostiene una cosa, y luego otra que contradice a la primera. Pero estos críticos no toman en cuenta que la fórmula cuantitativa para el intercambio de mercancías sólo es la conclusión de una teoría muy compleja que trata de la *forma* social de los fenómenos relacionados con el valor, el reflejo de un determinado tipo de relaciones sociales de producción entre personas, así como el *contenido* de estos fenómenos, su papel como reguladores de la distribución del trabajo social.

La anarquía de la producción social; la ausencia de relaciones sociales directas entre los productores; la influencia mutua de sus actividades laborales a través de las cosas que son producto de su trabajo; la conexión entre el movimiento de las relaciones de producción entre las personas y el movimiento de las cosas en el proceso de la producción material; la “cosificación” de las relaciones de producción; la transformación de sus propiedades en propiedades de las “cosas”: *todos estos fenómenos del fetichismo de la mercancía se hallan igualmente presentes en toda economía mercantil, tanto simple como capitalista*. Caracterizan al valor-trabajo y al precio de producción por igual. Pero toda economía mercantil se basa en la división del trabajo, esto es, representa un sistema de distribución del trabajo. ¿Cómo se lleva a cabo esta división del trabajo entre diversas esferas de la producción? Está dirigida por el mecanismo de los precios comerciales, que provoca los flujos y reflujos del trabajo.

Las fluctuaciones de los precios comerciales manifiestan cierta regularidad, pues oscilan alrededor de cierto nivel medio, alrededor de un precio “estabilizador”, como lo llama adecuadamente Oppenheimer.¹⁵⁹ Este precio “estabilizador”, a su vez, cambia en relación con el aumento de la productividad del trabajo y sirve como regulador de la distribución del trabajo. *El aumento de la productividad del trabajo influye sobre la distribución del trabajo social a través del mecanismo del precio comercial, cuyo movimiento está sujeto a la ley del valor.* Este es el mecanismo abstracto más simple que distribuye el trabajo en la economía mercantil. Este mecanismo existe en toda economía mercantil, incluyendo la economía capitalista. En ésta, no hay otro mecanismo que distribuya el trabajo que la fluctuación de los precios comerciales. Pero puesto que la economía capitalista es un sistema complejo de relaciones sociales de producción en el que las personas no se relacionan entre sí solo como propietarias de mercancías, sino también como capitalistas y trabajadores asalariados, el mecanismo que distribuye el trabajo funciona de una manera más compleja puesto que los productores simples de mercancías gastan su propio trabajo en la producción, el aumento de la productividad del trabajo, expresado en el valor-trabajo de los productos, provoca los flujos y reflujos del trabajo, es decir, influye sobre la distribución del trabajo social. En otras palabras, la economía mercantil simple se caracteriza por una relación causal directa entre la productividad del trabajo expresado en el valor-trabajo y la distribución del trabajo.¹⁶⁰ En la sociedad capitalista, esta relación causal no

¹⁵⁹ Franz Oppenheimer, *Wert und Kapitalprofit*, Jena, 1922, p. 23.

¹⁶⁰ Más precisamente, esta relación causal no es directa, pues la productividad del trabajo influye sobre la distribución del trabajo al modificar el valor-trabajo. Por ello hablamos aquí de la “productividad del trabajo que se expresa en el valor-trabajo de los productos”.

puede ser directa, ya que la distribución del trabajo se realiza mediante la distribución del capital. El aumento de la productividad del trabajo, expresado en el valor-trabajo de los productos, no puede influir sobre la distribución del trabajo de otro modo que mediante su influencia sobre la distribución del capital. Tal influencia sólo es posible, a su vez, si los cambios en la productividad del trabajo y el valor-trabajo provocan cambios en los costos de producción-precio de producción.

Así, el esquema: productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-distribución del trabajo, representa, por así decir, *un modelo teórico de las relaciones causales directas entre el aumento de la productividad del trabajo, expresado en el valor-trabajo, y la distribución del trabajo social*. El esquema: productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-precio de producción- distribución del capital-distribución del trabajo, representa *un modelo teórico de la misma cadena causal*, en donde la productividad del trabajo representa un modelo teórico de la misma cadena causal, en donde la productividad del trabajo no afecta de manera directa a la distribución del mismo, sino a través de un “eslabón intermedio” (expresión que Marx usa a menudo en este contexto): mediante el precio de producción y la distribución del capital. En ambos esquemas, los términos primero y último son los mismos. El mecanismo de las relaciones causales entre ellos también es el mismo. Pero, en el primer esquema, suponemos que la conexión causal es más inmediata y directa. En el segundo esquema, introducimos elementos que complican la situación, es decir, eslabones intermedios. Éste es el camino usual del análisis abstracto, camino al cual Marx recurrió en todas sus construcciones. El primer esquema representa un modelo más abstracto, más simplificado, de los fenómenos pero es indispensable para la comprensión de las formas más complejas de los fenómenos que se producen en la sociedad capitalista. Si limitáramos el alcance del análisis a los eslabones

intermedios que son visibles en la superficie de los fenómenos en la economía capitalista, o sea el precio de producción y la distribución del capital, nuestro análisis sería incompleto en ambas direcciones, al comienzo y al final. Tomaríamos el precio de producción (vale decir, los gastos de producción más la ganancia media) como punto de partida. Pero si se explica el precio de producción en términos de los costos de producción, simplemente referimos el valor del producto al valor de sus componentes, esto es, no salimos de un círculo vicioso. La ganancia media queda sin explicar, al igual que su volumen y sus cambios. Así, el precio de producción sólo puede ser explicado por cambios en la productividad del trabajo o en el valor-trabajo de los productos. Por una parte, nos equivocamos si consideramos la distribución del capital como punto final de nuestro análisis; debemos pasar a la distribución del trabajo social. De este modo, la teoría del precio de producción debe basarse inevitablemente en la teoría del valor-trabajo. Por otra parte, la teoría del valor-trabajo debe ser desarrollada y completada en la teoría del precio de producción. Marx rechazó todo intento de construir la teoría de la economía capitalista partiendo directamente de la teoría del valor-trabajo, evitando los eslabones intermedios, la ganancia media y el precio de producción. Caracterizó tales intentos como “tentativas por forzar y adecuar directamente relaciones concretas a la relación elemental del valor” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 145), “tentativas que presentan como existente aquello que no existe” (*Ibid.*, p.97).

Por ende, la teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no son teorías de dos tipos diferentes de economía, sino de la misma economía capitalista considerada en dos niveles diferentes de abstracción científica. La teoría del valor-trabajo es una teoría de la economía mercantil simple, no en el sentido que explica el tipo de economía que precedió a la economía capitalista,

sino en el sentido que sólo describe un aspecto de la economía capitalista, a saber, las relaciones de producción entre productores de mercancías características de toda economía mercantil.

