

- MARX, TEORÍA DEL VALOR

- TEORÍA DEL VALOR, MARX ETEGC

T ↓

LA TEORÍA DEL VALOR DE MARX
Y EL "PROBLEMA DE LA TRANSFORMACIÓN"

86

Δ →

ANWAR SHAIKH*

I. INTRODUCCIÓN

Es curioso que, desde la publicación del Volumen III de *El capital* de Marx, en casi ochenta años nunca se haya resuelto satisfactoriamente un problema teórico fundamental, el ignominioso "problema de la transformación". En todo el Volumen I, escrito por Marx *después* de haber terminado el primer borrador del Volumen III, el análisis se basa en el supuesto de que el intercambio de mercancías tiene lugar a precios proporcionales a sus valores en trabajo. Llamaré a esos precios "los precios directos" de las mercancías. En el Volumen III, que tras la muerte de Marx fue compilado por Engels a partir del primer borrador inconcluso, Marx extiende su análisis para tomar en cuenta los "precios de producción", demostrando cómo esos precios se pueden obtener de los "precios directos" del Volumen I. Esta derivación, que desde entonces es el meollo de un intenso debate, constituyó el "procedimiento de transformación" original.

Los adversarios de la teoría del valor-trabajo de inmediato se aferraron a la evidente imperfección del procedimiento de Marx. Bohm-Bawerk, por ejemplo, cuestionó la validez de la aseveración de Marx de que la suma de los precios después de la transformación es igual a la suma de los valores; otros han señalado que en el procedimiento de Marx hay un "error" porque, si bien transforma los precios del producto global de "precios directos" a "precios de producción", deja sin transformar los insumos. Dado que las mercancías que aparecen como producto global de un sistema productivo con frecuencia tam-

bién son insumos en el sistema, se afirma que el procedimiento de Marx es lógicamente imperfecto; los “precios directos” y los “precios de producción” son dos fenómenos aislados e inconexos que dan lugar a una “gran contradicción” entre el Volumen I y el Volumen III de *El capital*. En fechas más recientes, Samuelson¹⁷ ha hecho un señalamiento esencialmente idéntico, en que ataca la propia idea de un procedimiento de transformación: “Imagínense dos sistemas alternativos y discordantes. Póngase uno por escrito. Luego transfórmese tomando una goma y borrándolo. Viértase el otro. ¡Voilà! Se ha completado el algoritmo de transformación”.¹ Como vemos, la crítica anterior es totalmente errónea. También está un poco fuera de lugar; en todo caso, es más aplicable al “procedimiento de transformación” neoclásico, en que se centraron los llamados Debates Captales de Cambridge, procedimiento en que el propio Samuelson tuvo un lugar muy destacado.*

Por el lado marxista, desde luego, ha habido muchas “soluciones” al problema de la transformación, desde el procedimiento de transformación original de Bortkiewicz y sus variantes subsecuentes, hasta el importante trabajo de Francis Seton.¹⁸ Desafortunadamente, como admiten incluso los partidarios y los críticos simpatizantes de la teoría del valor-trabajo, esas “soluciones” adolecen sin excepción de los mismos defectos básicos: revelan “la posibilidad formal de una derivación consistente de los precios a partir de los valores”² en tanto que evidentemente rompen los nexos fundamentales entre el precio y las magnitudes de valor, que Marx parecía subrayar en su propio procedimiento. En la mayoría de los análisis del problema, dichos nexos han aparecido en forma de las siguientes igualdades: de la “suma de los precios” y la “suma de los valores”; de la magnitud de la ganancia y la magnitud del plusvalor; de la relación entre ganancia y salario, y la tasa de plusvalor; y de la tasa general de ganancia en términos de precios y la misma tasa de términos de valor. Como sabemos en la actualidad, en toda “solución correcta”, siempre se puede aplicar la primera o la segunda de ellas, pero no ambas, mientras que, por lo general, no son aplicables las otras dos. ¿Qué debemos entonces entender del procedimiento de Marx?

Se ha sugerido que, habiendo publicado el Volumen I con entera confianza en que la teoría del valor-trabajo era la base correcta, Marx

¹ Samuelson, P. A., [17], p. 400.

² Véase un examen de ese debate como “problema de transformación” neoclásico, en Shaikh [19].

descubrió demasiado tarde, en el Volumen III, que no lo era. Pero es inexacto, porque sabemos que el Volumen I fue publicado mucho después de que el Volumen III había sido redactado. Otros, tal vez más caritativamente, han sugerido que debido a que la teoría del valor-trabajo como teoría de precios relativos estaba tan incorporada a la tradición de la economía clásica, fue tomada por Marx casi sin analizarla. Una variante de esa manera de razonar, muy difundida entre algunos marxistas, consiste en que si hoy consideramos al Marx economista como miembro de la escuela clásica, somos nosotros los que introducimos en la teoría del valor de Marx, que sólo en lo nominal es similar a las de Smith y Ricardo, la cuestión premarxista de la relación cuantitativa entre los precios y los valores. Por tanto, en la variante, la falta de análisis es nuestra y no de Marx. A Marx simplemente no le preocupó mucho la relación cuantitativa.³

A quienquiera que haya leído los comentarios y las críticas voluminosas de Marx en torno a los economistas clásicos, sobre todo en la *Teoría del plusvalor* y *El capital*, le resulta imposible atribuirle el plagio irreflexivo de una teoría del valor-trabajo ajena. Marx dedica literalmente cientos de páginas a analizar los valores y su relación, tanto cualitativa como cuantitativa, con el salario, la ganancia y los precios; ningún aspecto, ningún problema se pasa por alto en esos análisis increíblemente detallados. Por eso, no es sostenible la idea principal de ese argumento. En cuanto a la variante, en la medida en que se afirma que existe una gran diferencia entre el “valor” de Smith y Ricardo y el “valor” de Marx, resulta sin duda correcta; pero es errónea cuando salta de ese hecho importante a la conclusión de que Marx o hace o bien pudo hacer a un lado los aspectos cuantitativos dominantes en la “teoría del valor” premarxista.

Considérese por un momento el hecho de que también existe una gran divergencia entre Einstein y Newton, que surge de sus diferentes metodologías, de sus diferentes objetos de análisis, etcétera, y que se extiende enteramente a las diferencias en conceptos y cálculos. En otras palabras, hay lo que Thomas Kuhn llama una “ruptura paradigmática” entre los dos modos de análisis.⁴

La noción de que Einstein y Newton, por ejemplo, abordan lo que parece ser alguna materia definida de manera autónoma —la “Fí-

³ Meek, R., “Algunas notas sobre el ‘problema de la transformación’”, en Meek [12], p. 150.

⁴ Véase, por ejemplo, Mandel [5], pp. 64-65, la posición similar de un no marxista en Baumol [2].

sica”— es una ilusión fomentada por propagandistas de libros de texto cuya finalidad exacta es tratar a la ciencia como a una gloriosa y altiva marcha hacia la “verdad”. Sin embargo, en realidad, casi todo concepto y todo cálculo en la Teoría de la Relatividad contradice a esos físicos clásicos.

Por tanto, sería imposible reducir a Einstein a un Newton “aseado”. Lo que es peor, esa imposibilidad se revelaría en forma de “contradicciones lógicas”, de “redundancias” e “irracionalidades” en Einstein, no en Newton, porque las proposiciones resultantes de la Teoría de la Relatividad no pueden derivarse de una base newtoniana. ¿Qué podemos decir, por ejemplo, dentro de un marco newtoniano, respecto de la noción fundamentalmente einsteiniana de que existe un límite finito, la velocidad de la luz, para la velocidad de cualquier objeto? Sólo que es errónea o, en el mejor de los casos, que es una noción que nosotros (como newtonianos) no podemos utilizar en nuestro sistema, una noción que por tanto, parece “mítica”, “metafísica”, “inaplicable”.

En la medida en que algunos marxistas siguen una línea similar de argumentación, en cuanto a la “reducción” de Marx a Ricardo, demuestran algo absolutamente esencial, a saber: que al tratar de “reducir” Marx a Ricardo, o a la economía neoclásica, la imposibilidad de esa reducción se manifestará por sí misma como una serie de “contradicciones” e “irracionalidades” en Marx. Sobre una base ricardiana o neoclásica, lo que creemos encontrar es que Marx sencillamente se equivoca o que, en el mejor de los casos, se hunde en una “confusión innecesaria”.⁵ En realidad, lo que comprobamos es que no se puede hacer derivar a Marx de Ricardo o de Samuelson.

Por supuesto, nada de eso implica que Marx se halle por encima de toda crítica. Lo que aquí queremos decir es que, a fin de poder evaluar la solución de Marx a tal o cual problema, antes que nada debemos definir ese problema. En otras palabras, debemos *localizar* el problema en términos de algún análisis general, para ver qué soluciones son adecuadas y cuáles no lo son. ¡Con frecuencia se ha dicho que la parte más difícil en la solución de un problema es plantear la cuestión!

Sin embargo, algunos marxistas saltan de las implicaciones de la diferencia entre Marx y Ricardo a la falsa conclusión de que a Marx no le preocupaban las relaciones cuantitativas entre los precios y el valor

⁵ Kuhn [4]. El término “ruptura paradigmática” se utiliza aquí en el sentido figurado. La noción de ruptura entre la problemática de la economía clásica y la de Marx, que Althusser propone [1] es considerablemente más precisa.

(que a Marx no le preocupara y que en algunos análisis marxistas hubiera esa despreocupación son, en realidad, dos problemas distintos, aunque el uno conduzca al otro).

Para empezar, la aseveración de que a Marx en realidad esas cuestiones no le parecían importantes choca con la prueba opuesta de la gran atención que los trabajos de Marx les conceden; el único modo de escapar a esa evidencia es, a su vez, demostrar que el problema en sí está fuera de lugar. De ese modo, la base real de esa línea de razonamiento resulta ser el argumento de que el análisis marxista puede y debe pasar por alto la relación cuantitativa. Por un lado, ese argumento obtiene gran parte de su fuerza de los persistentes y, hasta cierto punto, dañinos ataques a la "transformación de valores en precios"; y, por el otro deriva gran parte de su simpatía de una reacción contra la obvia banalidad de la economía neoclásica, en que los precios relativos figuran de manera tan prominente. Sin embargo, el argumento resulta insostenible, pues se basa en un concepto *no dicho* del análisis científico que, al hacerse explícito, es indefinible: a saber, que como ciencia, el análisis marxista del capitalismo simplemente puede optar por dejar a un lado los aspectos cuantitativos de cualquier fenómeno, una vez que ha comprendido los aspectos cualitativos. El propio Marx tenía una opinión más elevada de su obra:

Aquí, en el libro III, no se trata de formular reflexiones generales acerca de esta unidad, sino, por el contrario, de descubrir y exponer las formas concretas. . . Las manifestaciones del capital, tal y como se desarrollan en este libro, van acercándose, pues, gradualmente a la forma bajo la que se presentan en la superficie misma de la sociedad a través de la acción mutua de los diversos capitales, a través de la concurrencia, y tal como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la producción. (*El capital* Vol. III, Sección primera, Capítulo I, p. 45).⁷

Por desgracia, en la actualidad parece no haber muchos marxistas deseosos de acompañar a Marx hasta el final de su ardua jornada; y entre quienes lo están, menos aún parecen interesarse en ser consecuentes y en extender, siempre que sea necesario, el análisis a veces incompleto del Tomo III. Los laberintos de la rotación del capital en el

⁶ Robinson, J. [15], p. xi y cap. III, especialmente, pp. 20-22.

⁷ Todas las citas de *El capital* son tomadas de la edición del Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Tomo II, el “detalle insignificante” de las interminables tablas de la renta diferencial en el Tomo III y, ciertamente, el inacabable debate en torno al “problema de la transformación”, sin excepción deben parecer muy tediosos, y tal vez incluso peligrosamente desorientadores, a aquellos que aún están contentos de solazarse con la brillantez del Tomo I.⁸ Pero, al menos, Marx no encontró en la dificultad de un tema razón suficiente para evitarlo:

Yo no puedo hacer otra cosa que señalar de antemano este peligro y prevenir contra él a los lectores que buscan la verdad. En la ciencia no hay calzadas reales, y quien aspire a remontar sus luminosas cumbres, tiene que estar dispuesto a escalar la montaña por senderos escabrosos. (*El capital*, Volumen I, “Prólogo y nota final a la edición francesa”, p. 25).

II. VALOR Y PRECIO

1. *Cálculo contra concepción*

Hasta este punto, me he limitado a un análisis del llamado problema de la transformación” y de las diferentes actitudes ante él. Sin embargo, uno de los propósitos fundamentales de este trabajo consiste en demostrar, que, *precisamente de la manera establecida por Marx*, se pueden calcular los “precios de producción correctos” a partir de los valores. El nexo entre unos y otros, tan obvio que hasta hace poco parecía haber sido descuidado por completo,⁹ radica simplemente en que, en tanto el procedimiento de Marx es global, constituye apenas el primer paso en una transformación iterativa de “precios directos” en “precios de producción”. Pero, si bien esa extensión del procedimiento de Marx invalida los llamados “teoremas de la imposibilidad” a ese respecto (recientemente expuestos por Paul Samuelson), en modo alguno establece la necesidad de esa transformación como primer paso. Como se ha señalado con frecuencia, “los precios de producción”, en lugar de eso, se pueden calcular de manera directa a partir de los mismos “datos

⁸ Los marxistas que tratan de aplicar directamente las categorías del volumen 1 de *El capital* en cierto sentido vuelven a una metodología ricardiana. Marx tiene cuidado en señalar que un defecto básico en el método de Ricardo es que “salta” directamente de lo abstracto (valor) a lo concreto (precios de producción, renta, impuestos) sin trazar, los nexos intermedios, Marx, *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, parte II, capítulo X, sección 4.6. ¡A Marx le lleva tres volúmenes establecer esos nexos!

económicos” como “precios directos”. Por tanto, la diferencia entre ambos métodos de cálculo no radica en el paso final, sino en el inicial; es decir, no reside en la magnitud de los “precios de producción” sino en su significado, en su concepción. Reducir el problema de la transformación a un problema de simple cálculo, equivale a reducir a Marx a la economía neoclásica. Y, como he señalado, la imposibilidad de esa reducción sólo puede “mostrarse” como una “redundancia” en *Marx*: después de todo, si ambos métodos llegan al mismo punto final, ¿por qué molestarse con el innecesario “rodeo” de Marx a través de los valores?

