

FUNDAMENTOS
Y
LÍMITES DEL CAPITALISMO

LOUIS GILL

Traducción: Xabier Arrizabalo Montoro

Fundamentos y límites del capitalismo

Segunda edición: Madrid, diciembre de 2022

©Louis Gill, autor

©Instituto Marxista de Economía (IME), editorial

©Xabier Arrizabalo, traductor

Título original: Fondements et limites du capitalisme

© Les Éditions du Boréal, 1996

Primera versión en castellano

© Editorial Trotta, 2002

En esta obra se analiza la realidad capitalista a partir de la teoría marxista. Se hace en el nuevo contexto planteado tras los acontecimientos históricos que han sacudido a los países de Europa central y oriental y la ex-Unión Soviética desde 1989. Para numerosos observadores, estos acontecimientos habrían demostrado el fracaso del socialismo y del marxismo del que se reclamaban los regímenes hundidos. El autor sitúa en primer lugar al pensamiento marxista en la evolución general del pensamiento. A continuación se ocupa de mostrar su pertinencia para la comprensión de los acontecimientos de nuestro tiempo. Analiza los fundamentos del capitalismo y plantea simultáneamente la cuestión de sus límites; se interroga sobre la aptitud real de este régimen para resolver los problemas que se le plantean a la humanidad: precariedad del trabajo, crecimiento del desempleo, extensión de las desigualdades, militarismo, privatizaciones, dificultades económicas crecientes a pesar de la continua mejora de los medios técnicos, etc. El método utilizado es el que Marx desarrolla en su obra y en su trabajo mejor conocido, *El capital*; aquí se expone este método sistemáticamente. *Fundamentos y límites del capitalismo* da cuenta de la impresionante literatura a la que han dado lugar la multitud de debates y reflexiones suscitados por los escritos de Marx.

Louis Gill ha enseñado economía en la Universidad de Quebec en Montreal. Tiene un diplomado en ingeniería de la Universidad McGill, una maestría en economía de la Universidad de Montreal y un doctorado de la Universidad de Stanford. Es autor, entre otras, de las siguientes obras: *L'économie capitaliste: une analyse marxiste* (Presses socialistes internationales), *Économie mondiale et impérialisme*, (Boréal) y *Les limites du partenariat: les expériences social-démocrates de gestion en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège* (Boréal).

La traducción de la obra ha corrido a cargo de Xabier Arrizabalo Montoro.

Índice

Prólogo a la edición española	14
Prefacio	19

INTRODUCCIÓN	27
I. Una teoría de la evolución histórica de las sociedades	27
1. Los fundamentos del marxismo	27
2. Nociones básicas de materialismo histórico	30
3. La cuestión del socialismo	40
4. Leyes de la naturaleza y leyes del desarrollo social	46
5. Las grandes etapas del desarrollo histórico	48
II. Una teoría del conocimiento de la realidad económica y social	
1. El marxismo: producto de la evolución del pensamiento y de la historia	53
2. La teoría marxista del conocimiento	63
3. El método de el capital	69

I. MERCANCÍA Y VALOR

1. La producción de mercancías	
2. Sustancia del valor y valor como forma social	86
3. Magnitud del valor	94
4. La ley del valor	103
5. La validación social de los trabajos privados	108
6. El carácter fetiche de la mercancía	113
7. La teoría marxista y las otras teorías del valor	116

II. DINERO

1. Génesis y sustancia del dinero	125
2. Las funciones del dinero	135
3. La evolución de las formas de la obligación monetaria	146

III. CAPITAL Y PLUSVALÍA

1. La transformación del dinero en capital	164
2. Capital en general y plusvalía	170

ÍNDICE

3.	Producción de valor de uso y producción de plusvalía	
4.	El papel de los medios de producción en la valorización del capital	179
5.	Plusvalía absoluta-plusvalía relativa	185
6.	Subsuncción formal y subsuncción real del trabajo en el capital	
7.	Capital y plusvalía: la aportación específica de marx	195

IV. LOS “INTERESES COMUNES” DEL TRABAJO Y EL CAPITAL

1.	Marx y el trabajo cooperativo	203
2.	La doctrina social de la iglesia.....	205
3.	Gestión participativa	207
4.	Accionariado obrero	211
5.	La colaboración a escala nacional	216

V. EL SALARIO

1.	Precio y valor de la fuerza de trabajo.....	221
2.	Las diferencias salariales	230
3.	Salario por tiempo-salario por rendimiento	240
4.	Progreso técnico y desvalorización de la fuerza de trabajo	245
5.	El papel de los sindicatos	247

VI. ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

1.	Marco de análisis.....	2
2.	Producción y reproducción	251
3.	Composición del capital	263
4.	Concentración y centralización.....	271
5.	Efectos de la acumulación sobre el empleo y los salarios	277

VII. ESQUEMAS DE REPRODUCCIÓN

1.	Reproducción y circulación del capital social global	283
2.	Reproducción simple	285
3.	Reproducción ampliada.....	289
4.	El papel de los esquemas en el método de el capital.....	296
5.	Bienes de lujo y acumulación.....	309

VIII. CIRCULACIÓN Y ROTACIÓN DEL CAPITAL

1.	Capital dinerario, capital mercantil, capital productivo	
2.	Período de producción y período de circulación	318
3.	Capital fijo-capital circulante.....	324
4.	Trabajo productivo-trabajo improductivo.....	333
5.	Clases sociales.....	343