5. FUNDAMENTOS HISTÓRICOS DE LA TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO

Después de la publicación del tercer volumen de *El Capital*, los adversarios de la teoría del valor de Marx, y en cierta medida también sus defensores, crearon la impresión de que las conclusiones del tercer volumen demostraban la inaplicabilidad de la ley del valor-trabajo a la economía capitalista. Esta es la razón por la cual ciertos marxistas se inclinaron a construir un llamado fundamento “histórico” para la teoría del valor de Marx. Sostenían que, si bien la ley del valor-trabajo, en la forma en que Marx la desarrolló en el tomo I de *El Capital* no era aplicable a la economía capitalista, era sin embargo totalmente válida para el período histórico que precedió al surgimiento del capitalismo y en el cual dominaban las pequeñas artesanías y la economía campesina. En el tercer volumen de *El Capital* es posible encontrar ciertos pasajes que pueden ser interpretados de este modo. Allí Marx dice que “es absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino históricamente, como el *prius* de los precios de producción” (C., III, p. 182). Estos comentarios breves de Marx fueron desarrollados en detalle por Engels en el artículo publicado en 1895 en *Neue Zeit*.¹⁶¹ Aquí Engels brindó una base para la idea de que la ley del valor de Marx estuvo en vigencia durante un período histórico que duró de cinco mil a siete mil años, período que comenzó con la aparición del intercambio y terminó en el siglo xv, cuando surgió el capitalismo. El artículo de Engels encontró ardientes

¹⁶¹ Traducción rusa en *Novoa Slovo*, septiembre de 1897.

defensores pero también ardientes opositores, algunos de ellos marxistas. Los opositores señalaron que el intercambio no abarcó toda la economía social antes de la aparición del capitalismo, que abarcó primero los excedentes que quedaban después de la satisfacción de las necesidades de la unidad económica autosuficiente y natural, que el mecanismo de la igualación general de diferentes gastos individuales de trabajo en unidades económicas separadas en el mercado no existía y que, por consiguiente, no era correcto hablar de trabajo abstracto y socialmente necesario, que constituye la base de la teoría del valor. Aquí no nos ocuparemos de la controversia histórica acerca de si las mercancías se intercambiaban en proporción al trabajo gastado en su producción antes de la aparición del capitalismo. Por razones metodológicas, nos oponemos a relacionar esta cuestión con la de la significación teórica de la ley del valor-trabajo para la explicación de la economía capitalista.

Ante todo, volvamos a la obra de Marx. Algunos pasajes del tomo III de *El Capital* pueden ser usados por los defensores de una explicación histórica del valor-trabajo. Sin embargo, ahora que disponemos de otras obras de Marx, sabemos con certeza que éste se opuso enérgicamente a la idea de que la ley del valor estuvo en vigencia en el periodo precedente al desarrollo del capitalismo. Marx objetó la concepción del economista inglés Torrens, defensor de una tesis que puede encontrarse hasta en la obra de Adam Smith. Torrens sostenía que el pleno desarrollo de una economía mercantil y, por consiguiente, el pleno desarrollo de las leyes propias de esta economía, sólo es posible en el capitalismo y no antes. “Esto significa que la ley del valor-trabajo existe en la producción que no es mercantil (o sólo en parte lo es), pero no existe en la producción que no se basa en la existencia de productos en forma de mercancías. Esa ley misma, y la mercancía como forma general de los

productos, son abstraídas de la producción capitalista, y ahora presuntamente la primera no puede aplicarse a ella” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 80). “Ahora resulta que la ley del valor, abstraída de la producción capitalista, contradice los fenómenos de ésta” (*Ibid.*, p. 78). Estas notas irónicas de Marx muestran claramente su relación con la concepción de la teoría del valor como una ley que funciona en la economía precapitalista pero no en la economía capitalista. Pero ¿cómo podemos reconciliar estas afirmaciones con algunas observaciones del tomo III de *El capital*? La aparente divergencia entre ellas desaparece si volvemos a la *Introducción a la crítica de la economía política*, que nos ofrece una valiosa explicación del método abstracto de análisis de Marx. Éste subraya que el método de pasar de conceptos abstractos a conceptos concretos es sólo un método por el cual el pensamiento comprende lo concreto, y no la manera en que el fenómeno concreto realmente sucedió.¹⁶² Esto significa que la transición del valor-trabajo, o de la economía mercantil, al precio de producción, o a la economía capitalista, es un método para comprender lo concreto, es decir, la economía capitalista. Se trata de una abstracción teórica, y no de un cuadro de la transición histórica de la economía mercantil simple a la economía capitalista. Esto confirma la idea que formulamos antes, de que los cuadros del capítulo IX del tercer volumen de *El Capital*, que ilustran la formación de tasas medias de ganancia a partir de tasas diferentes de ganancia, pintan un esquema teórico de los fenómenos y no el desarrollo histórico de ellos. “La categoría económica más simple, como, por ejemplo, el valor de cambio (...) no puede existir jamás de otro modo que bajo la forma de relación unilateral abstracta de un todo concreto y viviente ya dado” (*Ibid.*), o sea, la economía capitalista.

¹⁶² *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, Int., op. cit., pp. 21-22.

Después de haber explicado el carácter teórico de las categorías abstractas, Marx se pregunta: “¿Pero estas categorías simples, no tienen una existencia histórica o natural, anterior a las categorías concretas?” (*Ibid.*). Marx responde que tales casos son posibles. Una categoría simple (por ejemplo, el valor) puede existir históricamente antes de la categoría concreta (por ejemplo, el precio de producción). Pero en este caso, la categoría simple tiene aún un carácter rudimentario, embrionario, que refleja relaciones de lo “concreto no desarrollado”. Así, “aunque la categoría más simple haya podido existir históricamente antes que la más concreta, en su pleno desarrollo intensivo y extensivo puede pertenecer sólo a una forma social compleja” (*Ibid.*, p. 24). Aplicando esta conclusión al problema que nos interesa, podemos decir: el valor-trabajo (o la mercancía) es “anterior” históricamente al precio de producción (o capital). Existió en una forma rudimentaria antes del capitalismo, y sólo el desarrollo de la *economía mercantil preparó la base para el surgimiento de la economía capitalista*. Pero el valor-trabajo, en su forma desarrollada, sólo existe en el capitalismo. La teoría del valor-trabajo, que desarrolla un sistema lógico completo de las categorías del valor, trabajo abstracto, trabajo socialmente necesario, etc., expresa la “relación unilateral abstracta de un todo concreto y vivo ya dado”, vale decir, expresa la abstracción de la economía capitalista.

El problema histórico de si las mercancías se intercambiaron en proporción a los gastos de trabajo antes de la aparición del capitalismo, debe ser distinguido del concerniente a la significación teórica que posee la teoría del valor-trabajo. Si se respondiera afirmativamente al primer problema y si el análisis de la economía capitalista no requiriera la teoría del valor-trabajo, podríamos considerar dicha teoría como una introducción histórica a la economía política, pero en modo alguno como un fundamento teórico básico sobre el cual se construye la

economía política de Marx; y a la inversa, si se respondiera negativamente al problema histórico pero se demostrara el carácter indispensable de la teoría del valor-trabajo para la comprensión teórica de los complejos fenómenos de la economía capitalista, esta teoría seguiría siendo el punto de partida de la teoría económica, como lo es ahora. En resumen, cualquiera que fuera el modo como se resolviera el problema histórico acerca de la influencia de la ley del valor-trabajo en el período anterior al capitalismo, tal solución no eximiría en modo alguno a los marxistas de su responsabilidad de aceptar el desafío de sus adversarios en el problema referente a la significación teórica de la ley del valor-trabajo para la comprensión de la economía capitalista. Confundir el encuadre teórico con el encuadre histórico de la teoría del valor no sólo es inútil, como hemos mostrado, sino también perjudicial. Tal tratamiento coloca en primer plano las proporciones del intercambio e ignora la forma social y la función social del valor como regulador de la distribución del trabajo, función que el valor desempeña en gran medida sólo en una economía mercantil desarrollada, es decir, una economía capitalista. Si el analista descubre que tribus primitivas, que viven en las condiciones de una economía natural y raramente apelan al cambio, se guían por los gastos de trabajo cuando establecen proporciones para el intercambio, se siente inclinado a hallar aquí la categoría del valor. Se transforma el valor en una categoría suprahistórica, en gastos de trabajo independientes de la forma social de la organización del trabajo.¹⁶³ El encuadre "histórico" del problema conduce, pues, a ignorar el carácter histórico de la categoría del valor. Otros teóricos, suponiendo que "la aparición del valor de cambio debe buscarse en una economía natural que se convierte en economía

¹⁶³ Ver A. Bogdanov de I. Stepanov, *Kurs politicheskoi ekonomii* (Curso de economía política), t. II, libro 4, pp. 21-22.

monetaria”, finalmente determinan el valor, no en términos del trabajo que *el productor gasta en su producción*, sino por el valor que el *productor tendría que gastar* en ausencia del intercambio y de la necesidad de hacer el producto con su propio trabajo.¹⁶⁴

La teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción difieren una de otra no como teorías diferentes que tienen vigencia en diferentes periodos históricos, sino como defiere una teoría abstracta de un hecho concreto, como dos grados de abstracción de la misma teoría sobre la economía capitalista. La teoría del valor-trabajo sólo presupone relaciones de producción entre productores de mercancías. La teoría del precio de producción supone, además, relaciones de producción entre capitalista y obreros, por un lado, y entre diversos grupos de capitalistas industriales, por el otro.