La cuestión puede plantearse de manera más precisa: ¿de qué modo es el análisis del valor de Marx distinto al de la economía ortodoxa? ¿Qué clases de problemas, conceptos y cálculos le son específicos? ¿Qué leyes deriva Marx de él que no pueden derivarse del análisis económico convencional? A menos que tratemos de responder a esas preguntas, todo examen del problema de la “transformación” está por completo fuera de lugar: sin una adecuada comprensión del concepto de valor tal como aparece en Marx, es inútil someter a prueba y analizar la llamada “transformación de valores en precios de producción”. El examen del verdadero algoritmo de la transformación queda entonces pospuesto hasta la Sección III. En ella debemos establecer su *raison d'être*.

2. Método básico

Cualesquiera que sean las formas sociales de la producción, sus factores son siempre dos: los medios de producción y los obreros. Pero, tanto unos como otros son solamente, mientras se hallan separados, factores potenciales de producción. Para poder producir en realidad, tienen que combinarse. Sus distintas combinaciones distinguen las diversas épocas económicas de la estructura social. (*El capital*, Vol. II, Capítulo I, Sección 1, p. 37.)

La forma económica específica en que se arranca al productor directo el trabajo sobrante no retribuido determina la rela-

⁹ El procedimiento de transformación contenido en este estudio fue presentado por primera vez en un trabajo entregado al Departamento de Graduados en Economía de la Universidad de Yale, en febrero de 1973. Un resultado similar fue presentado por Michio Morishima en “Marx a la luz de la teoría económica moderna: conferencia inaugural”, Escuela de Economía de Londres, noviembre de 1973.

ción de señorío y servidumbre tal como brota directamente de la producción y repercute, a su vez, de un modo determinante sobre ella. Y esto sirve luego de base a toda la estructura de la comunidad económica, derivada a su vez de las relaciones de producción y con ello, al mismo tiempo, su forma política específica. La relación directa existente entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos... es la que nos revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la construcción social y también, por consiguiente, de la forma política de la relación de soberanía y dependencia, en una palabra, de cada forma específica de estado. (*El capital*, Vol. III, Capítulo XLVII, Sección II, p. 733).

Las citas anteriores presentan un elemento decisivo del enfoque marxista de la historia: a saber, que la manera específica en que se organiza la producción y en que el trabajo sobrante se extrae de los productores directos, constituye "la base oculta de toda la construcción social". De lo anterior se desprende que, para Marx, los conceptos adecuados al análisis de cualquier época histórica específica, incluso la del capitalismo, necesariamente deben basarse en esos aspectos de su práctica social. La lucha por la producción es la práctica social fundamental de toda sociedad humana; de ahí que el análisis de la producción sea el punto inicial del análisis marxista. La extracción del trabajo sobrante es la base de todas las clases sociales; por eso mismo su estudio es la fuente de los conceptos adecuados a un análisis de todas las clases sociales. *El capital* es la aplicación que Marx hace de ese enfoque al análisis del capitalismo.

3. *La producción de mercancías*

Un aspecto muy importante del proceso social en que los trabajadores y los medios de producción se unen en el modo *capitalista* de producción, opuesto a todos los demás, es el hecho de que en el modo capitalista la meta dominante de la producción no es la producción-para-el-uso-social-directo sino la producción-para-el-cambio. Por ejemplo, en el sistema de castas de la India, la regulación social de la actividad productiva se hace enteramente evidente por la existencia de castas hereditarias cuyos miembros pueden y, a decir verdad, deben realizar sólo aquellos tipos de trabajo que se exigen a su casta. En esa sociedad,

la producción es producción-para-el-uso-social-directo (al margen de lo que pensemos de ese uso); la distribución de los productos del trabajo se halla regulada directamente de modo similar.

Pero en el capitalismo tenemos producción de mercancías. Lo que hace de un producto (algo que se produce) una mercancía (algo que se compra y se vende) es un conjunto específico de estructuras sociales que organizan la actividad productiva (el trabajo) de la sociedad en torno a la producción-para-el-cambio. En la producción de mercancías, producción necesariamente implica cambio; éste es un paso necesario en el proceso de reproducción. La sociedad está organizada de tal modo que no hay regulación social *directa* de la actividad productiva; durante la producción, la gente actúa como individuo, ligada sólo a sus productos; por tanto, es en el cambio donde la verdadera naturaleza social de su existencia se les revela drásticamente a través de la relación de sus mercancías con las de otros. Por decirlo así, el cambio es un "síntoma" de la producción de mercancías y sus verdaderos límites sólo pueden entenderse mediante la vinculación del cambio con su "base oculta", la producción. De lo anterior se desprende que, en un análisis marxista, la derivación de las categorías del cambio, como el dinero y el precio lo mismo que sus movimientos, necesariamente debe basarse en las categorías de la producción. Considerado en sí mismo, como una categoría eterna divorciada de todo tipo particular de producción, el cambio parece ser un proceso uniforme, estático y productor por sí de equilibrio: así lo atestiguan las parábolas de los economistas neoclásicos. Según todas las apariencias y para todos los propósitos, la circulación es la esfera de la libertad, la igualdad y el equilibrio. Sin embargo, para Marx, la circulación es precisamente la esfera en que las contradicciones inherentes a la producción de mercancías "se manifiestan y se resuelven";¹⁰ la manera en que esas contradicciones en la producción dominan el cambio, tanto cualitativa como cuantitativamente, es lo que Marx propone con la ley del valor: "en las *proporciones* fortuitas y sin cesar oscilantes *de cambio* de sus productos se impone siempre como *ley natural* reguladora el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción".¹¹

¹⁰ Marx, K., *Contribución a la crítica de la economía política*.

¹¹ Marx, *El capital*, vol. 1, capítulo 1.

4. *Valor de cambio y valor*

En toda producción, los tipos de trabajo concretos (esto es, específicos) y los insumos concretos dan por resultado un producto concreto. Más aún, ya que los propios insumos producidos deben ser los productos de un trabajo anterior, podemos decir que en toda producción, incluso en la de mercancías, los productos concretos son resultado de trabajos concretos, en un contexto natural dado.¹² Pero la producción de mercancías (la producción de bienes-para-el-cambio) necesariamente implica el cambio y, en él, las distintas cualidades que dan a las diversas mercancías su “concreción” se les abstraen. En el cambio, lo que importa no son las propiedades físicas del hierro sino cuánto trigo, tela, café, etcétera, podemos obtener por el hierro; de ahí que en el cambio tratemos a toda mercancía, no como un bulto concreto de cualidades distintivas, sino como equivalente de *cantidades* específicas de todas las demás mercancías.

Precisamente, porque el cambio es un proceso social que compara e iguala cuantitativamente diferentes productos, sólo en aquellas sociedades que producen para cambiar adquiere el producto del trabajo humano la propiedad de “valor cuantitativo”. Además de ser útiles, entonces también son “valiosos”: son mercancías.

En este punto, tenemos que ser un poco más exactos en nuestra terminología. En el uso común (y entre algunos economistas clásicos) el término “valor” se refiere a veces a la noción de un objeto útil y otras a la noción del “valor cuantitativo” de un objeto. Por eso, para evitar confusiones, Marx utiliza el término *valor de uso* para indicar un objeto útil y el término *valor de cambio* para indicar el “valor” cuantitativo de un objeto. Por tanto, en la terminología de Marx, una mercancía es tanto un valor de uso como un valor de cambio.

Por lo general no es difícil explicar lo que se quiere decir con objeto útil.¹³ Pero, cuando decimos que una mercancía “vale” algo, ¿qué queremos decir exactamente? Supongamos que digo que en un trueque un bushel de maíz “vale” una tonelada de hierro, y también una yarda de seda, una onza de oro y así sucesivamente. A primera vista, parece que digo que hay muchas expresiones cuantitativas distintas para

¹² *Ibid.*

¹³ La aparente simplicidad del término objeto útil o valor de uso es engañosa. Por ejemplo, muchos marxistas lo confunden con objeto físico, esto es, un bien, que es lo contrario de un servicio. Definitivamente, ese *no* es el sentido en que Marx utiliza el término valor de uso.

el “valor” de un bushel de maíz, dependiendo de qué otra mercancía (hierro, seda u oro) escojo para *medirlo*.

Pero estamos aquí ante un problema más profundo. Para que yo mida el “valor” del maíz en términos de oro, por ejemplo, el oro también debe “valer” algo en sí. De otro modo, no puedo decir cuánto oro es equivalente a un bushel de maíz. Es como cuando afirmo que una piedra “pesa” diez gramos; lo que quiero decir es que, en una balanza, se necesitan diez piezas de hierro llamadas pesas de un gramo para igualar el peso de la piedra. Pero es evidente que, para que yo pueda efectuar esa operación, tanto la piedra como el hierro deben poseer de antemano la propiedad de ser “pesados”, de tener “peso”; las pesas de un gramo no hacen a la piedra “pesada”, sólo miden el peso ya existente de las piedras.

Exactamente la misma conclusión se aplica al “valor cuantitativo”. En primer lugar, los factores que hacen que las mercancías tengan “valor cuantitativo” deben distinguirse con sumo cuidado de la medición de ese “valor”. Medir el “valor” del maíz en hierro arrojará un resultado distinto que al medirlo en oro; pero ni una ni otra medición hace que el maíz tenga “valor cuantitativo”. Antes bien, cada una de ellas expresa sólo el “valor” preexistente del maíz en términos de alguna mercancía particular.

El del valor de cambio (“valor cuantitativo”) en realidad es, de ese modo, un doble problema: primero, ¿cuál es la causa del “valor cuantitativo”? y segundo, ¿cómo se expresa y se mide verdaderamente ese “valor” en el cambio?

Si consideramos a la sociedad como un conjunto de relaciones sociales reproducidas regularmente, queda claro que la producción y la reproducción de las masas de objetos útiles que corresponden a las diversas necesidades sociales exigen una distribución del trabajo social definida y cuantitativa. Cada producto útil distinto exige un tipo de trabajo concretamente distinto; la reproducción de la base material de la sociedad exige, por consiguiente, la existencia y la reproducción de cantidades apropiadas de distintos trabajos concretos. Eso equivale a decir que, desde el punto de vista de su capacidad para producir diferentes valores de uso, el trabajo social es lo que Marx llama trabajo social en su papel de trabajo *concreto*.¹⁴

No obstante, una mercancía es algo más que su simple valor de uso; es, al mismo tiempo, un valor de cambio, un objeto que posee

¹⁴ Marx, *El capital*, vol. 1, capítulo 1.

“valor cuantitativo”. De lo anterior se sigue que exactamente las mismas relaciones sociales que dotan a los valores de uso con la propiedad de “valor cuantitativo”, dotan al trabajo que produce esos valores de uso de la capacidad de crear “valor cuantitativo”. Desde esa perspectiva, toda mercancía que produce trabajo es cualitativamente semejante y cuantitativamente comparable; es lo que Marx llama “trabajo social que produce mercancías en su capacidad de trabajo *abstracto*”.¹⁵

Así, a la pregunta sobre la causa del valor de cambio, la respuesta de Marx es: el trabajo abstracto, esto es, el trabajo contenido verdaderamente en la producción de mercancías, es la causa del valor de cambio.¹⁶ Más aún, si consideramos la producción de una mercancía desde el punto de vista de toda la sociedad, es evidente que el valor de cambio de una mercancía representa la cantidad total de tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario¹⁷ para su producción, tanto directa (en el proceso de producir la mercancía a partir de sus insumos materiales) como indirectamente (en el proceso de producir los insumos materiales en sí, y los insumos de los insumos, y así sucesivamente). Por ello, Marx se refiere a esa suma total de tiempo de trabajo abstracto como a la *medida inmanente* del valor de cambio de una mercancía, que es lo que él llama su “Valor”.¹⁸

El lector atento habrá notado que he escrito con mayúscula el término Valor. Se recurre a eso para subrayar la distinción que Marx hace en el empleo del término y, sobre todo, para evitar confusiones con el término “valor” en la economía ortodoxa (donde por lo general se refiere a algún tipo de precio).

¹⁵ La distinción entre trabajo concreto y trabajo abstracto (aunque distinta) es similar a la distinción entre trabajo productivo e improductivo. En ambos casos, las propiedades de valor y plusvalor constituyen el meollo del asunto.

¹⁶ Marx [10].

¹⁷ Marx utiliza el término “tiempo de trabajo socialmente necesario” en dos sentidos. Primero, la cantidad media de tiempo de trabajo abstracto necesario para producir una sola mercancía; eso determina la magnitud de su valor (*El capital*, vol. I, capítulo I). Segundo, la cantidad total de tiempo de trabajo que se necesitaría para producir determinado tipo de mercancía en una cantidad consistente con la demanda efectiva: si la cantidad real de tiempo de trabajo y, por tanto, la cantidad real del producto, difiere de la cantidad necesaria antes mencionada, el precio del mercado de la mercancía diferirá de su precio regulador (*El capital*, vol. III, capítulo xxxvii). El primer sentido de socialmente necesario vincula la mercancía a sus condiciones de producción. El segundo sentido vincula la masa de mercancías a la necesidad de ellas que se haya manifestado.

¹⁸ “...él [Adam Smith] confunde —como Ricardo también lo hace con frecuencia— el trabajo, medida *intrínseca* de valor, con el *dinero*, la *medida externa*...” (Marx, *Historia crítica*, parte II, capítulo xv, sección 2).