IX. TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA, INTERÉS Y RENTA

1.	Transformación de la plusvalía en ganancia.....	347
2.	La ganancia del capital de circulación.....	364
3.	La renta	375
4.	Distribución de la renta social: una crítica de la teoría de los “factores de producción”.	381
5.	La distribución internacional de las ganancias	383

X. LA CUESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN

1.	EL lanzamiento a debate
2.	La crítica de Böhm-Bawerk y la réplica de Hilferding
3.	La transposición del debate al terreno matemático
4.	El sistema de Sraffa y la evacuación del valor
5.	Decenios de “soluciones” matemáticas

XI. LA TENDENCIA AL DESCENSO EN LA TASA DE GANANCIA

1.	La ley y sus contra-tendencias.....	419
2.	¿Una ley inválida?	425
3.	Evolución de la tasa de ganancia: diversidad de puntos de vista	433
4.	Acumulación y tasa de ganancia	441

XII. CRISIS

1.	Posibilidad y necesidad de las crisis.....	447
2.	Causas de la crisis: interpretaciones diversas	458
3.	El papel del crédito	473

XIII. ESTADO Y GASTOS PÚBLICOS

1.	Un repaso histórico.....	489
2.	Las actividades económicas del estado.....	497
3.	Gastos militares	506
4.	Los gastos públicos: ¿motor o freno del crecimiento?	520

XIV. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS

1.	El keynesianismo.....	533
2.	La inflación en la política keynesiana.....	540
3.	Monetarismo y economía de la oferta.....	551

	Conclusión.....	565
	Anexo 1. Karl Marx (1918-1883) y Friederich Engels (1820-1895).....	567
	Anexo 2. Resúmenes sinópticos	573

ÍNDICE

Anexo 3. Cuestiones de discusión	611
Bibliografía de las obras citadas.....	621

PRÓLOGO A LA EDICIÓN ESPAÑOLA

La publicación en español de la presente obra de Louis Gill contribuye a cubrir una carencia importante. En efecto, no son abundantes los textos que abordan la realidad capitalista actual de una manera rigurosa, sistemática y didáctica.

Los enfoques ortodoxos, tanto de matriz clásica y neoclásica como keynesiana, en los que se inspiran la inmensa mayoría de las publicaciones económicas actuales, se revelan como absolutamente inválidos para la comprensión del funcionamiento del capitalismo y, por ende, de sus límites históricos. Estos enfoques se contentan con tratar de justificar apologeticamente la forma en la que se presentan los fenómenos en la superficie, renunciando a todo intento de interpretación de la realidad a partir de sus aspectos esenciales. Esto es, renunciando a todo intento de explicación científica de la realidad puesto que, como señalaba Marx, “toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente”. De hecho, una actualización de la diferenciación que hacía Marx entre la “economía política” y la “economía vulgar” permite constatar la abrumadora mayoría de esta última.

Debe resaltarse que esta invalidez teórica se origina en el terreno político, en la defensa a ultranza, desde una perspectiva clasista, del modo de producción capitalista. Por eso, explicaba Rosa Luxemburg, estos enfoques “no persiguen el objetivo de desentrañar las verdaderas tendencias del capitalismo sino solamente el de ocultarlas para poder sostener que el capitalismo es el mejor, el único, el eterno orden social posible”. Prueba de esta limitación política insuperable es el veto sistemático a que es sometida la discusión sobre los límites del capitalismo (en el contexto de lo que Lenin llamó su “fase suprema”).

Como consecuencia de ello, estos enfoques arrastran dos graves carencias, mutuamente interrelacionadas: i) la no consideración de la forma específicamente capitalista de creación de valor, fundamento de la acumulación orientada a la búsqueda de la mayor tasa de ganancia, y ii) la no consideración del carácter histórico del capitalismo, lo que se vincula directamente con la referida cuestión de sus límites.

La teoría marxista resuelve estas carencias a partir de la formulación del concepto de plusvalía (la forma específica e histórica que toma el excedente en el capitalismo) y del análisis de la evolución general del capitalismo a la luz de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia.

Y por ello, a diferencia de los otros enfoques citados, permite avanzar en la comprensión de los fenómenos característicos de la economía capitalista. Piénsese en cuestiones tales como las diferencias salariales entre hombres y mujeres, las tensiones que introduce la expansión de la especulación, el carácter de los distintos tipos de trabajos en el capitalismo o la generalizada puesta en marcha de medidas socialmente regresivas. ¿Podrían explicarse

cabalmente sin recurrir a categorías marxistas como la ley del valor-trabajo, la diferenciación entre aquellas actividades en las que se genera plusvalía y se obtiene ganancia y aquellas otras de las que solamente se extrae ganancia sin haberse producido plusvalía en ellas, la dimensión puramente social, en absoluto técnica, de la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo o la necesidad de aumento de la tasa de plusvalía para contrarrestar la tendencia declinante de la tasa de ganancia?

Por tanto, en el plano económico el marxismo es un excelente método de análisis del capitalismo. Ni más, ni menos. El marxismo no es, ni en modo alguno podría serlo, un modo de producción o sistema económico; ni una política económica. Como explica Gill en el prefacio, “el marxismo no es un régimen social sino un instrumento de análisis y de conocimiento de los regímenes sociales y, en consecuencia, una guía de intervención en el seno de éstos de cara a su transformación”.

Por esto último, desde su formulación original ha sido objeto de múltiples ataques por parte de aquellos cuyos privilegios denuncia. En este sentido, la discusión teórica no es sino un campo más de la lucha de clases.