XIX. EL TRABAJO PRODUCTIVO

Para formular exactamente el problema del trabajo productivo debemos ante todo realizar una tarea preliminar: debemos determinar el significado exacto de la teoría de Marx sobre el trabajo productivo. Desafortunadamente, ninguna parte de la vasta literatura crítica sobre Marx está tan llena de discrepancias conceptuales como las concernientes a este problema, tanto entre los marxistas como entre ellos y sus adversarios. Una de las razones de esa confusión es la idea poco clara que se tiene de las concepciones mismas de Marx sobre el trabajo productivo.

Para interpretar las ideas de Marx, es necesario partir

¹⁶⁴ P. Maslov, *Teoríya razvoitiya narodnogo khozyaistva* (Teoría del desarrollo de la economía nacional), 1910, pp. 180-183.

del capítulo IV del tomo I de sus *Theorien über den Mehrwert*, que lleva el título de “El trabajo productivo y el trabajo improductivo”. Marx brinda una breve formulación de las ideas desarrolladas en este capítulo en el tomo I de *El Capital*, en el capítulo XIV: “La producción capitalista no es ya *producción de mercancías*, sino que es, sustancialmente, producción de plusvalía. El obrero no produce para sí mismo, sino para el capital. Por eso, ahora no basta con que produzca en términos generales, sino que ha de producir concretamente plusvalía. Dentro del capitalismo, *sólo es productivo el obrero que produce plusvalía para el capitalista o que trabaja para hacer rentable el capital*. Si se nos permite poner un ejemplo ajeno a la órbita de la producción material, diremos que un maestro de escuela es obrero productivo si, además de moldear las cabezas de los niños, moldea su propio trabajo para enriquecer al patrón. El hecho de que éste invierta su capital en una fábrica de enseñanza en vez de invertirlo en una fábrica de salchichas, no altera en lo más mínimo los términos del problema. Por tanto, el concepto del trabajo productivo no entraña simplemente una relación entre la actividad y el efecto útil de ésta, entre el obrero y el producto de su trabajo, sino que lleva además implícita una relación específica social e históricamente dada de producción, que convierte al obrero en instrumento directo de valorización del capital” (C., I, pp. 425-426). Después de afirmar esto, Marx promete considerar esta cuestión en detalle en el “tomo IV” de *El Capital*, es decir, en su libro dedicado al estudio de las teorías sobre la plusvalía. En efecto, al final del primer tomo de esta obra encontramos una digresión que, en esencia, constituye un desarrollo detallado de las ideas ya formuladas en el tomo I de *El Capital*.

Ante todo, Marx señala que “sólo los burgueses de horizonte limitado, que conciben las formas capitalistas como las formas absolutas de la producción, pueden confundir el problema de qué sea el trabajo productivo

desde el punto de vista del capital con este otro: ¿qué trabajo es productivo de por sí, qué es de por sí el trabajo productivo?"¹⁶⁵ Marx descarta por inútil la cuestión de qué tipo de trabajo es productivo en general, en todas las épocas históricas, independientemente de las relaciones sociales concretas. Todo sistema de relaciones de producción, todo orden económico, tiene su concepto del trabajo productivo. Marx limita su análisis a la cuestión de qué trabajo es productivo desde el punto de vista del capital, o en el sistema capitalista de economía. Responde a esto del siguiente modo: "Dentro del sistema de la producción capitalista trabajo productivo es, pues, aquel que produce plusvalía para su patrón, el trabajo que transforma las condiciones objetivas en capital y el propietario de ellas en capitalista, el trabajo que produce como capital su propio producto" (*Ibid.*, p. 217). "Sólo es productivo el trabajo que se convierte directamente en capital o, lo que es lo mismo, el trabajo que constituye el capital variable" (*Ibid.*, p.216). En otras palabras, el trabajo productivo es "aquel que se cambia directamente por capital" (*Ibid.*, p. 137), vale decir, el trabajo que el capitalista compra como capital variable con el propósito de usarlo para crear valores de cambio y plusvalía. El trabajo improductivo es aquel que "no se cambia por capital, sino *directamente* por renta, por salario o ganancia y, naturalmente, por los diversos elementos que forman la ganancia del capitalista, como son el interés y la renta del suelo" (*Ibid.*, p.137).

De las definiciones de Marx se desprenden necesariamente dos conclusiones:

1) todo trabajo que el capitalista compra con su capital variable con el fin de extraer de él una plusvalía es trabajo productivo, independientemente de que este

¹⁶⁵ Marx, *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, Ed. Cartago, Buenos Aires, 1956, tomo I, p. 216.

trabajo se materialice o no en objetos y de que sea o no objetivamente necesario o útil para proceso social de producción (por ejemplo, el trabajo de un payaso empleado por un empresario de circo). 2) Todo trabajo que el capitalista no compra con su capital variable no es productivo desde el punto de vista de la economía capitalista, aunque este trabajo pueda ser objetivamente útil y pueda materializarse en artículos de consumo que satisfagan necesidades humanas de subsistencia. A primera vista estas dos conclusiones son paradójicas y contradicen el concepto común de trabajo productivo. Sin embargo, se deducen lógicamente de la definición de Marx. Y éste la aplica audazmente. “Un actor, incluso un clown, puede ser, por tanto, un obrero productivo si trabaja al servicio de un capitalista, de un patrón, y entrega a éste una cantidad mayor en trabajo de la que recibe de él en forma de salario. En cambio, un sastre que trabaja a domicilio por días, para reparar los pantalones del capitalista, no crea más que un valor de uso y no es, por tanto, más que un obrero improductivo. El trabajo del actor se cambia por capital, el del sastre por renta. El primero crea plusvalía; el segundo no hace más que consumir renta” (*Ibid.*, p. 137). A primera vista, este ejemplo es sorprendentemente paradójico. El trabajo inútil del payaso es considerado trabajo productivo y el trabajo sumamente útil del sastre es tratado como improductivo. ¿Cuál es el significado de estas definiciones de Marx?