También debe notarse en este punto que el Valor de una mercancía es la cantidad *media* de tiempo de trabajo abstracto necesaria para su producción. La producción global de una mercancía determinada representa¹⁹ el gasto de cierta cantidad de tiempo de trabajo abstracto que, en las condiciones existentes, se necesita para su producción. En el cambio, sin embargo, todas las mercancías de determinado tipo son consideradas por igual; cada mercancía es sólo “una muestra media de su clase”²⁰ y, como tal, representa el gasto medio de tiempo de trabajo abstracto.²¹

Con objeto de evitar confusiones posteriores, distinguiré entre la *suma de Valores* (el tiempo de trabajo abstracto necesario para producir el producto social total),²² el *Valor total* de determinado ramo de la producción (el Valor de su producción total),²³ y el *Valor uni-*

¹⁹ El término “representa” se utiliza aquí en vez del término más frecuente de “contenido”. Por ejemplo, en Marx resulta evidente que no es el costo histórico de una mercancía sino su costo vigente de producción el que determina la magnitud del valor de una mercancía (*El capital*, vol. I, capítulo I). Como tal, no es cuestión del tiempo de trabajo “contenido” en una mercancía sino del costo social que la producción en curso de la mercancía trae consigo.

²⁰ Marx, *El capital*, vol. I.

²¹ La cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía está determinado por las condiciones medias de producción de la mercancía media. Si las condiciones *medias* se alteran, como en el ejemplo de Marx de la introducción de telares mecánicos en los textiles, entonces, aunque la tela existente puede haber necesitado más tiempo que esa nueva media, la magnitud de su valor seguirá siendo determinada por la media vigente, precisamente porque toda la tela de determinada calidad recibe el mismo tratamiento en el cambio. De manera similar, si los telares manuales continúan subsistiendo, entonces, aunque les pueda llevar el doble del tiempo promedio producir una pieza de paño, el *valor* de éste a pesar de todo está determinado por la medida. Véase también *supra* nota al pie 13.

²² En este punto me refiero solamente a la producción total de *mercancías*. Los valores de uso producidos para uso directo no se incluyen aquí, pese a su gran importancia en los análisis concretos de las sociedades capitalistas reales. El propio Marx distingue entre *capital* social y *riqueza* social “de la cual ese capital es sólo una parte” (Marx, *El capital*, vol. II, capítulo X).

²³ Habitualmente, el producto social total se define para incluir sólo las mercancías de reciente producción en un periodo determinado de tiempo. No obstante, la existencia de mercancías durables implica que, en cualquier periodo dado, las mercancías “usadas” y las existencias de productos no vendidos puedan incluirse en el cambio como mercancías, aunque no hayan sido *producidos* en ese periodo. Esa cuestión es importante, por ejemplo, en el tratamiento del capital constante fijo. El propio Marx sugiere, en el tratamiento de ese capital, que la porción no utilizada en el proceso de producción debiera contabilizarse como parte del producto anual (*El capital*, vol. I, capítulo IX). Hablando con propiedad, ese tratamiento del capital constante fijo precisa de la teoría de la *renta* de Marx y, por ese motivo, no es desarrollado en este estudio en particular. No obstante, debe señalarse que un tratamiento marxista de ese problema no será idéntico al enfoque del “producto conjunto” de Von Neumann-Sraffa.

tario de una sola mercancía (el Valor medio en el sentido definido con anterioridad). Todos los términos se definen para un periodo de tiempo determinado.

5. *Dinero y precio*

Nos volvemos ahora hacia el segundo aspecto del valor de cambio: ¿cómo se expresa en realidad el “valor cuantitativo” en el cambio? A lo anterior, Marx responde: en el cambio, el “valor cuantitativo” de una mercancía *debe* tomar la forma de precio en dinero. Como el cambio es el intercambio de dos mercancías, a primera vista parece obvio que haya tantas medidas del valor de una mercancía como tantas otras mercancías para medirlo. E, históricamente, donde el cambio es esporádico o irregular, en realidad es cierto. Pero, a medida que el cambio se difunde y se desarrolla, esa variedad de diferentes medidas posibles se constituye cada vez más en una barrera para el buen funcionamiento del proceso; sin un punto de referencia, la comparación directa de cada artículo con otro se torna demasiado compleja. En consecuencia, cada vez es más necesario reconocer socialmente determinada mercancía, entre las disponibles, como la mercancía en la que todas las demás expresarán su “valor”; por tanto, esa mercancía especial pasa a ser el equivalente universal, la mercancía dinero. En lo sucesivo supondremos que es el oro.²⁴

Nótese que, por sí mismo, el dinero no hace que las mercancías tengan “valor”, del mismo modo que las pesas de un gramo no hacen que las piedras tengan peso. Por el contrario, sólo porque tanto el oro como las demás mercancías tienen “valor cuantitativo” (valor de cambio) en primer lugar, podemos expresar su valor de mercancías en términos de oro. El precio en dinero de una mercancía es el reflejo “dorado”, la medida externa, de su valor de cambio. Es lo que Marx llama la *forma* adoptada por el Valor durante el cambio.²⁵

²⁴ Cae fuera del campo de este estudio examinar las diferentes formas de dinero, como la moneda fraccionaria (dinero de oro y plata metálico y de papel) y el dinero crédito. En todo caso, esa extensión del análisis no puede abordarse sin antes resolverlo satisfactoriamente en su caso más simple, el dinero de oro puro.

²⁵ Marx, *El capital*, vol. I.

6. *Producción y circulación*

El análisis anterior se ha centrado en la diferencia entre el Valor y el precio en dinero. No obstante, implícita en esa distinción hay otra de igual importancia: la distinción marxista entre la producción de mercancías y su circulación.

La producción, señala Marx, es la creación o la transformación de un valor de uso.²⁶ En la medida en que el producto es una mercancía, pertenece a algún individuo; por eso, entra en circulación como propiedad privada.

Considérese el caso de dos productores de mercancías, un pescador y un cazador. Llevan respectivamente, cantidades definidas de pescado y de caza al mercado con propósito de cambio; así, entran en el mercado mercancías con Valores definidos que representan cantidades definidas de tiempo de trabajo abstracto.

Ahora bien, ¿qué sucede en el cambio? En ese proceso los dos productores de mercancías negocian términos en los cuales *transferirán los títulos* de propiedad de su mercancía respectiva.²⁷ Pero nótese: el tiempo que emplean en negociar esos términos en modo alguno incrementará la cantidad de pescado o de caza que habrá de obtenerse; sólo determinará el patrón final de distribución.²⁸ A decir verdad, en la medida en que necesitan subsistir durante el proceso real mismo, sus

costos de circulación, sus costos de cambio, sólo podrían aparecer como una deducción de la producción y la creación de valor totales de ambos. Si comisionaran a una tercera persona para efectuar esos cambios y de ese modo no perdieran tiempo de trabajo directamente, entonces cada uno de ellos tendría que ceder una parte proporcional de su producto a esa tercera persona...

Los costos de circulación como tales, esto es, el consumo de tiempo de trabajo o de tiempo de trabajo objetivado, de valores, vinculados a la operación de cambio... son entonces una deducción del tiempo empleado en la producción o de los valores dispuestos por la producción. Esos costos *nunca pueden incrementar el valor*. Pertenecen a... los costos de producción inherentes que pesan sobre el capital. (Marx, *Grundrisse*, Libreta VI, pp. 632-633. Cursivas del autor.)

²⁶ Marx, *El capital*, vol. I, capítulo VII, sección 1.

²⁷ Marx, *El capital*, vol. II, capítulo VI, sección 1 y sección 3.

²⁸ *Ibid.*

El anterior es un punto muy importante en el análisis de Marx. El proceso de circulación es el proceso mediante el cual las mercancías cambian de mano, en el que sus títulos de propiedad se transfieren. Como tal, ninguna mercancía y, por tanto, *ningún Valor se crea en el proceso de circulación.*²⁹ En todo caso, parte de la masa de mercancías producida previamente (y, en consecuencia, del Valor creado antes en la producción) puede consumirse en el esfuerzo de su distribución.

Una implicación inmediata de esto es que las categorías de circulación se ven así limitadas por la producción.³⁰ En la producción se crea Valor, materializado en las mercancías; *independientemente de los precios en dinero reales a los que se venden esas mercancías*, sólo la misma masa de mercancías (y, por tanto, la misma cantidad de Valor) existe como antes, después de la venta. De ese modo, diferentes relaciones de precios darán lugar a diferentes distribuciones de la producción total de mercancías y de la suma total de Valores, aunque por sí mismas no puedan cambiar esos totales. Es sobre esa base que Marx afirma:

Quando las mercancías se venden por lo que valen, la magnitud de valor permanece invariable, tanto en manos del comprador como en las del vendedor; lo único que cambia es la forma bajo la cual existe. Cuando, por el contrario, las mercancías no se venden por su valor, permanece invariable la suma de los valores transferidos, pues se compensa la diferencia de más en uno de los lados con la diferencia de menos en el otro. (*El capital*, Vol. II, Capítulo VI, p. 115.)

7. La importancia de los precios

En las sociedades productoras de mercancías, el objeto de la producción no es el uso directo, sino la ganancia personal mediante el cam-

²⁹ *Ibid.*, capítulo v. Desde luego, el proceso de circulación aumenta el *precio en dinero* de una mercancía. Mientras el valor y el precio se mantengan separados conceptualmente, eso no representa problema alguno.

³⁰ Otra implicación es que no todo el tiempo de trabajo, aunque éste surja del trabajo asalariado utilizado por los capitalistas, conduce a la creación del valor. Ese ha sido un eterno tema de discusión en las obras marxistas, bajo el nombre de trabajo productivo y trabajo improductivo. Aunque no podamos abordarlo aquí, es importante señalar que surge del carácter distintivo del concepto marxista del valor.

bio. Los individuos producen sin ninguna regulación social evidente. Sin embargo, también ellos existen dentro de una estructura social. Para que cada individuo pueda especializarse en producir para el cambio, otros deben hacerlo también; para que el cambio proceda sin rupturas, los diversos productos deben corresponder a las diversas necesidades sociales. Como bajo esa forma de organización social, la correspondencia entre las diversas necesidades sociales y la distribución del trabajo social necesario para satisfacer esas necesidades no puede producirse directamente, debe lograrse de manera indirecta. Lo que en otras sociedades es una evaluación directa de la importancia de determinado tipo de trabajo, en términos de su producto concreto, en las sociedades productoras de mercancías es una evaluación indirecta de ese trabajo, mediante el “valor cuantitativo” de su producto. La verdadera naturaleza social de la producción de mercancías sólo se hace evidente en el cambio; y, precisamente porque la producción de mercancías se emprende por la ganancia personal, por el dinero que se va a ganar, *son los precios en dinero de las mercancías los que sirven como mecanismo regulador inmediato del sistema*. Lejos de ser un “velo”, el dinero constituye un mecanismo de retroalimentación muy importante.

De lo anterior se sigue que las leyes que determinan magnitudes de dinero como los precios, las utilidades y los salarios, son de la mayor importancia para entender las leyes del movimiento en el capitalismo.³¹

Ahora bien, es claro que mucho antes de la época de Marx se sabía que la oferta y la demanda eran las determinantes inmediatas del verdadero fenómeno del mercado. Pero incluso la economía política clásica tenía conciencia de que, en el transcurso del tiempo, el juego sin cesar fluctuante de la oferta y la demanda era, a su vez, regulado por un principio mucho más fundamental: la Ley de Igualación de las Ganancias.

Por ejemplo, si como resultado de las condiciones del mercado la

³¹ El problema que el propio Marx se fija en *El capital* es “descubrir la ley económica del movimiento de la sociedad moderna (Marx, *El capital*, vol. I, “Prólogo a la primera edición alemana”). Pero, ¿por qué esa tarea? Porque él sabía demasiado bien que *para cambiar al mundo primero es necesario comprenderlo*. En particular, sabía que sin una comprensión adecuada del modo en que opera el sistema capitalista, de la manera en que sus contradicciones subyacentes dan lugar al fenómeno de las crisis regulares y violentas, de la riqueza creciente aunada a la miseria creciente, del aumento de la productividad que lleva a la disminución de la utilidad y de muchas otras cosas, sin una adecuada comprensión de esas leyes del capitalismo, los intentos por cambiarlo estarían destinados al fracaso.

cuota de ganancia de un sector determinado se elevara por encima de la cuota media, entonces el flujo de capital estaría proclive a desviarse hacia ese sector, haciéndolo crecer más rápidamente que la demanda y haciendo bajar su precio en el mercado hasta un nivel consistente con la ganancia media. Al contrario, los sectores de ganancias bajas tenderían a crecer menos rápido que la demanda, haciendo que los precios y las ganancias se elevaran.

Los economistas clásicos estaban así en posibilidad de demostrar que detrás de la constelación de precios de mercado continuamente variantes, había otra serie de precios, que actuaban como “centros de gravedad” de los precios de mercado e incluían cuotas de ganancia más o menos iguales. El nombre dado a esos precios reguladores en la economía política clásica era el de precios naturales; Marx los llama precios de producción. Su descubrimiento constituyó la primera gran ley de los precios.

Para la época de David Ricardo, el problema se había desplazado hacia un nivel superior. Por ejemplo, lo que Ricardo quería hacer era dar un paso más y mirar detrás de los propios precios de producción, para descubrir sus “centros de gravedad”. Es decir, del mismo modo en que se podía demostrar que el precio de mercado de una mercancía estaba regulado por su precio de producción, Ricardo buscaba demostrar que ese precio regulador, a su vez, estaba sujeto a un regulador oculto: la cantidad total de tiempo de trabajo necesario para producir la mercancía, tanto en su producción directa como en la producción de sus medios de producción.

Al hablar... del valor cambiante de las mercancías, o del poder de compra que posee cualquier mercancía, siempre me refiero a ese poder que... es el precio natural.

La gran causa de la variación en el valor relativo de las mercancías es el aumento o la disminución de la cantidad de trabajo necesario para producirlas.

Aquí tenemos: la *gran* causa de las variaciones en el precio (relativo) producción de una mercancía son las variaciones del tiempo total de trabajo que interviene, directa o indirectamente, en su producción. La cantidad total de tiempo de trabajo era el centro de gravedad del precio de producción de la mercancía, del mismo modo que ese precio de producción era a su vez el centro de gravedad de su precio

de mercado. En eso consistió el intento de Ricardo por formular la segunda gran ley de los precios.