Sin embargo, el peor golpe lo ha recibido, indudablemente, por su adopción como referencia falaz por el estalinismo que, con su imposición en la antigua URSS desde finales de los años veinte, supuso la degeneración y perversión del sentido original de la revolución rusa de 1917, rompiendo con la tradición marxista y leninista. Como explica el autor en el prefacio ya citado, “sí es efectivamente un dogma, por no decir un catecismo, aquello a lo que ha sido reducido en la URSS a partir de finales de los años veinte con la concentración de todos los poderes en las manos de un aparato burocrático represivo y totalitario dirigido por Iósif Stalin [...] (que) le bautizó como *marxismo-leninismo* para hacer pasar mejor su contenido, asociándolo fraudulentamente a los nombres de Marx [...] y [...] Lenin; y con este vocablo ha sido vehículo de los principios a los que tanto Lenin como Marx se oponían severamente”. Además de sus graves implicaciones políticas, esta “adopción”, a pesar de su carácter falaz, ha perjudicado enormemente al desarrollo teórico del análisis marxista, sobre el que se han lanzado múltiples ataques centrados en su supuesta “aplicación” práctica en los regímenes estalinistas.

Un ejemplo relevante de ello se encuentra en la negación estalinista del carácter mundial de la economía capitalista ya desde principios de este siglo (es decir, de la dimensión mundial de la ley del valor desde entonces). Negación que, en ruptura con la tradición teórica marxista, permitía justificar su absurda teoría del “socialismo en un solo país”.

Significativamente, ambos tipos de ataques, los procedentes de los apologetas del capitalismo y los procedentes del estalinismo, han actuado objetivamente como una tenaza que, a partir de la propaganda común sobre el carácter marxista de aquellos regímenes, ha tratado de negar el papel del marxismo como referente teórico y político.

En todo caso y desde el punto de vista del análisis económico, lo más importante, más allá de todas las manipulaciones y confusiones interesadas, es la validez de la teoría marxista para explicar el capitalismo actual.

Al respecto deben precisarse dos cuestiones. En primer lugar, que esta validez opera sobre la base de su coherencia interna (y en particular a partir de la teoría del valor basada en la consideración del trabajo socialmente determinado como única fuente creadora de valor). Es decir, que exige mantener su planteamiento teórico al margen de las propuestas eclécticas (esto es, acomodaticias; debe recordarse que lo contrario de dogmático no es ecléctico sino crítico y que ecléctico es lo contrario de ordenado, coherente internamente, consistente,

articulado). Propuestas que, despojando a la teoría marxista de dicha coherencia, pretenden conciliarla con las teorías ortodoxas integrándola así, ya inofensiva, en un pensamiento económico único.

Y en segundo lugar, que se habla deliberadamente de validez para escapar de la imperminencia que suponen las alusiones a la “vigencia” de tal o cual teoría (y en especial del “decimonónico” marxismo): una teoría que pretende explicar el funcionamiento de la economía capitalista o es válida o no lo es. Si su validez sólo es vigente en ciertas circunstancias se está ante una mera casualidad, por lo que ni siquiera en tales circunstancias puede ser calificada de válida.

* * *

La presente obra de Louis Gill analiza la realidad capitalista a partir de la teoría marxista. Como refleja su propio título y de acuerdo al mismo método de aproximaciones sucesivas que desarrolla Marx en *El capital*, se procede correlativamente al estudio de los fundamentos teóricos del capitalismo y de sus límites históricos. Es decir, hace buena la afirmación de Engels en el sentido de que “toda la concepción de Marx no es una doctrina, sino un método. No ofrece dogmas hechos, sino puntos de partida para la ulterior investigación, y el método para dicha investigación”.

Su objetivo no es interpretar o resumir la teoría marxista ni, menos aún, sustituir su estudio. Por el contrario, se trata de estimular la profundización en él a partir de una presentación metódica de sus planteamientos. Estos son desarrollados haciendo especial hincapié en su coherencia interna, en su lógica de conjunto plasmada a través del propio esquema marxista, ya mencionado, de aproximaciones sucesivas. La extensión de este esquema con la inclusión de sendos temas sobre el gasto público y la política económica reafirma su validez para la comprensión del capitalismo facilitando la comprensión de su carácter histórico y de sus límites.

En resumen, debe resaltarse que el libro cumple cabalmente su objetivo gracias al carácter riguroso, sistemático y didáctico con el que el autor lleva a cabo la exposición.

El rigor se basa en una sólida argumentación teórica ayudada de una sistemática reproducción de citas literales, tanto de Marx y Engels como de otros muchos autores, así como de abundantes ejemplificaciones prácticas, de la constatación empírica de las tendencias explicadas y de la exposición de los debates y polémicas existentes. Todo ello coronado con una certera y metódica recopilación bibliográfica.

El carácter sistemático se logra mediante la consideración minuciosa de todos los aspectos relevantes de los fundamentos y límites del capitalismo, desde el punto de partida metodológico hasta la presentación del estado actual de las principales discusiones económicas y, en particular, de la política económica. Pasando por todo el recorrido teórico y aplicado del análisis marxista de la economía capitalista.

Y su dimensión didáctica, una de las grandes aportaciones del autor, se constata tanto en el tono general de la obra en la que se efectúa una exposición ordenada, argumentada e ilustrada de cada tema, como en la incorporación de los anexos (biográficos de Marx y Engels, de resúmenes sinópticos y de preguntas sobre las diferentes cuestiones tratadas), de la citada recopilación bibliográfica y de los diferentes índices (general, onomástico y temático).