En la mayoría de los textos de economía política, el trabajo productivo es abordado desde el punto de vista de su necesidad objetiva para la producción social en general, o para la producción de bienes materiales. En estos enfoques, el factor decisivo es el *contenido* del trabajo, o sea, su resultado, que es habitualmente un objeto material al cual está dirigido el trabajo y es creado por él. El problema que aborda Marx no tiene nada en común con este otro, excepto el nombre. Para Marx, el trabajo productivo

significa: trabajo incorporado al *sistema social de producción*. A Marx le interesaba la cuestión de qué producción social se trata, de cómo la actividad laboral de las personas que están empeñadas en el sistema social de producción difiere de la actividad laboral de las personas que no están empeñadas en dicha producción (por ejemplo, el trabajo orientado hacia la satisfacción de necesidades personales o al servicio de una casa). ¿Cuál es el criterio por el que se incluye la actividad laboral de los hombres en la producción social? ¿Qué es lo que hace a esta actividad trabajo “productivo”? Marx dio la siguiente respuesta a este problema. Todo sistema de producción se caracteriza por el conjunto de las relaciones de producción determinadas por la forma social de organización del trabajo. En la sociedad capitalista el trabajo está organizado en la forma de trabajo asalariado, esto es, se organiza la economía en la forma de empresas capitalistas donde trabajadores asalariados trabajan bajo las órdenes de un capitalista. Crean mercancías y rinden una plusvalía al capitalista. *Sólo el trabajo organizado en la forma de empresas capitalistas*, que tiene la forma de trabajo asalariado, alquilado por el capital con el fin de extraer de él una plusvalía, se incluye en el *sistema de la producción capitalista*. *Ese trabajo es trabajo “productivo”*. Todo tipo de trabajo que es incluido en el sistema social de producción dado puede ser considerado como productivo, es decir, todo tipo de trabajo organizado en la determinada forma social característica del sistema de producción considerado. Dicho de otro modo, el trabajo es considerado productivo o improductivo no desde el punto de vista de su *contenido*, o sea, en términos del carácter de la actividad laboral concreta, sino desde el punto de vista de *la forma social de su organización*, de su compatibilidad con las relaciones de producción que caracterizan al orden económico dado de la sociedad. Marx señaló con frecuencia esta característica. Este aspecto distingue a su teoría de las teorías comunes sobre el trabajo productivo,

que asignan un papel decisivo al contenido de la actividad laboral. “El punto de apoyo para reunir estos elementos de juicio no lo dan, pues, los resultados materiales del trabajo, ni tampoco la naturaleza del producto, ni el rendimiento del trabajo considerado como trabajo concreto, sino las formas sociales específicas, las relaciones sociales de la producción dentro de las que se realizan” (*Ibid.*, p. 137). Es una definición que “no proviene ni del contenido ni del rendimiento del trabajo, sino exclusivamente de la forma social específica que éste reviste” (*Ibid.*, p. 138). “El carácter concreto del trabajo y de su producto no guarda de por sí la menor relación con esta división del trabajo en productivo e improductivo” (*Ibid.*). “... el contenido de este trabajo no interesa para nada, por el momento” (*Ibid.*, p. 221). “Esta división del trabajo en trabajo productivo e improductivo no afecta para nada, de por sí, a la categoría específica del trabajo ni al valor de uso en que toma cuerpo su especialidad” (*Ibid.*, p. 139).

De todo esto se desprende que, desde el punto de vista material, el mismo trabajo puede ser productivo o improductivo (es decir, puede estar o no incluido en el sistema capitalista de producción), según que esté o no organizado en la forma de empresa capitalista. “El obrero de una fábrica de pianos, por ejemplo, es un obrero productivo. Su trabajo no se limita a reponer el salario que consume, sino que su producto, el piano, la mercancía vendida por el fabricante, contiene además del salario, plusvalía. Supongamos, en cambio, que adquiriendo todos los elementos necesarios para ello, una persona, en vez de comprar el piano al fabricante, contrate a un obrero para que se lo construya en su casa. Este obrero sería un obrero improductivo, pues su trabajo se cambiaría directamente por la renta de quien le encargase el piano” (*Ibid.*, p. 139). En el primer caso, el trabajador que construye el piano está incorporado a una empresa capitalista, y por ende, a un sistema de producción capitalista. En el segundo caso no

es así. “Cuando Milton, por ejemplo, escribía *El Paraíso perdido*, era un obrero improductivo. En cambio, es un obrero productivo el autor que suministra a su editor originales para ser publicados. Milton produjo *El Paraíso perdido* como el gusano de seda produce la seda: por un impulso. Después de lo cual, vendió su producto por 5 mil libras esterlinas. En cambio, el autor que fabrica libros, manuales de economía política por ejemplo, bajo la dirección de su editor, es un obrero productivo, pues su producción se halla sometida por definición al capital que ha de hacer fructificar”. “Una cantante que vende su canto por su propia cuenta es un trabajador improductivo. Pero la misma cantante, si recibe de un empresario el encargo de cantar con el fin de hacer dinero para él, es un trabajador productivo, pues produce capital” (*Ibid.*, p. 220). La forma capitalista de organización del trabajo incluye el trabajo en el sistema de producción capitalista y lo convierte en trabajo “productivo”. Todas las actividades laborales que no se realizan en la forma de una empresa organizada sobre principios capitalistas no se incluyen en el sistema capitalista de producción ni son consideradas trabajo “productivo”. Tal es el carácter de las actividades laborales dirigidas hacia la satisfacción de necesidades personales (resabios de la economía doméstica natural). Aun el trabajo asalariado, si no es empleado para rendir una plusvalía (por ejemplo, el trabajo de sirvientes domésticos), no es productivo en el sentido de la definición dada. Pero el trabajo de sirvientes domésticos no es improductivo porque sea “inútil” o porque no produzca bienes materiales. Como dice Marx, el trabajo de un cocinero produce “valores de uso materiales” (*Ibid.*, p. 138), pero es improductivo si el cocinero se contrata como sirviente personal. Por otro lado, el trabajo de un lacayo, aunque no produzca bienes materiales y sea reconocido habitualmente como “inútil”, puede ser trabajo productivo si está organizado en la forma de una empresa capitalista.

“Los cocineros y los camareros de un hotel serán obreros productivos siempre y cuando su trabajo se traduzca en capital para su patrón, y obreros improductivos si sus servicios representan simplemente la inversión de rentas” (*Ibid.*, p. 138). “Obreros productivos de por sí pueden ser, respecto a mí, obreros improductivos. Si mando empapelar mi casa por un obrero que se halla al servicio de un patrón, es lo mismo que si comprase una casa empapelada y diese mi dinero por una mercancía destinada a mi consumo; en cambio, para su patrón, el obrero empapelador es un obrero productivo, puesto que le produce plusvalía” (*Ibid.*, p. 222). ¿Debemos entender por esto que Marx sólo reconoce un criterio relativo y subjetivo, y no un criterio social y objetivo, del carácter productivo del trabajo? Creemos que no. Marx sólo afirma que el trabajo de un tapicero, si forma parte de la casa del consumidor-cliente, no está incluido en el sistema de producción capitalista. Sólo se hace productivo cuando se incorpora a la economía de un empresario capitalista.

Por consiguiente, sólo el trabajo organizado sobre principios capitalistas y por ende, incluido en el sistema de producción capitalista es trabajo productivo. No debe entenderse la producción capitalista en el sentido del sistema económico-social existente y concreto, que no se compone exclusivamente de empresas de carácter capitalista pues también contiene resabios de formas precapitalistas de producción (por ejemplo, producción campesina y artesanal). El sistema de producción capitalista sólo abarca las unidades económicas constituidas sobre principios capitalistas. Es una abstracción científica derivada de una realidad económica concreta, y en esta forma abstracta representa el objeto de la economía política como ciencia de la economía capitalista. En este como abstracción teórica, el trabajo del campesino y el del artesano no existen. No se considera la cuestión de su carácter productivo. Los artesanos y campesinos “serán vendedores de mercancías y no

vendedores de trabajo; su situación no tiene, por tanto, nada que ver con el cambio del capital ni, por consiguiente, con la distinción de trabajo productivo e improductivo, distinción basada pura y simplemente en el hecho de que el trabajo se cambia, en un caso, por dinero como tal dinero, y en el otro por dinero como capital. Aun produciendo mercancías, estos obreros no son productivos ni improductivos, pues su producción no entra dentro del marco del tipo de producción capitalista” (*Ibid.*, p. 222).