Lo que Ricardo percibió fue que había una vinculación intrínseca entre el “valor cuantitativo”, el valor de cambio, de las mercancías, y el tiempo de trabajo total necesario para su producción.³² Ese, de acuerdo con Marx, fue el gran mérito científico de Ricardo.³³ Pero, al propio tiempo, Ricardo quedó atrapado dentro del marco conceptual de la economía política burguesa, que consideraba semejante toda producción. Por ello, fue incapaz de distinguir el trabajo concreto, un aspecto de toda producción social, del trabajo abstracto, un aspecto que sólo entra en el trabajo productor de mercancías. De ese modo, Ricardo equivoca la diferencia entre el Valor y la forma del Valor. En lugar de reconocer al precio como la manera en que el proceso de cambio refleja el Valor y de desarrollar los diversos nexos existentes entre ambos, trata en cambio de fundirlos entre sí mediante su ley de los precios. Su fracaso en distinguir adecuadamente entre el Valor y el precio es, de acuerdo con Marx, la primera gran fuente de error en su análisis.³⁴

Empero, además de eso, hay otro problema. ¿Cómo puede Ricardo tratar de analizar los efectos de una cuota de ganancia uniforme sobre los precios, pregunta Marx, cuando por ningún lado examina lo que determina el *nivel* de esa cuota de ganancia? Y eso, a su vez, da lugar a una pregunta todavía más fundamental. Una cuota uniforme de ganancia es simplemente una manera de decir que las ganancias sobre los diferentes capitales son proporcionales al monto de esos capitales: esto es, cada capital obtiene una parte de ganancia total en proporción a su propio monto. Pero, en primer lugar, Ricardo en ningún lado analiza lo que determina la ganancia agregada. ¿Cómo, entonces, puede tratar los factores que regulan los movimientos de precios de producción cuando le falta un ingrediente decisivo: la ganancia?

Para Marx es entonces evidente que incluso dada la relación entre el Valor y el precio en dinero, que él mismo deriva,³⁵ la manera específica en que el Valor regula el precio no puede desarrollarse sin mos-

³² Marx, *Historia crítica*, parte 1.

³³ *Ibid.*

³⁴ *Ibid.*, capítulo x, sección A.

³⁵ En *Contribución a la crítica de la economía política* [7], Marx parte de la suposición de que las mercancías se cambian a los valores y luego plantea una serie de objeciones a esa suposición, a manera de prueba de su propio punto de partida. De ellas, la “última objeción y aparentemente la decisiva”, se refiere al hecho de que mercancías sin valor pueden poseer valor de cambio. Ese problema, dice él, “se resuelve en la teoría de la renta”.

trar antes el modo en que surge la ganancia. Y eso, como veremos en seguida, lleva a Marx al concepto de plusvalor.

III. PLUSVALOR Y GANANCIA

1. *La circulación de dinero y la circulación de capital*

Hasta este punto, nos hemos concentrado en la relación de la circulación de mercancías con su producción; con base en ello, hemos podido derivar las categorías de Valor, dinero y precio, y examinar su relación mutua. Pero la propia existencia de la circulación de mercancías dentro de un modo capitalista de producción implica inmediatamente que, para aquellos que fungen como capitalistas, el proceso de circulación en sí sea un medio de obtener una ganancia: ¿de dónde, pues, proviene la ganancia de la clase capitalista considerada como un *todo*?

Marx empieza señalando que, una vez que consideramos la producción de mercancías dentro del contexto de la producción capitalista, el proceso total de circulación en realidad está constituido por dos procesos diferentes con distintas funciones y, por tanto, distintas leyes. En el primer proceso, los propietarios de mercancías (M) las cambian por dinero (D), a fin de poder utilizar ese dinero para comprar otras mercancías (M), con propósitos de consumo.³⁶ Por consiguiente, ese ciclo en el proceso total de circulación tiene la forma $M-D-M$, y representa el agregado de los cambios de una serie de mercancías por lo que es, en las condiciones de cambio existentes, una serie equivalente. En ese proceso, el dinero es un intermediario entre dos series de mercancías; una vez que se adquiere, se gasta y, para los individuos que participan en ello, el proceso termina en consumo. Marx llama a eso “vender para comprar”;³⁷ allí, el dinero funciona sólo como dinero.

En el segundo ciclo, sin embargo, los propietarios de dinero (D) lo cambian por mercancías (M), a fin de obtener más dinero ($D = D + \Delta D$), esto es, a fin de obtener una ganancia ΔD . En ese caso, el dinero no se gasta, simplemente *se adelanta*, con objeto de producir más dinero, mediante la intervención de las mercancías. El proceso $D-M-D'$

³⁶ Marx utiliza el símbolo C para representar mercancías y también para representar capital constante. Ese problema se resuelve en español representando con M a las primeras y con C al segundo.

³⁷ Marx, *El Capital*, vol. I, capítulo IV.

es proclive a perpetuarse a sí mismo, pues siempre puede llevar a $D'-M-D'$, etcétera. Los iniciadores de ese proceso funcionan como capitalistas: $D-M-D'$ “es, pues, en suma, la fórmula genérica del capital, tal y como se nos presenta en la órbita de la circulación”.³⁸ Marx llama a ese segundo proceso “comprar para vender”;³⁹ en él, el dinero funciona como *capital*. Produce una ganancia. Pero, ¿cómo es posible producir dinero con sólo adelantar dinero?

2. Plusvalor

El primer paso en la solución del problema de la ganancia consiste en reconocer que no es nada más una cuestión de dinero. Éste después de todo, representa una orden sobre mercancías reales y, por tanto, sobre el tiempo de trabajo real materializado en ellas. Si en el ciclo $D-M-D + \Delta D$, la ganancia de la clase capitalista (ΔD) ha de ser algo más que una ilusión monetaria, si ha de representar un incremento potencial en su valor real, entonces, *su ganancia en dinero ΔD debe, a su vez, ser igualada por un incremento real en las mercancías disponibles y, por tanto, en el tiempo de trabajo materializado.* Es decir, ΔD debe ser igualado por un incremento en el Valor total de las mercancías representadas por M . Marx llama plusvalor a ese incremento en Valor necesario a cualquier ganancia real.

3. Capital constante

Es ostensible que el proceso de formación de capital, tal y como se representa mediante $D-M-D'$, sólo se produce enteramente dentro de la circulación. Pero, el Valor en sí es un resultado de la producción; no puede ser creado en la circulación y, por tanto, tampoco el incremento en Valor necesario, el plusvalor. El plusvalor, si en alguna medida fuese posible, sólo puede surgir de la producción. Y, ciertamente, si examinamos el ciclo $D-M-D'$ con más cuidado, encontramos que la primera fase comprende la compra de insumos humanos y no humanos necesarios para la producción, en tanto que la fase final incluye la venta de los productos de la producción. Las mercancías compradas como insumos y las mercancías vendidas como productos en realidad no son

³⁸ *Ibid.*

³⁹ *Ibid.*

las mismas, sino que se distinguen por la intervención de la *producción*. La formación de capital, que parece existir sólo dentro de la circulación, en realidad abarca un proceso de producción; hablando con propiedad, debería representarse por $D-M...P...M'-D'$, donde $M...P...M'$ representan el efecto de producción. No simplemente producción ni producción de mercancías, sino, como veremos, producción capitalista de mercancías.

En toda producción se combinan los medios de producción y los trabajadores. Pero en la producción de mercancías, los medios de producción son, en sí, mercancías y como tales representan, en su Valor total, la cantidad de tiempo de trabajo abstracto que socialmente fue necesaria para su propia producción. Si examinamos el proceso de producción durante un periodo suficientemente largo, a modo de que incluso los medios de producción más durables estén muy gastados, entonces queda claro que el Valor de los medios de producción debe quedar incorporado a las mercancías producidas durante ese periodo. Las formas físicas de los medios de producción o bien se gastan (como las máquinas) o bien se incorporan físicamente al producto (como las materias primas); pero dado esos medios de producción son socialmente necesarios en las condiciones existentes, el tiempo de trabajo abstracto representado por ellos también es socialmente necesario (de manera indirecta) para la producción de las mercancías. Es un componente necesario del Valor total del producto. Así, desde el punto de vista del Valor, los medios de producción sólo contribuyen con tanto Valor como el que en realidad contienen. Como tales, no pueden ser la fuente del incremento en Valor en que deba basarse toda ganancia agregada no ilusoria; por eso Marx llama al capital adelantado en forma de medios de producción "capital constante".

4. *El valor de la fuerza de trabajo*

La formación de capital, el proceso representado por $D-M...P...M'-D'$, presupone no sólo producción de mercancías sino también producción capitalista de mercancías. Y en la producción capitalista de mercancías, no sólo se compran y se venden como mercancías los productos del trabajo, sino además la propia capacidad de trabajo en sí.

Esa capacidad de trabajo, que Marx llama fuerza de trabajo, es "el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la persona viviente de un hombre y que éste pone

en acción al producir valores de uso de cualquier clase".⁴⁰ En todas las sociedades es la base de las actividades productivas de los seres humanos; sin embargo, para que esa propiedad humana fundamental sea algo que se compre y se venda, una mercancía, debe existir dentro de un contexto social específico. El trabajador no sólo debe tener la propiedad legal de esa fuerza de trabajo, también debe verse obligado a venderla, en vez de vender otras mercancías. Debe ser libre no sólo de disponer de su propia fuerza de trabajo como mercancía, sino también "libre" de los medios de producción que lo capacitarían para ser productor de otras mercancías. Debe ser un trabajador asalariado.

Como el de cualquier otra mercancía, el Valor de la mercancía fuerza de trabajo está determinado por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción en las condiciones existentes. Como la fuerza de trabajo es una cualidad de los seres vivientes, su producción implica su mantenimiento y su reproducción continuos; por tanto, implica cierta cantidad de mercancías como medios de subsistencia, suficientes no sólo para mantener a los trabajadores en su estado normal como trabajadores, sino para sostener a sus familias a fin de que, como clase, continúen perpetuándose a sí mismas.⁴¹ Por ese motivo, el Valor de los medios de subsistencia de la fuerza de trabajo total constituye el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su mantenimiento y su reproducción y, por tanto, es la medida del Valor de su fuerza de trabajo (V).

Cuando un capitalista compra la mercancía fuerza de trabajo, compra la capacidad de trabajo de los obreros y, a fin de utilizarla, debe extraer de esos obreros tanto tiempo de trabajo como sea posible. Las funciones concretas que los obreros desempeñan en sus actividades productivas incluyen la transformación de los medios de producción en mercancías específicas; como tal, el tiempo empleado por los obreros en esas actividades es en sí una cantidad de tiempo de trabajo

⁴⁰ *Ibid.*, capítulo iv, p. 121.

⁴¹ Como en el caso de cualquier otra mercancía, el valor de la fuerza de trabajo está dado por el tiempo medio de trabajo necesario para producir la cantidad promedio de medios de subsistencia de la fuerza media de trabajo en las condiciones existentes. Pero, en lo tocante a la fuerza de trabajo simple y *no especializada*, esas condiciones existentes son en sí "un producto histórico que depende, por tanto y en gran parte, del nivel de cultura de un país... A diferencia de las otras mercancías, la valorización de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo" (Marx, *El Capital*, vol. I, capítulo iv, p. 124).

El problema de la especialización exige un tratamiento más desarrollado que no puede abordarse aquí. Véanse, sin embargo, Shaikh [19] y Rowthorn [16].

abstracto socialmente necesario (L) que, en efecto, queda incorporado a las mercancías. Desde la perspectiva social del Valor, los obreros agregan entonces cierta cantidad de Valor (L) al Valor (C) contenido en los medios de producción que utilizan.

5. *Tiempo de trabajo excedente*

La producción capitalista empieza con las mercancías M , los medios de producción y la fuerza de trabajo; como mercancías, éstas representan una cantidad de Valor definida, $C + V$. En un periodo lo bastante largo, todo el Valor C de los medios de producción quedará *transferido* al producto. Por otra parte, el Valor V de la fuerza de trabajo empleada en ese periodo es sustituido por el Valor agregado a L por los obreros, en forma de la cantidad de tiempo de trabajo que realmente invierten en la producción. Así, en tanto que el Valor de las mercancías iniciales es $C + V$, el Valor del producto final es $C + L$. La formación de capital, que hemos representado por $D-M \dots P \dots M'-D + \Delta D$, puede entonces representarse también por $D-(C + V) \dots P \dots (C + L)-D + \Delta D$. Es evidente que el plusvalor, *el incremento de Valor* $S + (C + L) - (C + V) = L - V$ *que es necesario para igualar el incremento de dinero* ΔD , *puede producirse sólo si el tiempo de trabajo* (L) *invertido por los obreros es mayor que el tiempo de trabajo* (V) *socialmente necesario para su reproducción.*

El mismo resultado puede obtenerse por otra camino. Imagínese por un momento que, en cualquier nivel dado de tecnología, los obreros de todos los ramos de la producción trabajan sólo lo suficiente para producir las mercancías indispensables para las necesidades de la clase trabajadora en general y sustituir los medios de producción que utilizan en ese proceso. En esas circunstancias, al margen de lo "avanzado" de la tecnología, no puede existir excedente social y, por tanto, tampoco base para la ganancia capitalista. Cuando, y sólo cuando, los obreros pueden y efectivamente realizan un trabajo más prolongado que el tiempo necesario para mantenerse a sí mismos y a los medios de producción, se crea un excedente social continuo; el tiempo invertido por los obreros en producir ese excedente, su tiempo de trabajo excedente, es entonces la base real de la ganancia capitalista. Y desde luego, toda vez que el tiempo de trabajo necesario antes descrito no es sino el valor agregado de la fuerza de trabajo V , el tiempo de trabajo excedente no es otra cosa que el plusvalor agrega-

do P.⁴² Una vez más, vemos que el plusvalor es la “base oculta” de toda ganancia capitalista verdadera.

De paso, nada de lo anterior implica que Marx haya concebido la teoría del valor trabajo como una teoría de los derechos de propiedad, a la manera de Locke o, incluso, de Proudhon. La meta de Marx era un análisis científico del capitalismo, no una simple crítica moral.⁴³

IV. LA TRANSFORMACIÓN DE PRECIOS DIRECTOS A PRECIOS DE PRODUCCIÓN

1. *Cambio a los valores: precios directos*

En la concepción marxista del cambio-como-circulación-de-mercancías, el tiempo de trabajo total materializado en las mercancías durante su producción es la base de su valor de cambio y su precio en dinero, en tanto que el tiempo de trabajo excedente materializado en ellas es la base de la ganancia capitalista que habrá de concretarse con su venta. Sin una comprensión adecuada de las relaciones cualitativas y cuantitativas entre la esfera de la producción y la de la circulación, de los *límites* impuestos a la circulación por la producción, las leyes de la circulación seguirán siendo un misterio. La economía neoclásica lo atestigua.