Todo lo expuesto justifica sobradamente la relevancia y la oportunidad de la publicación en español de este texto. Máxime si se consideran las limitaciones que supone la no disponibilidad de un manual de estas características, especialmente en el ámbito académico.

* * *

La traducción del libro ha sido una tarea laboriosa y compleja puesto que su carácter riguroso, sistemático y didáctico han exigido un tratamiento extremadamente cuidadoso.

En primer lugar, de la puesta en español de su contenido, cuya principal dificultad radica en la necesidad de respetar las expresiones económicas ya consolidadas en cada idioma (puede ilustrarse este asunto con una anécdota: lo que hoy se conoce de forma generalizada como “tasa media o general de ganancia” Ramón Carande lo traducía en 1915 como “cuota social de provecho”).

Y, en segundo lugar, de la recopilación bibliográfica en español, aspecto estrechamente ligado a la reproducción de las numerosas citas recogidas en el texto, tanto de obras de Marx y Engels como de los demás autores. Atendiendo al objetivo señalado de estimular la lectura de las obras originales se ha optado por citar directamente los textos en español cuando éstos se encuentran disponibles.

A su vez, esto ha requerido un cuidado escrupuloso en la selección de aquellas obras de las que existe más de una versión, pero cuya accesibilidad no siempre es sencilla. Fácilmente puede comprenderse que en el caso de las de Marx y Engels esta tarea, aunque apasionante, resulta delicada en extremo. Especialmente considerando las dificultades (e incluso manipulaciones en algunos casos) con las que se han llevado a cabo las diferentes ediciones, lo que ha provocado fuertes altibajos (con episodios como el de 1931 cuando una edición de 3.000 ejemplares de *El capital* en español se agotó en pocas semanas). De hecho, no existe una edición completa en español de ellas, a pesar de su interés.

Ni que decir tiene que en algunos casos particulares la cuestión se agrava además por la inexistencia de una única versión original (sobre todo, cuando es consecuencia de su carácter inédito en vida del autor, como con las *Teorías sobre la plusvalía* de las que existen dos versiones matrices, basadas ambas en los manuscritos de Marx, la de Kautsky de 1905-1910 y la de la editorial Dietz de 1956).

Para realizar esta selección se han conjugado tres criterios: i) el rigor de la versión que permita garantizar la máxima fidelidad al original; ii) la coherencia entre las distintas obras de un mismo autor y con la versión citada por Gill, y iii) su accesibilidad actual. El fruto de la aplicación de estos criterios es la relación bibliográfica que se presenta en el apartado correspondiente.

Debe explicitarse que el resultado final de esta traducción es deudor de la colaboración inestimable de un buen número de compañeros; y en particular del propio Louis Gill y de la editorial Trotta quienes, poniendo ambos de relieve una excelente disposición, han demostrado en todo momento una comprensión y una paciencia exquisitas ante los retrasos que la tarea ha ido acumulando.

Sólo resta formular el deseo de que este libro se convierta pronto en un clásico (en el buen sentido del término, en tanto que referencia), porque constituye una excelente herramienta

para el análisis científico del funcionamiento y los límites del capitalismo y, por ende, para la intervención política en un contexto en el que la prosecución de la acumulación capitalista exige una regresión social cada vez mayor.

Xabier Arrizabalo Montoro

PRÓLOGO

Este libro es el producto de un proyecto cuyo objetivo inicial era la reedición de la obra titulada *La economía capitalista: un análisis marxista*, publicada en dos tomos en 1976 y 1979. El resultado es un libro completamente nuevo, fruto de la maduración del pensamiento del autor y de un contexto económico y político que ha experimentado importantes transformaciones desde los años setenta.

Un libro que aborda la realidad capitalista a partir de la teoría marxista puede parecer un anacronismo después de los acontecimientos históricos que han sacudido a los países de la Europa central y oriental y a la ex-Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) desde 1989. El desmoronamiento de los regímenes burocráticos identificados con el socialismo o con el comunismo ha sido, en opinión de muchos, la demostración manifiesta de la quiebra del marxismo. Que estos países, en adelante liberados del yugo estalinista, estén empeñados, de maneras diversas y con ritmos diferentes, en la restauración de economías de mercado, demostraría que después de cuarenta años de errores en Europa del Este y de sesenta en la URSS, se vuelve al camino recto, el del capitalismo, único garante de la eficacia y la prosperidad. La quiebra del marxismo quedaría demostrada por el hundimiento de los regímenes que se reclamaban de él.

El marxismo considera la historia de las sociedades como una sucesión de grandes épocas históricas, de estadios necesarios en el desarrollo de la humanidad, como un tránsito progresivo del inferior al superior. El capitalismo es visto como uno de estos estadios, que, sucediendo al feudalismo, crea las bases para la edificación de una sociedad superior, el socialismo. Al haber regresado los países del Este a la economía de mercado después de empeñarse en la vía del socialismo, el desarrollo de la historia previsto por el marxismo habría quedado contradicho por los hechos y la validez del marxismo habría fracasado. ¿Qué hay de cierto en ello?