Desde el punto de vista de la definición que da Marx de trabajo productivo, el trabajo del empleado público, de la policía, de los soldados y sacerdotes no puede vincularse con el trabajo productivo. No porque este trabajo sea “inútil” o porque no se materialice en “cosas”, sino sólo porque está organizado sobre principios de derecho público y no en la forma de empresas capitalistas privadas. Un empleado de correos no es un trabajador productivo, pero si el correo estuviera organizado en la forma de una empresa capitalista privada que cobrara dinero por la entrega de cartas y paquetes, los trabajadores asalariados de esas empresas serían trabajadores productivos. Si la tarea de proteger las cargas y los pasajeros en los caminos no fuera realizada por la policía estatal, sino por oficinas de transporte privadas que mantuvieran la protección armada mediante trabajadores contratados, los miembros de tales oficinas serían trabajadores productivos. Su trabajo estaría incluido en el sistema de producción capitalista (por ejemplo, a la ley de las tasas iguales de ganancia para todas las ramas de la producción). No puede decirse esto del correo o de la policía, que están organizados sobre principios de derecho público. La labor de los empleados de correos o de la policía no está incluida en el sistema de producción capitalista; no es trabajo productivo.

Como vemos, cuando Marx define el trabajo

productivo, se abstrae totalmente de su *contenido*, del carácter y el resultado concretos y útiles del trabajo. Considera el trabajo sólo desde el punto de vista de su *forma social*. El trabajo organizado en una empresa capitalista es trabajo productivo. El concepto de “productivo” -como los otros conceptos de la economía política de Marx- tiene un carácter *histórico y social*. Por esta razón, sería sumamente incorrecto atribuir un carácter “materialista” a la teoría del trabajo productivo de Marx. Desde la perspectiva de éste, no se puede considerar como productivo solamente al trabajo que sirve a la satisfacción de necesidades *materiales* y no a las llamadas necesidades *espirituales*). Y en la primera página de *El Capital* Marx escribió: “El carácter de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesa en lo más mínimo para estos efectos” (C., I, p. 3). La naturaleza de las necesidades no tiene ninguna importancia. Del mismo modo, Marx no asignó una significación decisiva a la diferencia entre el trabajo *físico* y el *intelectual*. Marx habló de esto en un conocido pasaje del capítulo XIV de *El Capital*, y en muchos otros lugares. Con referencia “el trabajo de los ingenieros, de los vigilantes, del director, de los empleados; en una palabra, el trabajo de todo el personal cuya colaboración es necesaria para producir determinada mercancía en una esfera cualquiera de la producción material”, afirmó que “estas personas añaden al capital constante su trabajo total, incrementando con ello proporcionalmente el valor del producto” (*Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, tomo I, p. 142). (¿Hasta qué punto es cierto esto para el caso de los banqueros, etc?)¹⁶⁶ Se supone que los trabajadores intelectuales son “indispensables” para el proceso de producción y, por ende, que “ganan” retribuciones derivadas de los productos creados por los trabajadores materiales. Según Marx, sin embargo, ellos crean un nuevo

¹⁶⁶ Más adelante se aclarará la reserva acerca de los banqueros.

valor. De ese valor reciben una retribución y dejan una parte del mismo en manos del capitalista en la forma de valor no pagado, de plusvalía.

El trabajo intelectual necesario para el proceso de producción material no difiere en ningún aspecto del trabajo físico. Es “productivo” si está organizado sobre principios capitalistas. En este caso, es absolutamente igual que el trabajo intelectual esté organizado junto al trabajo físico en una empresa (oficina técnica, laboratorio químico u oficina de contabilidad, en una fábrica) o que esté separado en una empresa independiente (un laboratorio químico experimental independiente que tenga la tarea de mejorar la producción, etc.).

La siguiente diferencia entre tipos de trabajo tiene importante significación para el problema del trabajo productivo: se trata de la diferencia entre el trabajo que “se concreta en valores de uso materiales (*Ibid.*, p. 143) y el trabajo o los servicios “que no asumen forma objetiva, es decir, que no adoptan, considerados como cosas, una existencia propia, distinta de quienes los prestan” (*Ibid.*), “en los que la producción no puede separarse del mismo acto de creación. Es lo que ocurre con todos los ejecutantes, artistas, actores, profesores, médicos, curas, etc.” (*Ibid.*, p. 223).¹⁶⁷ Suponiendo que “todo el mundo de las mercancías, todas las ramas de la producción material,

¹⁶⁷ No siempre los economistas efectúan una clara distinción entre el trabajo que tiene un carácter material, el trabajo destinado a la satisfacción de necesidades materiales, y el trabajo que se encarna en cosas materiales. Por ejemplo, en dos páginas diferentes, S. Bulgakov, al hablar del trabajo productivo, alude, o bien al “trabajo dirigido a elaborar objetos útiles para el hombre”, o bien al “trabajo dirigido hacia la satisfacción de necesidades materiales”, en “*O nekotorykh osnovnykh ponyatyakh politicheskoi ekonomii*” (Sobre algunos conceptos básicos de la economía política), *Nauchnoe Obozrenie* (Panorama científico), 1898, n^o 2, pp. 335 y 338.

de la producción de la riqueza material, se hallan sometidas, teóricamente o de hecho, al tipo de producción capitalista” (*Ibid.*), la esfera de la producción material como un todo está incluida en la esfera del trabajo productivo, es decir, organizada de manera capitalista. Por otro lado, los fenómenos relacionados con la producción no material “representan episodios significantes si los comparamos con el panorama de conjunto. Podemos, por consiguiente, dejarlos a un lado” (*Ibid.*, p. 224). Así, sobre la base de dos supuestos, a saber, 1) que la producción como un todo está organizada sobre principios capitalistas, y 2) que la producción no material está excluida de nuestro análisis, puede definirse el trabajo productivo como trabajo que produce riqueza material. “Por donde hemos descubierto una segunda característica secundaria del trabajo productivo, distinta de su característica determinante e independiente en absoluto del contenido del trabajo” (*Ibid.*, p. 224). Es necesario recordar que se trata de una definición “secundaria”, que sólo es válida si se aceptan las premisas mencionadas, es decir, si se supone de antemano el trabajo organizado en forma capitalista. En realidad, como el mismo Marx lo señaló con frecuencia, el trabajo productivo en el sentido definido y el trabajo que produce riqueza material no coinciden; divergen en dos aspectos. El trabajo productivo incluye el trabajo que aunque no está encarnado en cosas materiales, está organizado sobre principios capitalistas. Por otro lado, el trabajo que produce riqueza material pero no está organizado en la forma de la producción capitalista no es trabajo productivo desde el punto de vista de la producción capitalista (ver *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, p. 143).¹⁶⁸ Si no adoptamos la “definición secundaria”, sino la “característica decisiva” del trabajo productivo, que Marx define como trabajo que

¹⁶⁸ Ver B. I. Corev, *Na ideologicheskome fronte* (Sobre el frente ideológico), 1923, pp. 24-28.

crea plusvalía, vemos que todo rastro de trabajo definido “de manera materialista” queda eliminado de la definición de Marx. Esta toma como punto de partida la forma social (o sea, capitalista) de organización del trabajo. Esta definición tiene un carácter sociológico.