Para Marx era absolutamente indispensable que se comprendiera de manera correcta la predominancia de la producción sobre la circulación. En la producción se crea y se expande la riqueza capitalista, y se materializa en mercancías el Valor y el plusvalor. Como hemos visto, la circulación es el proceso mediante el cual los valores de uso

⁴² Si los obreros sólo trabajan lo suficiente para producir sus medios de subsistencia y las mercancías necesarias para sustituir los medios de producción gastados, entonces, la única producción (neta) *final* del sistema son los medios de subsistencia. Como tal, el tiempo total invertido por los obreros es el tiempo directamente necesario para producir los medios de subsistencia, más el tiempo directamente necesario para sustituir los medios de producción gastados en la producción de esos medios de subsistencia, siendo este último también el tiempo *indirectamente* necesario para producir los medios de subsistencia; por consiguiente, el tiempo total que trabajan es la suma del tiempo de trabajo directa e indirectamente necesario para producir los medios de subsistencia que, desde luego, por definición es el Valor (trabajo) de esas mercancías y por tanto, el Valor (trabajo) de la fuerza de trabajo reproducida mediante su consumo.

Similarmente, cualquier tiempo de trabajo excedente que trabajen fuera y por arriba de ese tiempo de trabajo necesario es el Valor trabajo del producto excedente, el plusvalor.

⁴³ Véase la exposición que Meek [12] hace sobre ese (falso) problema, pp. 215-225.

creados previamente se transfieren de una mano a otra, por medio de los precios en dinero.

Dos cosas se siguen de lo anterior. Antes que todo, es en la circulación donde las magnitudes de Valor adoptan sus formas dinerarias: el Valor cobra forma de precio en dinero, el plusvalor forma de ganancia en dinero; y en segundo lugar, ni el Valor ni el plusvalor se crean durante la circulación, porque en ese proceso las mercancías sólo se cambian, pero no se crean. Eso significa que, independientemente de los precios reales en dinero de que se trate, no puede haber incremento *real* de la riqueza capitalista mediante la circulación.

Es obvio que la manera más directa de estudiar la producción y la expansión de la riqueza capitalista consiste en suponer que el cambio tiene lugar en proporción a los Valores de las mercancías, por lo que el precio en dinero de cada mercancía es igual a su Valor vinculado al Valor de la unidad de dinero (por ejemplo, una onza de oro). En lo sucesivo llamaré “precios directos” a los precios determinados de esa manera.

Ciertamente, cuando el análisis se empieza de ese modo, como lo hace Marx en los volúmenes I y II de *El capital*, queda claro que ninguna de las categorías básicas de la circulación capitalista, las categorías del capital y el trabajo, del dinero y el precio, y de los salarios y las ganancias, debe su existencia a ninguna *divergencia* entre los precios relativos y sus Valores relativos.

La transformación del dinero en capital ha de investigarse a base de las leyes inmanentes al cambio de mercancías, tomando, por tanto, como punto de partida el cambio de equivalentes... la creación de capital tiene necesariamente que ser posible aún cuando el precio de las mercancías sea igual a su valor. La creación del capital no puede explicarse por la *divergencia* entre los precios y los valores de las mercancías. Si los precios difieren realmente de los valores, lo primero que hay que hacer es reducirlos a éstos; es decir, prescindir de esta circunstancia como de un factor fortuito, para enfocar en toda su pureza el fenómeno de la creación del capital sobre la base del cambio de mercancías, sin dejarse extraviar en su observación por circunstancias secundarias, perturbadoras y ajenas al verdadero proceso que se estudia. (*El capital*, Vol. I, Capítulo IV, p. 120 y nota al pie núm. 38).

2. La base conceptual de los precios de producción

Hay todavía otra razón para partir de los precios directos (cambio a los valores): la principal divergencia *sistemática* entre los precios relativos y los Valores relativos surge cuando las mercancías se cambian a “precios de producción”. Pero los precios de producción son precios que reflejan una tasa general de ganancia, la que a su vez presupone la existencia de ganancias. Por tanto, antes que cualquier cuestión acerca de la formación de una tasa general, está la del origen de la ganancia.⁴⁴ Esa cuestión lleva a Marx al tiempo de trabajo excedente y, por tanto, al plusvalor, por lo que una vez más el análisis vuelve al Valor.

El camino desde el Valor hasta regresar a los precios de producción incluye dos pasos principales. En primer lugar, deben examinarse y entenderse los precios y las ganancias en general; eso fue lo que se hizo mediante el análisis de la relación entre la producción y la circulación, y de la relación entre el Valor y el dinero. En segundo lugar, como los precios de producción deben reflejar una tasa general de ganancia, se está obligando a un análisis de la formación de esa tasa general a partir de las tasas individuales de ganancia en cada sector de la producción. Más adelante volveremos a ese punto.

Recordemos que el proceso general para la formación de capital podía representarse por $D-(C+V)\dots P\dots(C+L)-D'$, donde D es el precio en dinero de las mercancías que entran como insumos en la producción: los medios de producción tienen un Valor de C y la fuerza de trabajo posee un Valor de V . Por otra parte, D' es el precio en dinero de las mercancías que se obtienen como productos en la producción; su Valor total es $C+L$. Por definición, $P=L-V$.

En términos dinerarios, la tasa general de ganancia en dinero es $r=(D'-D)/D$, la ganancia agregada $D'-D$ dividida entre el capital avanzado D . En términos de Valor, la tasa general de ganancia en Valor es $g=P/(C+V)$, el plusvalor agregado P dividido entre $C+V$, Valor de los insumos. Obviamente, si los precios son proporcionales a los Valores, entonces la tasa general de ganancia en dinero debe ser igual a la tasa general de ganancia en Valor: $r=g$.

Ahora consideramos dos ciclos de capital individuales que abarcan los sectores de producción I y J , representados por $D_i-(C_i+V_i)\dots P\dots(C_i+L_i)-D'_i$ y $D_j-(C_j+V_j)\dots P\dots(C_j+L_j)-D'_j$, respectivamen-

⁴⁴ Marx, *El Capital*, vol. III, capítulo IX.

te. Si los precios son proporcionales a los Valores, entonces en cada sector el Valor sectorial y las tasas de ganancia sectoriales en dinero son los mismos. Por eso, sólo necesitamos preocuparnos por las tasas de Valor $g_i = P_i/(C_i + V_i)$ y $g_j = P_j/(C_j + V_j)$.

La primera pregunta es, entonces: ¿son iguales, por lo general, esos dos Valores g_i y g_j ? Porque, si lo fuesen, entonces a precios proporcionales a los Valores, cada sector tendría las mismas tasas de ganancia en dinero y en valor y no se necesitaría ningún movimiento de precios para igualar las tasas de ganancia individuales. Para facilitar la respuesta, Marx vuelve a escribir cada expresión de la tasa de ganancia en valor, dividiendo tanto el numerador como el denominador de cada fracción por el Valor de la fuerza de trabajo V :

$$g_i = \frac{P_i}{V_i} \left| \frac{C_i + V_i}{V_i} \right. \quad \text{y} \quad g_j = \frac{P_j}{V_j} \left| \frac{C_j + V_j}{V_j} \right.$$

Cada tasa de ganancia en Valor es, por tanto, en sí, la relación de dos relaciones componentes: P/V , que Marx denomina la cuota de plusvalor, y $(C + V)/V$, que él llama la composición orgánica del capital. A continuación abordaremos el estudio de cada una de ellas.

A. La igualdad de las cuotas de plusvalor

En la sociedad en general, las actividades productivas de los obreros en cualquier periodo determinado pueden considerarse como cierta cantidad agregada de tiempo de trabajo L . Pero el propio hecho de que los tiempos de trabajo concreto de diferentes obreros puedan agregarse en un todo exige que antes, de uno u otro modo, se hayan hecho cualitativamente iguales y reducido a cantidades de algún tiempo de trabajo social *general*, de lo que Marx llama tiempo de trabajo "abstracto". Desde luego, esa reducción de tiempos de trabajo concreto a tiempo de trabajo abstracto es consecuencia de la producción generalizada de mercancías, examinada en la sección sobre el Valor (II.4); para nuestros propósitos, lo importante es que eso implica que el tiempo de trabajo de cada obrero representa una cantidad definida de tiempo de trabajo abstracto.⁴⁵

⁴⁵ El *producto* de cada tiempo de trabajo concreto posee una cantidad definida de Valor —tiempo de trabajo abstracto o general— que se mide con la cantidad media de tiempo de trabajo necesario para la producción del producto medio de ese tipo. Como tal, la cantidad

Del tiempo de trabajo agregado L , cierta porción V representa el tiempo socialmente necesario para la producción de los medios de subsistencia de la clase trabajadora, y la porción restante P , el tiempo de trabajo excedente agregado, constituye el plusvalor materializado en mercancías durante su producción. Si el día de trabajo es el mismo en todas las ramas de la producción, entonces cada obrero agrega la misma cantidad de Valor al producto, en un periodo dado (por ejemplo, un día). Si la tasa de salarios para determinado tipo de trabajo es la misma en todas las ramas, entonces, cada obrero puede comprar la misma porción de medios de subsistencia agregados; un salario uniforme representa así una cantidad determinada de tiempo de trabajo abstracto (por ejemplo 4 horas al día) que cada obrero u obrera debe invertir para reproducir el Valor de su fuerza de trabajo. Resulta evidente que si la duración del día de trabajo (por ejemplo 10 horas) es en realidad la misma en todas las ramas, cada obrero trabajará la misma cantidad de tiempo de trabajo excedente (6 horas al día). Esto es, en cada sector, las cuotas de plusvalor necesariamente serán iguales. Por tanto, esas cuotas no pueden dar origen a ninguna diferencia entre las tasas de ganancia en Valor g_i y g_j .

B. *La desigualdad de las composiciones orgánicas del capital*

Los resultados anteriores implican que en cualquier sector, por ejemplo, el sector J , V sea un índice de la cantidad total de tiempo de trabajo L trabajado en ese sector, puesto que cualquier hora de tiempo de trabajo abstracto exige la fracción v para su reproducción: $V = vT$. Por otra parte, la cantidad C , el valor de los medios de producción en ese sector, es un índice de los tipos y cantidades específicos de mercancías que entran en ese proceso de producción como medios de producción. De ese modo, en general, a menos que cada sector emplee los mismos tipos de mercancías y la misma fuerza de trabajo en idénticas proporciones que los demás sectores, las relaciones C_i/L_i y C_j/L_j serán distintas. Como V_i y V_j son índices de L_i y L_j , en general, las composiciones orgánicas $(C_i + V_i)/V_i$ y $(C_j + V_j)/V_j$ serán distintas.

Para reiterar la conclusión de Marx: en general, las cuotas de plus-

real de tiempo de trabajo invertido por un trabajador determinado, como el tejedor del telar manual de la nota 13, sólo se contabiliza como cantidad de valor medio agregado en la producción de la mercancía media.

valor sectoriales serán iguales, pero las composiciones orgánicas de capital no. Por eso, en general, las tasas de ganancia en valor diferirán de un sector a otro.

C. *Las divergencias entre los precios de producción y los precios directos*

Volvamos ahora a los dos ciclos de capital $D_i \cdot (C_i + V_i) \dots P \dots (C_i + L_i) - D'_i$ y $D_j \cdot (C_j + V_j) \dots P \dots (C_j + L_j) - D'_j$. Con anterioridad señalamos que si los precios fuesen proporcionales a los Valores, las tasas de ganancia en dinero $r_i = (D'_i - D_i)/D_i$ y $r_j = (D'_j - D_j)/D_j$ serían iguales a las correspondientes tasas de ganancia en Valor $g_i = P_i/(C_i + V_i)$ y $g_j = P_j/(C_j + V_j)$. Si, además, las tasas de ganancia en Valor fueran a su vez iguales entre sí, entonces, a los precios directos, el capital en cada ciclo alcanzaría las mismas tasas de ganancia en dinero y ningún movimiento de precios sería necesario para poner esas tasas dinerarias al mismo nivel de la tasa general.

Sin embargo, hemos visto que en general, las tasas sectoriales serán distintas; si, por ejemplo, g_i fuese mayor que g_j con precios proporcionales a los Valores, el capital invertido en el sector *I* alcanzaría una tasa de ganancia en dinero mayor que el capital invertido en la industria *J* ($r_i = g_i$, $r_j = g_j$). Por consiguiente, para igualar esas tasas dinerarias, los precios relativos tendrían que ser distintos de los valores relativos, a modo de reducir D'_i respecto de D_i y de incrementar D'_j respecto de D_j , pues sólo de ese modo se vería reducida la tasa de ganancia en dinero más elevada V_i y elevada la tasa de ganancia en dinero más reducida V_j .

En un sector *K* cualquiera, D'_k representa el precio en dinero de las mercancías producidas, lo que he llamado precio total del sector; por otra parte, D_k es el precio en dinero de los insumos en mercancía del sector (medios de producción y fuerza de trabajo), lo que Marx llama su precio de costo (en dinero). Como tanto el precio total D'_k como el precio de costo D_k en esencia están determinados por los precios de las mercancías, cualquier movimiento de los precios relativos, incluso aquellos que se consideran aquí, en general, harán cambiar a ambos: por tanto, los movimientos generales de precios necesarios para la formación de una tasa general pueden resultar sumamente complicados, como lo ha demostrado Sraffa de manera tan elegante.⁴⁸

⁴⁸ El punto de referencia inicial de Sraffa es una serie de precios que se obtienen cuando

No obstante, al partir de precios proporcionales a los Valores, en cualquier sector I cuya tasa de ganancia en Valor g_i sea mayor que la tasa promedio en Valor g , el precio total D'_i debe ser menor que su precio de costo D_i , con objeto de poner su tasa de ganancia en dinero r_i al nivel de la tasa general en dinero r . El movimiento opuesto debe tener lugar en el sector J , cuya tasa de ganancia en Valor g_j es inferior a la tasa promedio en Valor g .