En primer lugar, ¿se puede hablar de estos acontecimientos como una vuelta atrás *desde el punto de vista del período histórico*? Ni que decir tiene que el paso de una gran etapa del desarrollo histórico a la etapa siguiente no puede ser presentado como rectilíneo, unidireccional, sin avances seguidos de retrocesos en el transcurso de un largo período de transición. *A fortiori* no puede ser considerado país por país, fuera del movimiento general de interdependencia. El paso de la Edad Media a la época industrial moderna, o de la sociedad feudal a la sociedad capitalista, tuvo lugar durante un período de unos 250 años, *grosso modo* de 1500 a 1750, y todavía se necesitaría más de un siglo para que el capitalismo arraigara profundamente en Europa y América del Norte y comenzara a imponerse como sistema mundial en vías de integración. La primera revolución burguesa tuvo lugar en los Países Bajos en 1581 con la instauración de una primera forma de gobierno parlamentario. Fue seguida

por el derrocamiento del Estado monárquico en Inglaterra en 1648 y la proclamación de una república parlamentaria que en 1689 se transformó en una monarquía parlamentaria perpetuada hasta hoy. En 1776, Estados Unidos declaró su independencia ante el Imperio británico y en 1787 adoptó una constitución republicana. La Revolución francesa de 1789 impulsó más lejos que las precedentes el proceso de liquidación de las instituciones del pasado, las de la monarquía y el absolutismo. Proclamó la república y ejecutó la monarquía (1792-1793), pero la evolución que siguió no tuvo nada de unidireccional. La república fue derrocada el año siguiente por la reacción thermidoriana que condujo a la instauración del Estado bonapartista y a la proclamación del Imperio en 1804, y después, en 1814, a la restauración de la monarquía que conservó el poder durante más de treinta años. La revolución de 1848 proclamó la II República que fue derrocada tres años más tarde, en 1851. El Segundo Imperio se mantuvo todavía durante veinte años hasta la llegada de la III República en 1871.

Estas muestras de una lucha a muerte entre las instituciones del pasado y las de la nueva sociedad que emerge de la antigua permiten dar una medida de la complejidad del paso de una época histórica a otra. Los largos procesos de realización de la unidad nacional en Italia y en Alemania, consumados en 1871, al igual que las profundas transformaciones que llevaron a Estados Unidos de la Declaración de independencia ante el Imperio colonial británico en 1776 a la abolición de la esclavitud en 1865, ilustran más todavía esta complejidad. En Rusia, fue preciso esperar a 1917 para que el zarismo fuera derrocado. En Japón, después de 250 años de dictadura de los *shoguns* Tokugawa, el feudalismo fue oficialmente abolido en 1868 con la restauración del poder imperial y el comienzo de la era Meiji (de las luces). A pesar de ello, Japón sigue siendo un caso flagrante de revolución democrática inacabada. El sufragio universal, por ejemplo, no fue instituido hasta 1945 tras el aplastamiento militar de finales de la Segunda Guerra mundial y no es exagerado decir que, a finales del siglo XX, la sociedad japonesa conserva todavía numerosos rasgos de su reciente pasado feudal.

La época en la que la humanidad entró gracias a este largo período de transición es la del capitalismo. Se caracteriza por un sistema económico que se extendió a escala mundial y por un régimen político igualmente dominante a escala mundial, el de la democracia parlamentaria. Aunque la sociedad mundial actual no pueda ser definida globalmente de otro modo que como capitalista, se observa, en las sociedades particulares que la componen, una gran diversidad de estadios. Algunas aún están profundamente marcadas por el pasado. En ellas se encuentran vestigios de feudalismo, como en los regímenes monárquicos de Arabia Saudí o de Kuwait. Otras se inclinaron hacia el futuro. Quisieron comprometerse en una superación del capitalismo, procediendo a la expropiación del capital y tratando de organizar las relaciones económicas conforme a un plan de conjunto. Pero, en un primer momento, estos avances en la dirección del socialismo se concentraron en un solo país relativamente poco desarrollado y que estaba sufriendo la ofensiva del capitalismo mundial. El aislamiento de una revolución que únicamente había triunfado en un país creó las condiciones para su deterioro, favoreció el surgimiento de regímenes burocráticos autoritarios que, primero en la URSS y después en Europa del Este y en China, quisieron construir el socialismo país por país, aisladamente, en coexistencia con el capitalismo y apoyándose en capacidades materiales considerablemente inferiores a las del capitalismo. Así definido, el socialismo no se distingue ya como el régimen global de una nueva época progresiva que sucede a la del capitalismo, integrando todas sus realizaciones y siendo por tanto superior desde todo punto de vista. Ya no se le ve como el resultado de un proceso transitorio que debe englobar necesariamente a los países económicamente más desarrollados y a continuación a todos los

demás, y que se despliega, con toda probabilidad, durante un largo período.

Estos son los regímenes, parodias del socialismo, que comenzaron a derrumbarse en 1989. Es la versión burocrática de la economía planificada, que alejaba a la población de toda participación en la vida económica y política, ahogaba la iniciativa y la creatividad, ordenaba, castigaba, imponía el reino de la arbitrariedad en la gestión económica, la que se ha derrumbado y no la planificación como tal. La quiebra es la del régimen burocrático, que fraudulentamente se había proclamado “socialista”, y no la del socialismo, que jamás se había logrado construir porque la revolución nunca triunfó en los países dominantes.

Si bien resulta obvio que los acontecimientos que han convulsionado los países del Este no podrían interpretarse como una vuelta atrás *desde el punto de vista del periodo histórico*, que es el del capitalismo y que jamás ha dejado de serlo, hay que reconocer que todo un conjunto de medidas tomadas en la vía del socialismo, pero que se mantenían localizadas en un cierto número de países ahogados por la gestión burocrática y el monopolio político de una casta represiva y privilegiada, ha sido cuestionado, incluso completamente aniquilado. A falta del triunfo de la revolución en un número significativo de países importantes, esta eventualidad, a más o menos largo plazo, era inevitable. En la huella de la potente revolución política que ha derribado los regímenes burocráticos, se han realizado asimismo importantes transformaciones económicas. Todas las medidas tomadas para asegurar la transición hacia el socialismo han sido cuestionadas: gestión planificada de la economía, monopolio estatal del comercio exterior, propiedad estatal de los medios de producción, regímenes de protección social, control estatal de los precios de los bienes de primera necesidad, etc. La responsabilidad de esta vuelta hacia atrás es completamente imputable a la burocracia estalinista represiva, omnipresente y que, presentándose como omnisciente, llevó la economía a la ruina.