A primera vista, la concepción del trabajo productivo desarrollada en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía* diverge de la idea de Marx sobre el trabajo de los trabajadores y oficinistas empleados en el comercio y el crédito (*Capital*, tomo II, capítulo VI, y tomo III, capítulos XVI-XIX). Marx no considera productivo tal trabajo. Según muchos científicos sociales, incluyendo marxistas, éste se negó a considerar productivo este trabajo porque no produce cambios en las cosas materiales. Según ellos, esto es un resabio de las teorías “materialistas” del trabajo productivo. Al referirse a la oposición de la “escuela clásica”, para la cual el trabajo productivo, o el trabajo que crea valor (desde un punto de vista burgués, esto es una simple tautología), debe ciertamente estar encarnado en cosas materiales”, V. Bazarov se pregunta con asombro: “¿Cómo pudo Marx cometer tal error después de haber descubierto la psicología fetichista del productor de mercancías con tanto ingenio?”¹⁶⁹ A. Bogdanov criticó las teorías que separan los aspectos “intelectual” y “material” del trabajo, y agregó: “Estas concepciones de la economía política clásica no fueron sometidas por Marx a la crítica que merecen; en general, Marx mismo apoyó esas concepciones.”¹⁷⁰

¿Es verdad que los tomos II y III de *El Capital* están impregnados de esa concepción “materialista” del trabajo

¹⁶⁹ V. Bazarov, *Trud proizvoditeinyi i trud, obraznyushchii tsenost* (Trabajo productivo y trabajo que crea valor), San Petersburgo, 1899, p. 23.

¹⁷⁰ A. Bogdanov e I. Stepanov, *Kurs politicheskoi ekonomii* (Curso de economía política), t. 11, 4a. edición, p. 12.

productivo que Marx sometió a una crítica detallada y destructiva en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*? En realidad, no existe tal contradicción patente en las ideas de Marx. Este no renuncia al concepto de trabajo productivo como trabajo organizado sobre principios capitalistas, independientemente de su carácter concreto y útil y sus resultados. Pero, si no es así, ¿por qué Marx no considera el trabajo de los vendedores y los oficinistas organizados en una empresa comercial capitalista como trabajo productivo? Para responder a esta pregunta, debemos recordar que, cuando Marx hablaba de trabajo productivo como trabajo alquilado por el capital en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, sólo tenía presente el *capital productivo*. El agregado al tomo I de esta obra que lleva como título "*La idea del trabajo productivo*",¹⁷¹ comienza con la cuestión del capital productivo. De éste, Marx pasa al trabajo productivo. Este agregado termina con las siguientes palabras: "Aquí no nos hemos referido más que al capital productivo, es decir, al capital directamente empleado en el proceso de producción inmediata. Más adelante nos ocuparemos del capital en el proceso de la circulación. Y cuando tratemos del capital comercial, veremos hasta qué punto los obreros que trabajan para él son productivos o improductivos".¹⁷² Así, la cuestión del *trabajo productivo* reposa en la cuestión del *capital productivo*, es decir, en la conocida teoría del tomo II de *El Capital* sobre "Las metamorfosis del capital y su ciclo", Según esa teoría, el capital pasa por tres fases en su proceso de reproducción: capital-dinero, capital productivo y capital-mercancías. Las fases primera y tercera representan el "proceso de circulación del capital", y la segunda el "proceso de producción del capital". En este esquema, el capital "productivo" no se opone al

¹⁷¹ [Cf. la edición de K. Kautsky de *Teorías de la plusvalía*, Nueva York, International Publishers, 1952.]

¹⁷² Marx, *Historia crítica...* op. cit., tomo I, p. 224.

improductivo, sino al capital en el “proceso de circulación”. El capital productivo organiza directamente el proceso de la creación de bienes de consumo en el sentido más amplio. Ese proceso incluye todo trabajo necesario para la adaptación de bienes a los fines del consumo, por ejemplo, el almacenamiento, el transporte, el empaquetamiento, etc. *El Capital* en el proceso de circulación organiza la “circulación genuina”, la compra y la venta, por ejemplo, la transferencia del derecho de propiedad abstraído de la transferencia real de productos.

Este capital supera la fricción del sistema mercantil capitalista, por así decir, fricción que obedece al hecho de que el sistema se halla escindido en unidades económicas individuales. Precede y sigue al proceso de creación de bienes de consumo, aunque está ligado al mismo indirectamente. La “producción de capital” y la “circulación de capital” son independientes en el sistema de Marx y son tratados separadamente, aunque al mismo tiempo Marx no pierde de vista la unidad de todo el proceso de reproducción del capital. Esta es la base de la distinción entre el trabajo empleado en la producción y el empleado en la circulación. Pero esta división nada tiene que ver con una división del trabajo en trabajo que opera cambios en los bienes materiales y trabajo que no posee esa propiedad. Marx distingue entre el trabajo alquilado por el capital “productivo”, o más precisamente por el capital en la *fase de la producción*, y el trabajo alquilado por el capital-mercancías o el capital-dinero, o más precisamente, el capital en la *fase de la circulación*. Sólo el primer tipo de trabajo es “productivo”, no porque produzca bienes materiales, sino porque es alquilado por el capital “productivo”, esto es, el capital en la fase de la producción. La participación del trabajo en la producción de bienes para el consumidor (no necesariamente bienes materiales) representa, para Marx, una propiedad adicional del carácter productivo del trabajo pero no el criterio para establecerlo.

Este criterio sigue siendo la forma capitalista de organización del trabajo. El carácter productivo del trabajo es una expresión del carácter productivo del capital. El movimiento de las fases del capital determina las características del trabajo que alquilan. Aquí Marx permanece fiel a su idea de que en la sociedad capitalista la fuerza motriz del desarrollo es el capital: sus movimientos determinan el movimiento del trabajo, que está subordinado al capital.

Así, según Marx, *es trabajo productivo* todo tipo de trabajo organizado en las *formas del proceso capitalista de producción* o, más precisamente, el trabajo alquilado por el capital “productivo”, es decir, capital en la *fase de la producción*. El trabajo del vendedor no es productivo, no porque no produzca cambios en los bienes materiales, sino sólo porque es contratado por el capital en la fase de la circulación. El trabajo del payaso al servicio del empresario de circo es productivo aunque no provoque cambios en los bienes materiales y, desde el punto de vista de las exigencias de la economía social, sea menos útil que la labor del vendedor. El trabajo del payaso es productivo porque es empleado por el capital en la fase de la producción. (El resultado de la producción, en este caso, consiste en bienes materiales, en chistes, pero esto no modifica el problema. Los chistes del payaso tienen valor de uso y valor de cambio. Su valor de cambio es mayor que el valor de la reproducción de la fuerza de trabajo del payaso, es decir, que su salario y los gastos en capital constante. Por consiguiente, el empresario obtiene una plusvalía. Por otro lado, el trabajo del boleterero de un circo, que vende entradas para las funciones del payaso, es improductivo, porque es contratado por el capital en la fase de la circulación: sólo ayuda a transferir el “derecho a observar el espectáculo”, el derecho a gozar de los chistes del payaso, de una persona

(el empresario) a otra (el público).¹⁷³

Para una captación exacta de la idea de Marx, es necesario comprender con claridad que la fase de circulación del capital no significa una circulación y distribución “verdaderas”, “reales”, de productos, es decir, un proceso de transferencia real de las manos de los productores a las de los consumidores, acompañado necesariamente de los procesos del transporte, el almacenamiento, el empaquetamiento, etc. La función de circulación del capital sólo consiste en transferir el derecho de propiedad de un producto de una persona a otra, sólo es una transformación del valor de una forma mercancía a una forma dinero o, inversamente, sólo una realización del valor producido. Es una transición ideal o formal, pero no real. Estos son los “gastos de circulación, derivados del simple cambio de forma del valor, de la circulación idealmente considerada” (C., II, p. 121). “Aquí, sólo nos referiremos al carácter general de los gastos de circulación que surgen de la metamorfosis puramente formal” (*Ibid.*, p. 120). Marx demostró la siguiente afirmación: “La ley general es que todos los gastos de circulación que responden simplemente a un cambio de la forma de la mercancía no añaden a ésta ningún valor” (*Ibid.*, p. 132).