Como las diferencias de las tasas en valor g_i y g_j con base en las cuales se preconizan esos movimientos de precios, son en sí consecuencia de las diferencias entre las composiciones orgánicas sectoriales de capital, con la misma razón bien se puede decir que, partiendo de precios proporcionales a los Valores, un precio total de sector debe ser inferior (o superior) a su precio de costo en dinero, según si su composición orgánica de capital es inferior (o superior) al promedio social, para que su tasa de ganancia en dinero particular se ajuste a la tasa general.

No obstante, de lo anterior no se sigue que la tasa de ganancia general en dinero seguirá siendo igual a la tasa de ganancia general en Valor, una vez que se aparta de una estricta proporcionalidad con los Valores. Para ver por qué, recordemos que D' , el precio agregado de las mercancías, es el precio total de las mercancías que forman el producto social. Por otra parte, el precio de costo agregado es el precio total de las mercancías, los medios de producción y la fuerza de trabajo, que constituyen los insumos en el proceso agregado de producción. Como el precio de la fuerza de trabajo será determinado por el precio de sus medios de producción, el precio de costo agregado es, en efecto, el precio total de los medios de producción y de los medios de subsistencia.

Supóngase que el producto social fue de 100 bushels de maíz y 100 toneladas de hierro. D' sería su precio total. En general, los medios de producción y los medios de subsistencia agregados también consistirán de cantidades de una de esas mercancías o de las dos, por ejemplo, 80 bushels de maíz y 60 toneladas de hierros. D sería entonces su precio total. Como esos dos "paquetes" agregados de mercancías casi siempre diferirán en sus proporciones de maíz y hierro, como de hecho

la tasa de ganancia es cero. Como bien se sabe, en el caso más simple, los precios relativos son proporcionales a los Valores relativos. Los movimientos subsecuentes de precios relativos a tasas de ganancia positivas alternas que Sraffa analiza en seguida pueden entonces ser considerados como el análisis de las divergencias entre los precios relativos y el Valor en niveles alternos de la tasa de plusvalor.

sucede en el caso ejemplificado, cualquier movimiento en el precio del maíz con respecto al hierro los afectará a ambos de manera distinta. De ahí que *cualquier* movimiento de los precios relativos, en general, alterará la relación D'/D o, lo que es equivalente, la tasa general de ganancia $r = [(D'-D)/D] = [(D'/D)-1]$.

Desde luego, la cantidad D' es la suma de los precios, en tanto que la cantidad $D = D'-D$ es la ganancia agregada en dinero. Por consiguiente, el resultado anterior puede expresarse de una manera equivalente: en general, *cualquier divergencia entre los precios relativos y los Valores relativos, incluso, aunque no de modo exclusivo, aquellas que surgen de la formación de una tasa de ganancia general en dinero, hará imposible que tanto la suma de precios en dinero D' como la suma de ganancias en dinero D sigan siendo estrictamente proporcionales a la suma de Valores $C + L$ y a la suma de plusvalores P , respectivamente*. Este resultado es de sobra conocido en el debate acerca del llamado problema de la transformación; pero, tal como se presenta líneas arriba, surge en un contexto más general. En todo caso, a fin de discernir su verdadero contenido, debemos examinar las cosas de manera un tanto más detenida.

3. Algunos efectos generales de la desproporcionalidad precio-Valor

En gran parte de la bibliografía sobre el “problema de la transformación” existe una tremenda confusión entre Valores, precios en proporción a los Valores (lo que yo llamo precios directos) y precios de producción. En particular, toda vez que los precios directos se vinculan de manera tan simple a los Valores, hay tendencia a considerar la cuestión general de las diferencias entre precio y Valor, y entre ganancia y plusvalor, sólo cuando se abordan los precios de producción. Repentinamente, nos vemos ante la imposibilidad de una simple proporcionalidad entre las magnitudes de Valor y sus formas dinerarias, y empieza a parecer como si el análisis del Valor fuese algo por completo distinto al análisis de los precios.⁴⁷

⁴⁷ A. Emmanuel [3] da un ejemplo moderno de una teoría de precios neosmithiana, en que la “teoría trabajo” de los precios es válida cuando sólo hay una clase de receptores del producto neto (los trabajadores), mientras que la teoría de los precios de producción es válida cuando hay dos clases de receptores: los capitalistas y los obreros (véase Emmanuel, *op. cit.*, capítulo 1 y Apéndice v). Esa negación del “trabajo” como determinante del precio tiene origen en la confusión y las dificultades que rodean al “problema de la transformación”.

Por ese motivo, a lo largo de todo este estudio he tratado de distinguir con sumo cuidado entre Valor, que surge de la producción, y precio en dinero, que es la forma adoptada por el Valor durante la circulación. Con esa diferencia presente, es posible ver que las magnitudes en dinero *siempre* son distintas, tanto cualitativa como cuantitativamente, de las magnitudes de Valor. Por ejemplo, Marx señala que, precisamente porque la forma del Valor no es lo mismo que el Valor, la determinación del precio en dinero es una combinación compleja de sus elementos de Valor.

Considérese el caso más simple, el de los precios directos. Supongamos que el Valor de una moneda de oro, con peso de $\frac{1}{4}$ de onza (a la que llamamos una "libra esterlina"),⁴⁸ es de $\frac{1}{2}$ hora-hombre, en tanto que el de un bushel de trigo es de 100 horas-obrero. El precio directo del trigo será entonces de 200 libras esterlinas. Aunque correctos en este caso, el Valor (100 horas) y el precio (200 libras esterlinas) son magnitudes tanto cualitativa como cuantitativamente distintas (pero vinculadas), con unidades diferentes.

Ahora, supóngase que el Valor del trigo disminuye a la mitad, a 50 horas-hombre. ¿Cómo se reflejará eso en su precio directo? Y bien dice Marx, todo depende: si el Valor del oro también disminuyera a la mitad, el precio en dinero del trigo permanecería firme en 100 libras esterlinas; si el Valor del oro disminuyese en más de la mitad, ¡el precio en dinero del trigo aumentaría aunque su Valor disminuyera!⁴⁹ Por consiguiente, incluso en ese caso tan simple, las leyes que determinan la forma dineraria del Valor son más complejas que las que determinan el propio Valor. Mas eso difícilmente sería un defecto analítico; por el contrario, el análisis teórico sólo consiste en derivar categorías más complejas de las categorías básicas.

Si en realidad el precio y el Valor siempre son distintos, ¿en qué consiste con exactitud el problema de la "transformación"? Es evidente que en una *transformación a la forma-de-Valor*; es una transformación de la expresión directa del Valor (precios directos) a una expresión más compleja (precios de producción). Por tanto, lo que a nosotros nos corresponde es ver qué se ha alterado con ese cambio de forma y qué no.

⁴⁸ Véase, Marx, *El Capital*, vol. 1, capítulo 2, sección 2b.

⁴⁹ Originalmente, una libra esterlina representaba una libra de plata. De ahí el nombre. Sin embargo, con el tiempo, si bien se conservó el de "libra" como nombre del dinero, el contenido de plata y oro decreció continuamente. Para la época de Marx, una "libra" representaba aproximadamente $\frac{1}{3}$ de una libra de plata o alrededor de $\frac{1}{4}$ de una onza de oro (Marx, *Contribución a una crítica...*, capítulo II, sección 1).

Empezamos por señalar que lo que aquí se considera es *sólo* un cambio de forma. Por ejemplo, en la formulación tradicional de la transformación analizamos una sociedad capitalista en una reproducción simple o ampliada, primero, cuando el cambio es determinado por los precios directos y luego, cuando es determinado por los precios de producción.⁵⁰ En ambos casos, la composición y la distribución de los valores de uso es la misma: en uno y otro caso se hace circular la misma masa de mercancías, con igual composición física de medios de subsistencia y producto excedente. Así, el mismo Valor total de mercancías, el mismo Valor agregado de fuerza de trabajo y el mismo plusvalor agregado es hecho circular por las dos diferentes formas de precio. Desde el punto de vista del sistema en general, la transformación no lleva a ningún cambio *real*; lo único que cambia es la manera en que determinadas relaciones de producción se manifiestan durante la circulación.

Sin embargo, desde el punto de vista de los capitales individuales, la situación ciertamente es distinta. Con precios directos, cada capitalista obtiene una cantidad de dinero equivalente al plusvalor contenido en las mercancías que vende. Con precios de producción, la ganancia dineraria del sector ya no es proporcional a su plusvalor; como la suma de Valores (y por tanto el plusvalor total) sigue siendo la misma de antes, el cambio de forma anterior tiene por efecto la redistribución del plusvalor de una esfera de producción a otra.

Por lo demás, en la medida en que los precios difieren de la proporcionalidad con los valores, esta circunstancia no puede influir para nada en el movimiento del capital social. Seguirán cambiándose, en conjunto, las mismas masas de productos, aunque los distintos capitalistas se hallen ahora interesados en ellas en cantidades de valor que no son ya proporcionales a sus respectivos desembolsos y a la masa de plusvalía producida por cada uno de ellos en particular. (*El Capital*, vol. II, capítulo XX, sección I, p. 351.)

Huelga detenerse a explicar aquí que cuando una mercancía se vende por encima o por debajo de su valor sólo cambia la distribución de la plusvalía, sin que ello, en cuanto a la distribución de las distintas proporciones en que diversas personas se reparten la plusvalía, altere en lo más mínimo ni la magnitud ni la naturaleza de ésta. (*El Capital*, vol. III, capítulo II, p. 59.)

⁵⁰ Véase la sección .v.4 de este estudio, en que se aborda el cálculo de los precios de producción.

En realidad, lo que se ha dicho arriba es aplicable a cualquier conjunto de precios que difieran de los precios directos y no sólo a los precios de producción. Lo que demuestra es que hay *límites* a los efectos de las diferentes formas de Valor, y que esos límites surgen precisamente en las magnitudes de Valor cuya distribución es efectuada mediante esas formas dinerarias.

Empero, de lo anterior no se desprende que la determinación de los precios en dinero carezca de consecuencia. Las diferentes formas de Valor producen efectos reales diferentes en los capitales individuales y éstos, a su vez, tienen diversas implicaciones para el proceso dinámico de acumulación y reproducción. El sistema se regula mediante el movimiento real de los precios en dinero; como tal, el análisis de precios de producción (que actúan como centros de gravedad de los precios de mercado) y de su relación con los Valores es de la mayor importancia para el análisis concreto. El primer paso por ese camino (que en la mayoría de los estudios del “problema de la transformación” es el *único*) es la derivación de los precios de producción a partir de los precios directos.

4. *El cálculo de los precios de producción*

En general, podemos representar dos ciclos cualesquiera de capital como $D_i - (C_i + V_i) \dots P \dots (C_i + L_i) - D'_i$ y $D_j - (C_j + V_j) \dots P_j \dots (C_j + L_j) - D'_j$.

Cuando se cambia al Valor, la tasa de ganancia en dinero en cada ciclo será igual a la tasa de ganancia en Valor en ese ciclo. Como, en general, las tasas en Valor diferirán de un sector a otro, debido a las diferencias en sus composiciones orgánicas de capital, el cambio al Valor implicará tasas de ganancia desiguales en sectores diferentes y por tanto, en ciclos de capital diferentes.

De ello se sigue que la formación de una tasa general de ganancia a partir de las diversas tasas de ganancia individuales exigirá que, en un sector con una tasa de ganancia en Valor más elevada que el promedio social, el precio en dinero de su producto D'_i tenga que disminuir *con respecto* a su precio de costo en dinero D_j , toda vez que sólo ese movimiento hará bajar su tasa de ganancia en dinero r . Como ya vimos en la sección III.2.C, lo anterior *debe* ser válido, independientemente de lo complicados que sean los efectos de la formación de una tasa general de ganancia sobre el patrón general de precios. Y, como

hemos de ver de inmediato, *es ese movimiento el que es aprehendido por el propio procedimiento de transformación de Marx.*

A. El procedimiento de transformación de Marx

El ejemplo siguiente muestra los tres ciclos básicos de capital en el análisis de Marx: el ciclo *I* representa la producción de los propios medios de producción; el ciclo *II*, la producción de los medios de subsistencia de la clase trabajadora; y el ciclo *III*, la producción de los medios de consumo de la clase capitalista. El ejemplo en sí, aunque tomado de Bortkiewicz y no de Marx, se utiliza porque constituye la explicación habitual del llamado "problema" de la transformación y figura en la mayoría de los estudios del caso.

Ya que hasta aquí hemos distinguido entre Valor y precio en dinero, y toda vez que la cuestión de que se trata gira en torno a las diferencias en sus magnitudes, debemos ser cuidadosos con las notaciones. Como se ha definido con anterioridad, C_i representará el valor de los medios de producción del departamento i ; V_i el valor de la fuerza de trabajo empleada en él, y $P_i = T_i \cdot V_i$ el plusvalor producido allí; el valor total producido, $C_i + L_i$, será designado por W_i . En cambio, DC_i representará el capital constante, el precio en dinero de los medios de producción utilizados en el departamento, y DV_i , el capital variable, el precio en dinero de la fuerza de trabajo empleada en él; como antes, D_i será el precio de costo total y D'_i el precio total del producto. Todas las cantidades de Valor se expresarán en unidades de tiempo de trabajo (abstracto), en horas-obrero, y todas las cantidades de dinero en libras esterlinas (monedas de $\frac{1}{4}$ de onza de oro). También se supone que cada moneda de una libra tiene un Valor de $\frac{1}{2}$ hora-hombre.

Cuando el cambio se realiza *al* Valor, obtenemos los resultados que se muestran en el cuadro 1. Debe señalarse que el cuadro se ha diseñado para corresponder con todo el ciclo de capital $D-(C+V) \dots P \dots (C+L)-D'$, de modo que las fases de la circulación se distingan claramente de las fases de la producción.

El procedimiento de transformación de Marx es simple: teniendo en cuenta que en el cuadro 1 el precio de costo total es $D = 1\,350$ libras (columna 3) y la ganancia total en dinero $\Delta D = 400$ libras (columna 10), obtenemos una tasa media de ganancia, sobre el capital social, de $r = 400/1\,350 = 29.63\%$.