Ésta tiene sobre sí una responsabilidad aún más pesada, la de haber hecho del socialismo algo rechazable para millones de trabajadores y trabajadoras, en el Este como en el Oeste, por estar asociado para ellos al régimen arbitrario, ineficaz y autoritario de la burocracia. A la población del Este, después de décadas de estar apartada de toda iniciativa y toda responsabilidad en una economía autoritariamente planificada que le impuso colas, penurias y productos de mala calidad, se le ha llevado casi de forma natural a ver en la vuelta a la economía de mercado un medio para liberarse de la opresión de los regímenes burocráticos y para acceder a lo que éstos siempre le habían negado. El mercado aparecía a los ojos de algunos como portador de esperanza.

Pero, ¿cuáles son los recursos reales de este régimen hacia el que los países del Este han querido volverse? ¿Es susceptible de aportar el remedio a una enfermedad que de lo contrario se ve como incurable? Las soluciones empleadas no han sido las mismas de un país a otro. Algunos han recurrido a la “medicina de caballo” preconizada por sus asesores neoliberales. Muy rápidamente han tenido que hacer frente a una crisis política y social, debiendo afrontar la población desde entonces la dura realidad de una economía que obedece a las leyes de la competencia, de la rentabilidad, de la defensa de los intereses individuales y de la ganancia privada. Esta realidad es la de la caída del nivel de vida, el desempleo, la criminalidad, el aumento de las diferenciaciones sociales... En distintos grados, todos estos problemas han reaparecido en los países del Este. Poco tiempo ha bastado para que, en lo sucesivo, las poblaciones del Este y del Oeste se encuentren ante los mismos envites y objetivamente estén comprometidos en una lucha común para hacerles frente. En conjunto, remiten a la siguiente cuestión: ¿está el régimen capitalista capacitado para resolver los problemas que se

le plantean hoy a la humanidad? ¿Es capaz de un nuevo redespiegue que permita creer en una posibilidad real de responder a las necesidades fundamentales de la población del globo? Si tal es el caso, ¿cómo explicar:

- que los progresos técnicos ininterrumpidos que el mundo ha conocido en el curso del siglo XX parezcan incapaces de continuar asegurando una mejora de las condiciones de vida y de trabajo, sino que parezcan más bien acompañarse de la imposibilidad de beneficiarse de ellos para una fracción de la población sin cesar creciente?
- que, en relación con estos progresos, lejos de continuar mejorándose los regímenes públicos de educación, salud y servicios sociales, más bien estos regímenes se vean cada vez más amenazados?
- que las desigualdades se ahonden, que poblaciones enteras estén amenazadas de hambre, que millones de personas mueran de hambre cada año, que se empobrezcan y endeuden los países subdesarrollados hasta el punto de hundirse bajo el peso de esta deuda?
- que el trabajo se precarice, que el desempleo se extienda, que el número de los sin-techo, incluidos los de los países más desarrollados del mundo, no deje de aumentar, que se destruya poco a poco el medio de vida?
- que no deje de profundizarse el divorcio entre la actividad económica real y el mundo de las transacciones financieras alimentado por la especulación y que periódicamente planee la amenaza de un desastre financiero?

Estos problemas de la economía capitalista y todos los que no han sido mencionados aquí, ¿son los efectos de simples errores de gestión, de un mal ajuste de la máquina, o los resultados normales del propio desarrollo capitalista? Cualquiera que sea la respuesta que se elija dar a esta pregunta, al menos se debe tomar nota de los problemas existentes, interrogarse sobre su origen y esforzarse en encontrar una explicación coherente, para darse así los medios para intervenir con objeto de resolverlos. Esta es la motivación esencial del marxismo. Uno de los principales objetivos de este libro es el de hacer ver su preciosa aportación en cuanto a la comprensión de la naturaleza misma del capitalismo y de extraer de su método los instrumentos que permitan abordar las perspectivas del socialismo.

* * *

Debe hacerse una precisión. Puede que parezca trivial, pero sin embargo se hace necesaria teniendo en cuenta la gran confusión que existe en el lenguaje cotidiano. Se trata de la distinción elemental entre *regímenes sociales* o *tipos de sociedad* (como el capitalismo o el socialismo) y las *teorías* elaboradas para analizar y comprender estos regímenes sociales. Así, desde el siglo XVII se han elaborado diversas *teorías económicas y sociales* para tratar de explicar el funcionamiento de la *sociedad capitalista*. En primer lugar fue la escuela clásica, conocida en la época con el nombre de economía política y asociada principalmente a los nombres de Adam Smith y David Ricardo; después la teoría marxista, elaborada por Karl Marx como crítica de la economía política y, casi en el mismo momento, la teoría marginalista de León Walras, Stanley Jevons y Karl Menger, base de la teoría neoclásica. En el transcurso del siglo XX, hemos visto edificarse la teoría keynesiana, después una síntesis de la teoría neoclásica

y la teoría keynesiana, seguida de un retorno a los principios del liberalismo clásico, para ver resurgir a continuación los fundamentos del liberalismo bajo las formas modernas del monetarismo, de la economía de oferta y de una nueva macroeconomía clásica.