Marx distinguió tajantemente entre esta “metamorfosis formal”, que es la esencia de la fase de circulación, y la “función real” del capital-mercancías (C., III, p. 265). Entre estas funciones reales Marx incluía: transporte, almacenamiento, “distribución de las mercancías bajo una

¹⁷³ Lo dicho no significa que Marx no vea diferencia alguna entre la producción material y la producción no material. Al admitir como productivo todo trabajo empleado por el capital productivo, Marx al parecer sostenía que, dentro de este trabajo productivo, era necesario distinguir el “trabajo productivo en sentido estrecho”, es decir, el trabajo empleado en la producción material y encarnado en cosas materiales (*Theorien über den Mehrwert*, III p. 496).

forma distribuible” (Ibíd., p. 264), “expedición, transporte, distribución, venta al por menor” (Ibíd., pp. 276 y 282). Debe entenderse que la realización formal del valor, esto es, la transferencia del derecho de propiedad sobre los productos, “se limita a servir de vehículo a su realización y con ello, al mismo tiempo, al verdadero cambio de las mercancías, a su paso de unas manos a otras, al metabolismo social” (Ibíd., p. 276). Pero teóricamente, la realización formal, la función genuina del capital en la circulación es en todo diferente de las funciones reales mencionadas que son, en esencia, ajenas a este capital y tienen un carácter “heterogéneo” (Ibíd., p. 276). En las empresas comerciales comunes, estas funciones formales y reales habitualmente se mezclan y entrelazan.

El trabajo del vendedor de una tienda sirve a la función real de la conservación, el desempaquetamiento, el empaquetamiento, el transporte, etc., y las funciones formales de la compra y la venta. Pero es posible separar estas funciones tanto en cuanto a personas como en cuanto a lugares: “Las mercancías preparadas para ser compradas o vendidas pueden almacenarse también en docks y otros lugares públicos” (Ibíd., p. 282), por ejemplo, en depósitos comerciales y de transporte. El momento formal de la realización, la compra y la venta, puede producirse en otra parte, en una “oficina de ventas” especial. Los aspectos formales y los reales de la circulación se separan unos de otros.

Marx consideró todas las funciones reales como “procesos de producción persistentes dentro del proceso de circulación” (Ibíd., p. 264), “procesos de producción que pueden continuar en el proceso de circulación” (Ibíd., p. 282). Son “procesos de producción proseguidos simplemente en la circulación y cuyo carácter productivo se oculta bajo la forma de ésta” (C., II, p. 121). Así, el trabajo que se aplica a estos “procesos de producción” es trabajo productivo que crea valor y plusvalía. Si el trabajo

del vendedor consiste en llevar a cabo funciones reales: conservación, transporte, empaquetamiento, etc., es trabajo productivo, no porque se encarne en bienes materiales (la conservación no produce tales cambios), sino porque está empeñado en el “proceso de la producción”, y por consiguiente es contratado por el capital productivo. La labor del mismo empleado comercial es improductiva sólo si sirve exclusivamente a las “metamorfosis formales” del valor, a su realización, a la transferencia ideal del derecho de propiedad sobre el producto de una persona a otra. La “metamorfosis formal” que se produce en la “Oficina de ventas” y que está separada de todas las funciones reales también exige ciertos gastos de circulación y gastos de trabajo, a saber, la contabilidad, el manejo de los libros comerciales, la correspondencia, etc. (C., III, p. 282). Este trabajo no es productivo, pero, una vez más, no porque no cree bienes materiales, sino porque sirve a la “metamorfosis formal” del valor, a la fase de “circulación” del capital en forma pura.

Aceptando la distinción de Marx entre funciones “formales” y funciones “materiales” (preferimos el término “real”, que se encuentra en la obra de Marx; el término “material” puede dar origen a malentendidos), V. Bazarov niega que las funciones formales puedan exigir “la aplicación de un solo átomo de trabajo humano vivo”.¹⁷⁴ “En realidad, sólo el aspecto ‘material’ de las funciones del capital-mercancías absorbe trabajo humano vivo. Pero la metamorfosis formal no exige ningún ‘gasto’ del comerciante.” No estamos de acuerdo con la opinión de Bazarov. Supongamos que todas las funciones reales, “materiales”, se separan de las funciones formales y que los artículos se conservan en depósitos, barracas, etc., especiales. Supongamos que en la “oficina de ventas” sólo

¹⁷⁴ Bazarov. op. cit., p. 35.

se realiza el acto formal de la compra y la venta, la transferencia del derecho de propiedad sobre la mercancía. Los gastos de equipamiento de la oficina, el mantenimiento de los empleados, los agentes de ventas, la contabilidad, en la medida en que son usados por la transferencia del derecho de propiedad de una persona a otra, son todos “gastos genuinos de circulación”, sólo relacionados con la metamorfosis formal del valor. Como podemos ver, aún ésta exige “gastos” del comerciante y la aplicación de trabajo humano que, en este caso, es improductivo, según Marx.

Dirigimos la atención del lector a la cuestión de la contabilidad porque, como afirman algunos autores, Marx negó el carácter productivo del trabajo en la contabilidad, en todos los casos.¹⁷⁵ Sostenemos que tal opinión es errónea. En realidad, las ideas de Marx sobre la “contabilidad” (C., II, capítulo VI) se caracterizan por su extrema oscuridad y pueden ser interpretadas en el sentido indicado. Pero, desde el punto de vista de la concepción de Marx del trabajo productivo, la cuestión del trabajo de los contadores no plantea particulares dudas. Si la contabilidad es necesaria para la ejecución de funciones reales de la producción, aunque esas funciones se lleven cabo en el curso de la circulación (el trabajo del contador se relaciona con la producción, la conservación y el transporte de bienes), entonces la contabilidad se relaciona con el proceso de producción. El trabajo del contador es improductivo sólo cuando realiza la metamorfosis

¹⁷⁵ Tal opinión puede encontrarse en la obra de V. Bazarov (op. cit., p. 49) y de I. Davydov, en su artículo *K voprosu o proizvoditel'nom i neproizvoditel'nom trude* (Contribución al problema del trabajo productivo y el trabajo improductivo), *Nauchnoe Obozrenie* (Panorama científico), 1900, n° 1, p. 154; y en C. Prokopovich, *K Kritike Marks'a* (Contribución a la crítica de Marx), 1901, p. 35; Julian Borchardt, *Die volkswirtschaftlichen Grundbegriffe nach der Lehre von Karl Marx*, Berlín, Buchverlag Rätebund, 1920, p. 72.

formal del valor, la transferencia del derecho de propiedad sobre el producto, el acto de compra y venta en su forma ideal. Repetimos que, en este caso, el trabajo del contador no es improductivo porque no efectúe cambios en bienes materiales (a este respecto, no difiere del trabajo del contador de una fábrica), sino porque es contratado por el capital en la fase de la circulación (separada de todas las funciones reales).