Sin embargo, a los precios existentes, el capital del ciclo *I*, invertido en el sector *I*, sólo alcanzaría 19.05 de tasa de ganancia. Así, con objeto de aumentar su tasa de ganancia en dinero hasta el nivel medio, debe elevar su precio en dinero. Como su precio de costo en dinero es 630 libras, la ganancia "normal" que obtendría a la tasa de ganancia media sería del 29.63% de 630 libras, lo que arroja 186.67 libras: por consiguiente, el nivel al que debe elevar su precio está dado por $D = 630 \text{ libras} + 186.67 \text{ libras} = 816.67 \text{ libras}$. De manera similar el departamento *II* debe bajar su precio en dinero a $D = 570.37 \text{ libras}$ y el departamento *III* deberá reducir el suyo a $D = 362.96 \text{ libras}$ (véase cuadro 2).

El cuadro 2 muestra el procedimiento de transformación de Marx. En él, la transformación *per se* está vinculada al movimiento de precios en dinero, *no* a los cambios en los flujos de Valor. Más aún, la dirección del movimiento de los precios en dinero D'_i hacia sus correspondientes precios de costo D_i es la correcta: D'_i se eleva con respecto a su precio de costo y D'_2 y D'_3 disminuyen con respecto al suyo.

B. Los precios de producción "correctos"

Desde Bohm-Bawerk hasta nuestros días, los críticos han afirmado que el procedimiento de Marx simple y sencillamente era incorrecto. Por ejemplo, señalaban que su transformación deja inalterados los precios en dinero de los insumos (DC_i , DV_i), en tanto que una transformación cabal también los modificaría. Los marxistas han respondido a esas críticas declarando que, en todo caso, puede demostrarse la posibilidad formal de derivar los precios de producción de los precios directos; por ejemplo, en el método de Bortkiewicz, puede obtenerse una serie de multiplicadores de precios que permitiría transformar el esquema de cambio-a-los-Valores del cuadro 1 en el esquema "correcto" de cambio-a-los-precios-de-producción.⁶¹ Entonces, dependiendo de que se prefiera constante la suma de precios o la suma de ganancias, siempre es posible "normalizar" los multiplicadores derivados a partir del método de Bortkiewicz, para hacer que una u otra sea satisfactoria, ya que, en general, no pueden serlo las dos.

Incluso si la polémica en torno a la "normalización" apropiada, que en gran parte surge de una confusión entre Valor y precio en dinero,

⁶¹ Sweezy [21], capítulo v.

CUADRO 1. *Cambio a los Valores*

	$D-(C+V)\dots P\dots(C+L)-D'$									
	<i>Capital constante (DC_t)</i>	<i>Capital variable (DV_t)</i>	<i>Precio de costo (D_t)</i>	<i>Valor de los medios de prod. (C_t)</i>	<i>Valor de la fuerza de tra- bajo (V_t)</i>	<i>Plus- valor (P_t)</i>	<i>Valor total (W_t)</i>	<i>Tasa de ganancia en Valor % (G_t)</i>	<i>Precio total (D'_t)</i>	<i>Ganancia total (D_t)</i>
(Medios de producción)	450	180	630	225	90	60	375	19.05	750	120
(Medios de subsistencia)	200	240	440	100	120	80	300	36.36	600	160
(Consumo capitalista)	100	180	280	50	90	60	200	42.85	400	120
	£ 750	£ 600	£ 1 350	375	300	200	875		£ 1 750	£ 400

CUADRO 2. *La transformación en Marx*

	$D-(C+V)\dots P\dots(C+L)-D'$									
<i>Sector</i>	DC_t	DV_t	D_t	C_t	V_t	<i>(Plus- valor) P_t</i>	W_t	M'_t	<i>(Ganancia en dinero) D_t</i>	<i>(Tasas de ganancia en dinero)</i>
I	450	180	630	225	90	60	375	816.67	186.67	29.63
II	200	240	440	100	120	80	300	570.37	130.37	29.63
III	100	180	280	50	90	60	200	362.96	82.96	29.63
	£ 750	£ 600	£ 1 350	375	300	200	875	£ 1 750	£ 400	

se resuelve en forma satisfactoria, sigue existiendo el verdadero problema respecto a todos los procedimientos de transformación anterior: en efecto, rompen el nexo entre los Valores y los precios en dinero o, cuando menos, lo sepultan en el álgebra y se ven obligados a descartar el propio procedimiento de Marx como enteramente erróneo. Así por ejemplo, en nuestro caso, el procedimiento algebraico apropiado nos haría “saltar” del cuadro 1, que representa el cambio a los Valores, al cuadro 3 subsecuente, que muestra el esquema “correcto” de los precios de producción sometido a una “normalización” (algebraica) arbitraria que mantiene la suma de los precios en dinero (1 750 libras) invariable con la transformación. Tal como se presenta en el cuadro 2, el propio procedimiento de transformación de Marx no tiene absolutamente nada que ver en todo eso.

C. *El procedimiento ampliado de transformación de Marx*

El propio Marx nunca va más allá del procedimiento de transformación que él ejemplifica en el Volumen III de *El capital*. Y sin embargo, repetidas veces señala que está conciente del problema:⁵²

Aparte del hecho de que el precio del producto del capital *B*... difiere de su valor... esta circunstancia rige también para las mercancías que forman el capital constante de *B* e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, su capital variable también... En toda la producción capitalista ocurre lo mismo: la ley general sólo se impone como una tendencia predominante de un modo muy complicado y aproximativo, como una media jamás susceptible de ser fijada entre perpetuas fluctuaciones. (*El capital*, Vol. III, Capítulo IX, p. 167.)

Es cierto que el punto de vista ahora establecido entraña cierta modificación en cuanto a la determinación del precio de costo de las mercancías... Como el precio de producción puede diferir del valor de la mercancía, puede también 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

⁵² Además del estudio de la transformación en el Volumen III de *El Capital*, véase: *Historia crítica...*, parte III, capítulo XX.

CUADRO 3. *Los precios "correctos" de producción*

$D-(C+V) \dots P \dots (C+L)-D'$										
<i>Sector</i>	DC_i	DV_i	D_i	C_i	V_i	P_i	W_i	D_i	<i>Ganancias en dinero ΔD_t</i>	r_i
I	504	168	672	225	90	60	375	840	168	25%
II	224	224	448	100	120	80	300	560	112	25%
III	112	168	280	50	90	60	200	350	70	25%
	£ 840	£ 560	£ 1 400	375	300	200	875	£ 1 750	£ 350	

para producirla. Es necesario no perder de vista, a propósito de esta significación modificada de precio de costo, que cuando en una esfera especial de 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 un error. No es necesario, para los fines de nuestra presente investigación, seguir ahondando en este punto. (*Ibid.*, p. 170.)

Para sus críticos, en especial para aquellos para los que sólo el *cálculo* de los precios de producción tiene algún significado, el aplazamiento que Marx hace en cuanto a los efectos de “retroalimentación” de las desproporcionalidades entre precio y Valor equivale a una aceptación del fracaso: de ahí la llamada “gran contradicción” entre los volúmenes I y III.

Pero en realidad, existe una alternativa simple: ampliemos el procedimiento de Marx “retroalimentando progresivamente” los efectos de las desproporcionalidades iniciales entre precio y Valor y veamos lo que sucede. El cuadro 4 muestra ese procedimiento ampliado. Con objeto de subrayar el hecho de que la transformación y su ampliación sólo afectan a los flujos de dinero D y D' , y no a los flujos de Valor $(C + V) \dots P \dots (C + L)$, he incluido ambos. Resulta un tanto tedioso, pero deja en claro que el Valor y el plusvalor son distintos del precio y la ganancia, distinción que surge precisamente de la diferencia entre las esferas de producción y circulación. Pero, antes de detenernos en eso, debemos entender antes la lógica que implica.

Partimos del cambio a los Valores (como previamente se mostró en el cuadro 1). Consideremos ahora, por un momento, el contenido real del procedimiento de transformación de Marx. Si los precios fueran en verdad proporcionales a los Valores, entonces las tasas de ganancia en cada sector diferirían del promedio social. Manteniendo todo lo demás constante, la competencia de capitales o la amenaza de esa competencia obligaría a los diversos sectores a ajustar los precios de sus productos, a manera de obtener sólo la tasa media de ganancia. Por ejemplo, en los sectores II y III, que obtendrían tasas de ganancia más elevadas que el promedio, la amenaza de competencia o el flujo real de capitales harían bajar los precios hasta que se obtuviera la ganancia media; en el sector I ocurriría lo contrario.

En cualquier situación real parecida a la anterior, el verdadero proceso de adaptación implicaría cambios tanto en los precios unitarios como en las cantidades vendidas; todo flujo real de capital haría bajar

CUADRO 4. *La transformación de precios directos en precios de producción **

	Sector	DC _i	DV _i	D _i	D-(C+V)...P...W-D'				D' _i	ΔD _i	% r _i	ψ _i (Multi- plicador **)
					C _i	V _i	P _i	W _i				
Paso 1A Cambio a los valores	I	450	180	630	225	90	60	375	750	120	19.05	—
	II	200	240	440	100	120	80	300	600	160	36.36	—
	III	100	180	280	50	90	60	200	400	120	42.85	—
			£ 750	£ 600	£ 1 350	375	300	200	675	£ 1 750	£ 400	
Paso 1B Transformación en Marx	I	450	180	630	225	90	60	375	816.67	186.66	29.63	1.089
	II	200	240	440	100	120	80	300	570.38	130.38	29.63	0.951
	III	100	180	280	50	90	60	200	362.96	82.96	29.63	0.907
			£ 750	£ 600	£ 1 350	375	300	200	675	£ 1 750	£ 400	
Paso 2A Precios de costo ajus- tados para reflejar los precios de producción del Paso 1B	I	490.00	171.12	661.12	225	90	60	375	816.67	155.54		1.089
	II	217.78	228.14	445.92	100	120	80	300	570.38	124.45		0.951
	III	108.88	171.12	280.00	50	90	60	200	362.96	82.96		0.907
			£ 816.66	£ 570.38	£ 1 387.04	375	300	200	675	£ 1 750	£ 362.96	
Paso 2B Precios de producción ajustados para igualar las tasas de ganancia del Paso 2A	I	490.00	171.12	661.12	225	90	60	375	834.12	173.00	26.17	1.021
	II	217.78	228.14	445.92	100	120	80	300	562.62	116.70	26.17	0.986
	III	108.88	171.12	280.00	50	90	60	200	353.26	73.26	26.17	0.973
			£ 816.66	£ 570.38	£ 1 387.04	375	300	200	675	£ 1 750	£ 362.96	
Paso final Precios de producción "correctos"	I	504	168	672	225	90	60	375	840	168	25	1.
	II	224	224	448	100	120	80	300	560	112	25	1.
	III	112	168	280	50	90	60	200	350	70	25	1.
			£ 840	£ 560	£ 1 400	375	300	200	675	£ 1 750	£ 350	

* ψ_i = multiplicador de precio i = (precio i en el paso en cuestión ÷ precio i en el paso previo).

** El cálculo real fue hecho hasta los tres dígitos significativos después del punto decimal. Las cifras que aquí se dan se han redondeado a dos decimales.

los precios mediante una expansión de la oferta; al contrario, cualquier disminución de precios en respuesta a la amenaza de competencia haría aumentar la cantidad vendida.

Pero lo que aquí nos interesa es sólo el cambio de forma que implica la igualación de las tasas de ganancia. Y eso, para una masa *dada* de mercancías, significa una adaptación del proceso *que no hace cambiar la suma total de precios en dinero*: como los precios de costo ya han sido fijados por el capitalista individual, la carga inmediata de la adaptación debe recaer sobre los precios corrientes del producto, y su respuesta ante la competencia capitalista es la elevación o la disminución hasta que las tasas de ganancia individuales se equiparen sin excepción a la tasa media existente. Simple y sencillamente, lo anterior significa que el precio unitario de la producción *media* de mercancías no se ve impedida de manera inmediata al cambio, porque en ese caso, la tasa de ganancia *es* la tasa media. No obstante, la mercancía media es tan sólo un microcosmos en la masa total de mercancías: la constancia de su precio equivale entonces a la constancia de la suma total de precios.

El procedimiento de transformación de Marx es nada más una aplicación de la lógica de ese proceso de adaptación. En el cuadro 4, la situación inicial que se considera en el Paso 1A es el cambio de los Valores: la suma de los precios es 1 750 libras y la suma de ganancias es 400. Luego, el Paso 1B muestra la propia transformación de Marx, en la que el proceso inmediato de adaptación redistribuye la masa dada de plusvalor (cuya magnitud, desde luego, no puede cambiarse durante la circulación) elevando los precios en el sector *I* y bajándolos en los sectores *II* y *III*. La suma de precios en dinero permanece invariable en 1 750 libras y, en este caso, la suma de ganancias en dinero también se mantiene en su nivel previo de 400 libras.

Expresado en proporción a su precio anterior, que era su precio directo, el cambio del precio en dinero del sector *I* es $\psi_1 = 816.67/750 = 1.089$. De manera similar $\psi_2 = 0.951$ y $\psi_3 = 0.907$.

Sólo en el paso siguiente, el 2A, apreciamos el efecto de las divergencias anteriores entre los precios directos y los precios de costo en cada cantidad de capital. Como el sector *I* produce los medios de producción de todos los sectores, su multiplicador de precio $\psi_1 = 1.089$ implicará precios en dinero (DC_i) más elevados para todos los medios de producción. De modo semejante, como el sector *II* produce los medios subsistencia, su multiplicador de precio $\psi_2 = 0.951$ implica una disminución de los costos en dinero de la fuerza de trabajo (DV_i) en cada cantidad. Por otra parte, ψ_3 no afectará a ninguno de los componentes de

los precios de costo, toda vez que el sector *III* produce sólo mercancías para el consumo de los capitalistas.

Los capitalistas de cada sector tendrán así nuevos precios de costo, que diferirán de los del Paso 1B. Si continuaran vendiendo sus productos a los precios del Paso 1, sus tasas de ganancia dejarían de ser iguales. Ese es el caso ejemplificado en el Paso 2A. El efecto total de las “retroalimentaciones” anteriores consiste en elevar el precio de costo agregado de 1 350 a 1 387.04 libras. Como la suma de los precios permanece invariable, eso da por resultado una disminución de la ganancia total en dinero de 450 a 362.96 libras.