En resumidas cuentas, cuando nosotros hablamos de marxismo, nos referimos a una teoría, a una visión de las cosas, a un método de análisis de la sociedad y no a un tipo de sociedad. Por consiguiente, en sentido estricto sería incorrecto hablar de un régimen marxista o de una sociedad marxista. Estas expresiones se han utilizado frecuentemente en el sentido de régimen socialista o de sociedad socialista. El marxismo no es un régimen social sino un instrumento de análisis y de conocimiento de los regímenes sociales y, en consecuencia, una guía de intervención en el seno de éstos de cara a su transformación. El conocimiento destinado a guiar la intervención es un carácter fundamental del marxismo. El conocimiento por el mero conocimiento no es su objeto; este tipo de conocimiento es la especulación teórica desligada de la vida real, el de los intelectuales en su torre de marfil. Desde el punto de vista del marxismo, la teoría y la práctica forman una unidad indisoluble y en este sentido es en el que Marx describía su obra principal, *El capital*, “como el más terrible bólido lanzado a la cara de la burguesía” y decía esperar con esta obra “dar a la burguesía un golpe teórico del cual no se levantará jamás”. En su opinión, el conocimiento de los mecanismos de la economía capitalista debía permitir esencialmente orientar la acción con vistas a superar este sistema y a acceder a un estadio más elevado de la evolución social.

El marxismo es por consiguiente un instrumento cuyo objeto es la comprensión de las sociedades en su funcionamiento y cambio. Propone un método general de análisis y comprensión de los acontecimientos en curso en un cierto estadio de la evolución social y ofrece la claridad necesaria para una intervención racional en el transcurso de los acontecimientos a la luz de esta comprensión. Desde esta perspectiva, el marxismo es lo que se podría llamar una guía para la acción. No tiene nada de dogma, es decir, de conjunto de recetas totalmente preparadas de manera que bastaría con aplicarlas en tal o cual situación. Sin embargo, sí es efectivamente un dogma, por no decir un catecismo, aquello a lo que ha sido reducido en la URSS a partir de finales de los años veinte con la concentración de todos los poderes en las manos de un aparato burocrático represivo y totalitario dirigido por Iósif Stalin. Desde entonces se impuso a todos la obligación coercitiva de reconocer y aplicar la interpretación oficial unilateral del marxismo, la del Estado. Como es sabido, este régimen, a partir de los años cincuenta, fue trasplantado a los países satélites de la URSS en Europa del Este y en China y después a diversos países a lo largo del mundo, Cuba, Vietnam, etc. Este régimen es el que comenzó a hundirse en 1989. A esta religión de Estado que es el estalinismo se le dio un nombre. Su autor le bautizó como *marxismo-leninismo* para hacer pasar mejor su contenido, asociándolo fraudulentamente a los nombres de Marx y del principal dirigente de la revolución de Octubre de 1917 en Rusia, Vladimir Lenin; y con este vocablo ha sido vehículo de los principios a los que tanto Lenin como Marx se oponían severamente. La transformación del marxismo en dogma de Estado esterilizó el desarrollo del pensamiento marxista durante décadas haciendo retroceder la idea misma de socialismo ante millones de trabajadores y trabajadoras, en el Este como en el Oeste, al asimilarse a esta monstruosa caricatura del socialismo que eran las sociedades burocráticas y totalitarias construidas en nombre del marxismo y del socialismo.

El conocimiento de la sociedad capitalista que alcanza el marxismo, en la medida en que está directamente centrado en la perspectiva de la transformación social y de la superación del capitalismo no puede sino inquietar a aquellos y aquellas que obtienen sus privilegios de

esta sociedad y que tienen interés en preservar el orden existente. Es por ello que las primeras obras publicadas de Marx fueron víctimas primero de una “conspiración de silencio”, al haber optado sus adversarios por ignorar la nueva teoría antes que enfrentarse a ella. Después fueron los ataques directos, las impugnaciones de la validez científica del marxismo. Siguió los diversos intentos de corrección de los “errores” de Marx, de “renovación” de la teoría marxista o de su reinterpretación para conciliarla con la teoría “aprobada”, por el establecimiento de puentes con la teoría del crecimiento neoclásico, por las aproximaciones con la teoría de Keynes, etc. Para hacer la teoría marxista aceptable a los ojos de la ciencia económica oficial, que la acogería entonces como una pieza constitutiva entre otras, era necesario desnaturalizar el contenido, purgar la especificidad. Otros quisieron reducir el alcance de la teoría de Marx pretendiendo limitarla a un estudio histórico, hoy caduco, del capitalismo del siglo XIX. Así, situada en el museo, quedaría sin capacidad de perjudicar. A lo sumo sería el objeto de un capítulo de un curso de historia del pensamiento económico. Es interesante constatar que entre los protagonistas de esta apreciación del marxismo se encuentran los que se vinculan a la corriente neoliberal, que quiere renovar con los principios puros del liberalismo enunciados por Adam Smith más de cien años antes de Marx.