Estas distinciones entre funciones formales y funciones reales del capital-mercancías, o entre la circulación en su forma pura y “los procesos de producción que se llevan a cabo en el proceso de circulación”, fueron aplicadas por Marx en los tomos II y III de *El Capital*. No podemos estar de acuerdo con la opinión de que Marx sólo aplicó esas distinciones en el tomo III, mientras que el tomo II trata arbitrariamente todos los gastos en el intercambio, incluyendo los efectuados en las funciones reales de la circulación, como improductivos. V. Bazarov¹⁷⁶ y A. Bogdanov¹⁷⁷ expresaron tal opinión acerca de una importante diferencia entre el tomo II y el III de *El Capital*. En realidad, incluso en el tomo II de *El Capital* Marx sólo relaciona con los gastos incondicionalmente improductivos los “gastos genuinos de circulación”, y no todos los gastos de circulación (C., II, p. 115). En el tomo II, habla de “procesos de producción” que se realizan en el intercambio y tienen un carácter productivo (*Ibid.*, p. 121). Sin tomar en consideración diferencias secundarias en matices de pensamiento y en la formulación, no hallamos tal contradicción básica entre los tomos II y III de *El capital*. Esto no significa negar que en el capítulo XVII del tomo III, y particularmente en el capítulo VI del tomo II, haya pasajes discordantes, oscuridad

¹⁷⁶ Op. cit., pp. 39-40.

¹⁷⁷ *Kurs političeskoj ekonomii* (Curso de economía política), t. II, parte 4, pp. 12-13.

terminológica y contradicciones particulares, pero la concepción básica del trabajo productivo como aquel que es contratado por el capital (aun en procesos complementarios de la producción que se llevan a cabo en la circulación) y del trabajo improductivo como el que sirve al capital en la fase de circulación pura o en la “metamorfosis formal” del valor es muy clara.

A. Bogdanov objeta la división de Marx de las funciones del capital-mercancías en reales (continuación del proceso productivo) y formales (circulación pura) sobre la base de que, en el capitalismo, las funciones formales son tan “*objetivamente necesarias*” como las reales, puesto que su propósito es satisfacer exigencias reales del sistema productivo considerado.¹⁷⁸ Pero Marx no pretendió negar la necesidad de la fase de circulación en el proceso de reproducción del capital. “Él [el agente comprador y vendedor] realiza una función necesaria, ya que el proceso de reproducción mismo incluye también funciones improductivas” (C., II, p. 117), es decir, la función de la circulación pura. “El tiempo de trabajo que se invierte en estas operaciones [de la circulación pura] se dedica a operaciones que son necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añade ningún valor” (C., III, p. 283). Según Marx, las fases de la producción y la circulación son igualmente necesarias en el proceso de reproducción del capital. Pero esto no elimina las propiedades distintivas de esas dos fases del movimiento del capital. El trabajo contratado por el capital en la fase de la producción y el contratado en la fase de la circulación son ambos necesarios, pero Marx sólo consideraba productivo al primero. A. Bogdanov toma la necesidad objetiva del trabajo para el sistema económico considerado como un criterio de productividad. De este modo, no sólo suprime la diferencia entre el trabajo aplicado a la

¹⁷⁸ Op. cit., p. 13.

producción y el trabajo aplicado a la circulación, sino que agrega condicionalmente “funciones relacionadas con la actividad militar”¹⁷⁹ a las funciones productivas, aunque las funciones relacionadas con la actividad militar están organizadas sobre la base del derecho público y no de la producción capitalista privada. En oposición a Marx, A. Bogdanov no toma como criterio de su productividad la forma social de organización del trabajo, sino “el carácter indispensable” del trabajo, en su forma concreta y útil, para el sistema económico considerado.

Así, las concepciones de los autores que reducen la teoría del trabajo productivo de Marx a una diferencia entre el trabajo encarnado en cosas materiales y el que no posee esta propiedad deben ser consideradas como incondicionalmente erróneas. Hilferding se acerca a este problema de la obra de Marx. Considera todo trabajo “necesario para el propósito social de la producción, y por ende, independiente de la forma histórica determinada que la producción adopten la forma social determinada en consideración”, como productivo. “Por otra parte, el trabajo que sólo se gasta para los fines de la circulación capitalista, es decir, que se origina en la organización histórica determinada de la producción, no crea valor.”¹⁸⁰ Algunos pasajes de la obra de Marx (C., II, pp. 120 y 124), son similares a la definición que da Hilferding del trabajo improductivo. Pero la definición de Hilferding del trabajo productivo como “independiente de la forma social determinada de la producción” diverge de la de Marx. La concepción de Hilferding, según la cual el “criterio de productividad... es el mismo en todas las formaciones

¹⁷⁹ Op. cit., p. 17

¹⁸⁰ R. Hilferding, *Postanovka problemy teoriticheskoj ekonomii u Marksa* (La formulación de Marx de los problemas de la teoría económica), *Osnovnye problemy politicheskoj ekonomii* (Problemas básicos de la Economía política), 1922, pp. 107-108.

sociales” (*Ibíd.*) contradice de plano todo el sistema de Marx. La distinción que estableció éste entre el trabajo contratado por el capital en la fase de la producción y el contratado en la fase de la circulación se reflejó y, en parte, se modificó en la concepción de Hilferding. No nos planteamos si la definición del trabajo productivo que da Marx, basada en el análisis de la forma social del trabajo, es o no correcta, o sí las definiciones comunes de los tratados de economía política que se basan en la “indispensabilidad”, la “utilidad”, el carácter “material” del trabajo o su papel en el consumo personal y productivo, son correctas. No decimos que la distinción de Marx, que se abstrae del contenido de los gastos de trabajo, es más exacta que las ideas más comunes. Sólo afirmamos que la concepción de Marx es diferente de estas concepciones comunes y no está incluida en ellas. Marx dirigió su atención a otro aspecto de los fenómenos, y podemos lamentar que haya elegido el término “productivo” para su enfoque de las diferencias entre el trabajo contratado por el capital en la fase de la producción y el contratado en la fase de la circulación. El término “productivo” tiene un significado diferente en la ciencia económica. (Quizás un término más adecuado hubiese sido “trabajo de producción”).

NOTA

Agradecemos profundamente cualquier comentario u opinión acerca de la edición que ofrecemos, así como cualquier otra sugerencia.

Nuestro contacto:

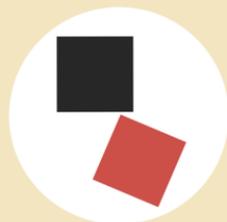
doscuadrados@protonmail.com

Isaak Rubin (1886-1937) muestra con esta excelente obra sobre la crítica de la economía política dos aspectos inseparables del marxismo como movimiento dialéctico teórico-práctico, esto es, como movimiento de la mediación.

Teóricamente, es mediato porque el corazón de la sociedad capitalista no se puede descubrir desde el análisis de las formas económicas de su manifestación (mistificación capitalista) debido a que no hay acceso inmediato humano a los principios ontológicos (intuición, nous), esto es, son lo menos cognoscible y lo más difícil para nosotros. Y, sin embargo, son el punto de partida necesario para poder entender racionalmente el funcionamiento de la sociedad capitalista. Para alcanzar tal punto de partida ello sólo puede hacerse desde un movimiento regresivo («La manera como se presentan las cosas no es la manera como son; y si las cosas fueran cómo se presentan la ciencia entera sobraría»).

Del mismo modo, en su aspecto práctico, que va unido al marxismo en un todo que aquí separamos analíticamente, también es un movimiento mediato. El corazón de la sociedad capitalista no se puede atravesar desde la organización de los intereses inmediatos de sus afectados puesto que la revolución requiere, antes de abordar aquellos, de la resolución de una serie de presupuestos para poder solucionar los problemas cotidianos de las masas. Por ello, la historia del proletariado comunista también sigue un camino inverso y mediato.

Es esta doble perspectiva la que ponemos a disposición del lector para que profundice en la comprensión revolucionaria de la obra de Marx.



EDICIONES
DOSCUADRADOS