Por consiguiente, una vez más, los capitalistas de cada sector estarían obligados a ajustar sus tasas de ganancia individuales en dinero, para igualarlas a la tasa media mediante los movimientos de los precios de mercancía respectivos; de nuevo, la mercancía media y por tanto, la masa total de mercancías, no se verían ante una necesidad similar, razón por la cual la suma total de precios permanecería constante en 1 750 libras.

La situación resultante se presenta en el Paso 2B. Comparado con su nivel anterior en el Paso 1B (y en el 2A), el precio del Sector *I* se ha elevado otra vez, ahora en $\psi_1 = 834.12/816.67 = 1.021$, en tanto que los de los sectores *II* y *III* han disminuido desde sus niveles anteriores en $\psi_2 = 0.986$ y $\psi_3 = 0.973$. Por ese motivo, el patrón de transferencia de plusvalor se ha alterado una vez más; más aún, en este caso, la forma dineraria de la masa de plusvalor (esto es, la ganancia total en dinero) ha cambiado de magnitud. De la misma manera, la tasa de ganancia en dinero (26.17%) ha dejado de ser igual en magnitud a la tasa de ganancia en valor (29.63%).

En cada paso sucesivo, el procedimiento puede repetirse hasta que los cambios de un paso a otro resulten insignificantes: ¡y entonces nos encontramos con los precios de producción “correctos” mostrados antes en el cuadro 3! El hecho no ocurre, como es el caso habitual, con base en alguna alternativa al procedimiento de transformación de Marx, sino más bien con base en su aplicación subsecuente. El procedimiento mostrado en el cuadro 4 es de carácter general.

V. ALGUNAS CONSIDERACIONES ADICIONALES

En la exposición anterior, han surgido cuatro puntos importantes vinculados al llamado “problema de la transformación”.

En primer lugar, no se trata de transformar “Valores en precios”. Antes bien, se trata de transformar una forma-de-Valor, los precios directos, en otra forma, los precios de producción.

En segundo lugar, el problema que se trata sólo implica un cambio de forma. Como tal, transformación de precios directos en precios de producción no implica ningún cambio *real* en el sistema en general. La masa total de mercancías, y las diversas proporciones de ella que van a cada clase, siguen siendo las mismas. Otro tanto sucede con la suma de Valores y la suma de plusvalores. Lo que la transformación produce es una división distinta del plusvalor total obtenible por los capitalistas individuales.

En tercer lugar, el procedimiento de transformación establecido por Marx refleja la naturaleza inherente al proceso de igualación de las tasas de ganancia. Es un proceso en verificación continua y, en su forma pura, actúa cambiando los precios de las mercancías individuales, en tanto que deja intacta la suma de los precios de una masa dada de mercancías. Además, el procedimiento de Marx puede ser ampliado de una manera sencilla, a fin de obtener los precios de producción “correctos”.

Por último, en el caso de los precios de producción “correctos”, la tasa de ganancia en dinero será distinta de la tasa de ganancia en Valor. Empero, lo mismo que la divergencia entre los precios de producción y los precios directos, la diferencia entre las tasas de ganancia en dinero y en Valor es sistemática y determinada. Aunque no lo probemos aquí, puede demostrarse que (en cualesquiera condiciones de producción dadas), la tasa de ganancia en dinero será distinta a la tasa en Valor.⁵⁸

Las relaciones anteriores en modo alguno agotan las posibilidades. La relación entre la masa de plusvalor y su forma dineraria transformada (ganancias totales en dinero con precios de producción) aún debe ser especificada de manera más conveniente. Lo mismo ocurre con la relación entre los precios individuales de producción y los Valores correspondientes.

Lo más importante que debe tenerse presente quizá sea que las leyes derivadas por Marx con base en esa teoría del Valor no pueden deducirse de una teoría que *parte* de los precios de producción. Por ejemplo, la distinción de Marx entre Valor y precio en dinero es paralela a la

⁵⁸ En diversas ocasiones se ha probado que, en determinadas condiciones de producción, un aumento en la tasa de plusvalor incrementará la tasa de ganancia *en dinero*. Como también tendrá el mismo efecto en la tasa de ganancia *en Valor*, se sigue que una y otra se modifican al unísono (véase, por ejemplo, Medio [11], pp. 339-340; o Morishima capítulo vi).

diferenciación correspondiente entre producción y circulación. En consecuencia, es necesario distinguir entre las actividades que producen mercancías y las que las hacen circular, además de que hay la posibilidad de que esa diferencia dé lugar a una distinción más compleja y entre el trabajo que *produce* plusvalor (lo que Marx llama trabajo “productivo”) y todos los demás tipos de trabajo (que Marx relega a la categoría de trabajo “improductivo”). Entre otras cosas, en un nivel determinado de empleo total, un aumento en la proporción de trabajo improductivo (por ejemplo, la publicidad) a trabajo productivo implicaría que se tuviera que repartir una masa de plusvalor menor y, por tanto, que se alcanzara una tasa de ganancia menor. Esa conclusión no tiene paralelo en las teorías ortodoxas de los precios.

En el análisis de Marx hay muchos ejemplos similares. Por ejemplo, su teoría del dinero se opone directamente a la Teoría Cuantitativa.⁶⁴ Asimismo, su teoría de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, y la teoría de la acumulación que se desprende de ella, reciben su forma característica de la distinción entre capital constante y capital variable, distinción que no tiene sentido sin la noción de Valor.

Todo lo anterior significa que para desarrollar el análisis económico de Marx, antes hay que entenderlo. De otro modo, debe abandonársele por entero. Qué duda cabe que el segundo camino es el más simple y, ciertamente, el más coherente con la economía ortodoxa. Si la tarea consiste en comprender al mundo para cambiarlo, entonces, lo único que importa es la *adecuación* del análisis y no su “aceptabilidad”. Y, sobre esa base, en mi opinión el análisis de Marx es el punto de partida más adecuado.

VI. CONCLUSIÓN

La función de todo análisis científico consiste en penetrar bajo la superficie de los fenómenos, en reducir su movimiento aparente a su movimiento real: “. . . toda ciencia estaría de más si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidieran directamente”.⁶⁵

La apariencia externa de la esfera de la circulación es de libertad, igualdad y alternativa: es un mundo cuyos habitantes reales son cosas, mercancías-inherentemente-iguales, un mundo en que los seres humanos

⁶⁴ Véase Marx, *El Capital*, vol. I, capítulo III; o *Contribución a la crítica de la economía política*, capítulo 2.

⁶⁵ Marx, *El Capital*, vol. III, parte III, capítulo XLVIII, p. 757.

sólo fungen como representantes de esos “demócratas” naturales: “el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza en que *Monsieur le Capital* y *Madame la Terre* aparecen como personajes sociales, a la par que llevan a cabo sus brujerías directamente, como simples cosas materiales”.⁵⁶

Para Marx, el gran mérito de la economía clásica consistió en haber visto a través de “esta falsa apariencia y este engaño, esta sustantivación y cristalización de los distintos elementos sociales de la riqueza entre sí, esta personificación de las cosas y esta materialización de las relaciones de producción, esta religión de la vida diaria, reduciendo el interés a una parte de la ganancia y la renta del suelo al remanente sobre la ganancia media, con lo cual ambos venían a confluír en la plusvalía; exponiendo el proceso de circulación como simple metamorfosis de las formas y, finalmente, reduciendo, en el proceso directo de producción, el valor y la plusvalía de las mercancías al trabajo”.⁵⁷ De ese modo, los economistas clásicos pudieron ir más allá de las simples concepciones generadas por la apariencia externa del capitalismo, penetrando por el disfraz de la circulación y mirando tras él en el proceso de producción. Pero, por sí mismos, quedaron atrapados en su incapacidad de distinguir adecuadamente la producción capitalista de otras formas históricamente determinadas; considerando como dados y como eternos los conceptos generados por el aspecto exterior de la producción capitalista, quedaron “en mayor o menor medida cautivos del mundo de apariencia críticamente destruido por ellos. . .”⁵⁸

El “mundo de apariencia” a que Marx se refiere representa las ideas comunes a los pensadores burgueses; incluye no sólo el análisis real de los economistas clásicos y de sus blancos, los economistas vulgares, sino también el marco conceptual en el que chocan. En sus acuerdos y sus desacuerdos está contenida una filosofía implícita, una teoría implícita de la historia, una antropología implícita y así sucesivamente.⁵⁹ De ese modo, para Marx, la crítica a la economía clásica es, al propio tiempo, una crítica a su filosofía, su historia, su antropología. En *El capital*, su análisis se basa necesariamente en todas esas críticas; el enorme abismo entre Marx y los economistas clásicos y, por tanto, entre el “valor” en Marx y el “valor” en la economía clásica, sólo puede entenderse si se reconoce que, al resolver los problemas de los economistas

⁵⁶ *Ibid.*, p. 768.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 768, cursivas del autor.

⁵⁸ *Ibid.*, p. 768.

⁵⁹ Véase la exposición de Althusser a ese respecto en [1], capítulo 2-4.

clásicos, Marx también rompe con las bases (a menudo implícitas) sobre las que ellos habían formado interrogantes.

En la medida en que los problemas por abordar en gran parte giren en torno a la magnitud del Valor, como sucede con frecuencia en este estudio, la verdadera diferencia entre Marx y Ricardo, la diferencia en sus métodos, tiende a permanecer oculta. La habilidad superior de Marx para resolver los problemas de Ricardo se debe, como él mismo insiste, en su habilidad para trascender "el mundo de ilusión" en el que Ricardo queda cautivo. Por consiguiente, esa habilidad superior es tan sólo un síntoma de la verdadera diferencia entre Marx y los clásicos. No obstante, para aquellos que explícita o implícitamente reducen Marx a Ricardo, ese síntoma es la propia diferencia verdadera. Marx pasa a ser un posricardiano listo, aunque un tanto místico.

El propio proceso de reducción con frecuencia llega más lejos en la comparación de Marx con los análisis neoclásicos. No sólo se amontona a Marx y Ricardo juntos, sino que a ambos se les reduce al mundo unidimensional del análisis neoclásico. Así, por lo común la propia concepción del problema por analizar es neoclásica; incluso aquellos que repudian la trivialidad de su teoría, se ven obligados con suma frecuencia a librar batallas en sus términos y, consecuentemente, *dentro* de su marco general.

El llamado problema de la transformación constituye un ejemplo clásico de todo eso. Como habitualmente se le representa, la cuestión medular es la del *cálculo* de los precios estáticos de producción, y el principal punto de disputa es la existencia o ausencia de una relación entre el procedimiento de transformación de Marx y el procedimiento "correcto".

Hasta donde fue posible, he tratado de evitar esa trampa. En efecto, la cuestión del cálculo es importante; pero la *concepción* de aquello-que-ha-de-ser-calculado está antes, porque en la concepción radica la superioridad del método de Marx. De ese modo, la primera parte de este estudio trata de proporcionar la base de la concepción de Marx de los precios en general y de los precios de producción en particular. Así, quedamos en posibilidad de resolver muchas de las confusiones en torno al llamado "problema de la transformación", lo mismo que de demostrar que los precios de producción "correctos" pueden calcularse a partir de valores *de la manera sugerida por el propio procedimiento de transformación de Marx*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] Althusser, L. y Balibar, E. // Para leer El capital, México, Siglo XXI.
- [2] Baumol, W., "La transformación de valores: lo que Marx 'verdaderamente' quiso decir (una interpretación)" // Journal of Economic Literature, marzo de 1974, Vol. XII, núm. 1.
- [3] Emmanuel, J.A. // Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade, Nueva York, Monthly Review Press, 1972.
- [4] Kuhn, T. // The Structure of Scientific Revolutions, Chicago, Chicago University Press, 1970.
- [5] Mandel, E., "Valor, plusvalor, ganancia, precios de producción y capital excedente: una respuesta a Geoff Hodgson" // International Socialist Review, Vol. 2, núm. 1, primavera de 1973.
- [6] Lancaster, K. // Mathematical Economics, Nueva York, The MacMillan Company, 1968.
- [7] Marx, Karl. // Contribución a la crítica de la economía política, México, Ediciones de Cultura Popular, S. A., 1974.
- [8] Marx, Karl. // Historia crítica de la teoría de la plusvalía, Buenos Aires, Editorial América Viva.
- [9] Marx, Karl. // El capital, Volúmenes I-III, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
- [10] Marx, Karl., "Glosas marginales al 'Tratado de economía política' de Adolph Wagner", en Estudios sobre El capital, Madrid, Siglo XXI, 1973.
- [11] Medios, A., "Ganancias y plusvalor: apariencia y realidad en la producción capitalista", en A Critic of Economic Theory, compilado por E. K. Hunt y Jesse G. Schwartz, Londres, Penguin Books, 1972.
- [12] Meek, R. // Economics and Ideology and Other Essays, Londres, Chapman and Hall, 1967.
- [13] Morishima, M. y Seton, F., "La agregación en las matrices de Leontief y la teoría del valor trabajo", en Econométrica, Vol. 29,2, abril de 1961, pp. 203-220.
- [14] Morishima, M. // Marx's Economics, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.
- [15] Robinson, J. // An Essay on Marxian Economics, segunda edición, Londres, MacMillan; Nueva York, St. Martin's Press, 1969.
- [16] Rowthorn, B., "El trabajo especializado en el sistema marxista" // Bulletin of the Conference of Socialist Economists, primavera de 1974, pp. 25-45.
- [17] Samuelson, P. A., "La comprensión de la noción marxiana de explotación: resumen del llamado problema de la transformación entre valores marxistas y precios competitivos" // Journal of Economic Literature, junio de 1971, Vol. IX, núm. 2, pp. 399-431.
- [18] Seton, F., "El 'problema de la transformación'" // Review of Economic Studies, junio de 1957, 25, pp. 149-160.

- [19] ~~Shaikh, A.~~ *Theories of Value and Theories of Distribution*, tesis de doctorado en la Columbia University, 1973 (inédita).
- [20] Sraffa, P.
- [21] ~~Sweezy, P. M.~~ *Teoría del desarrollo capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