El objetivo de este libro es el de presentar el análisis marxista en su especificidad e, inconciliable como es con la ciencia económica oficial, demostrar su pertinencia y su validez como medio para comprender la sociedad contemporánea. La teoría económica y social de Marx fue elaborada en numerosas obras, de las cuales la más importante y mejor conocida es *El capital*. La exposición del libro sigue fielmente la de *El capital*, de manera que se presenta en su lógica global el método particular que Marx desarrolla. El objetivo no es hacer un resumen de *El capital*, sino presentar una exposición sistemática de su contenido y poner de manifiesto la estructura de conjunto. Si bien *El capital* es la obra principal sobre la que se fundamenta la exposición del libro, numerosas otras obras de Marx, y de su gran colaborador Friedrich Engels, son abundantemente utilizadas, entre ellas los *Manuscritos de 1857-1858*, más conocidos con el nombre de *Grundrisse*, la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859 y las *Teorías sobre la plusvalía* o Libro IV de *El capital*. Asimismo se concede una importancia de primera magnitud a la multitud de escritos a los que la teoría marxista ha dado lugar a lo largo de un período de más de cien años en el marco de los debates que prosiguen hoy. Ni que decir tiene que el objetivo del libro no es el de sustituir la necesaria lectura de los escritos de Marx y Engels sino, al contrario, de alentarla.

El libro consta de una introducción y catorce capítulos seguidos de tres anexos. La introducción es una presentación del método de Marx y del lugar que ocupa en la evolución histórica del pensamiento. Los cinco primeros capítulos exponen los fundamentos de la producción mercantil y de la producción capitalista que es su generalización, a partir de las categorías elementales de mercancía, valor, moneda, capital, plusvalía y trabajo asalariado. Los capítulos 6, 7 y 8 estudian las cuestiones de la acumulación del capital, de su circulación y de su rotación. Los capítulos 9 y 10 tratan del problema de la transformación de valores a precios y de la plusvalía en ganancia; el capítulo 10 está dedicado completamente a la abundante literatura que esta cuestión ha suscitado desde finales del siglo XIX. Los cuatro últimos capítulos están dedicados a la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia y a las crisis, al papel del Estado y de los gastos públicos así como a una evaluación de las políticas económicas (keynesianismo, monetarismo, economía de oferta) que se han opuesto a lo largo del siglo XX. El anexo 1 recuerda algunos datos importantes de la vida de Marx y de Engels. El anexo 2 es un conjunto de resúmenes sinópticos de los capítulos del libro.

PRÓLOGO

El anexo 3 propone cuestiones de discusión cuyo objetivo es el de alimentar la reflexión del lector y ayudarlo a asimilar la materia del libro.

INTRODUCCIÓN

I. Una teoría de la evolución histórica de las sociedades

1. LOS FUNDAMENTOS DEL MARXISMO

Un modo de pensar y analizar

Cuando se observan los fenómenos de la naturaleza, tanto de la vida animal y vegetal como de la vida humana o de la vida de las sociedades, lo primero que se constata es que las cosas no se encuentran detenidas o fijas, sino que están en movimiento, en evolución permanente. Los ritmos de estas evoluciones pueden ser más o menos rápidos. La corteza terrestre, por ejemplo, puede permanecer estable durante largos períodos. Pero acabará por transformarse por el efecto de la erosión, del frío, del calor, de las erupciones volcánicas, de los movimientos de suelos, de los temblores de tierra, de la deriva de los continentes. Aunque las evoluciones sean muy lentas, los diversos aspectos de la realidad material están en perpetuo devenir. Todo cambia, todo está fluyendo, decían los filósofos de la Antigüedad, “no se puede meter el pie dos veces en el mismo río”, puesto que éste no es nunca el mismo de un instante a otro, el agua no deja de correr. Lo mismo ocurre en los organismos vivos; continuamente renovados por la asimilación de materias extrañas y por su eliminación, las células viven y mueren de manera que al final de un cierto período habrán sido completamente reemplazadas; el individuo será físicamente una persona completamente diferente aunque siga siendo el mismo individuo. En un período más largo, las especies

vivas se transformarán para dar nacimiento a nuevas especies. El mismo tipo de evolución marca el nacimiento, el crecimiento y después la decadencia y la muerte de las civilizaciones; el crecimiento económico seguido del declive de regiones o países; o incluso el paso de la economía por las fases sucesivas del ciclo: crecimiento, ralentización, crisis, estancamiento o depresión, recuperación.

La observación de la naturaleza, de la vida humana, de la sociedad..., revela igualmente que los elementos que la componen no están aislados, independientes unos de otros, sino que interaccionan en una totalidad en movimiento, son elementos vinculados orgánicamente y sometidos a un conjunto de acciones recíprocas. Esto es cierto para los componentes de un sistema planetario donde el movimiento de los planetas está determinado por las acciones recíprocas de atracción y repulsión. Es cierto también para la vida animal en la que las diferentes especies coexisten en la naturaleza y evolucionan gracias a los intercambios entre ellas y con el medio ambiente ecológico. Lo es también para la realidad económica mundial, sistema de interdependencia general de las economías nacionales, en la que ninguna es una entidad autárquica replegada sobre sí misma, sino donde cada una es permeable a las influencias exteriores por medio del comercio de mercancías, de los movimientos de capitales, de las políticas monetarias y fiscales, del juego de las tasas de cambio. Lo es así también para la sociedad, que no es una simple suma de individuos independientes, sino una totalidad en el interior de la cual se ajustan y se enfrentan clases sociales, productores y consumidores, empresas y asalariados.

Los cambios que modifican permanentemente los diversos elementos del mundo material pueden ser de orden cuantitativo o cualitativo, pero especialmente se constata que una acumulación de cambios cuantitativos puede acabar por provocar cambios cualitativos. La ilustración más común de este fenómeno, en las ciencias naturales, es la del aumento o disminución de la temperatura del agua, que sigue siendo agua, cuantitativamente cada vez más caliente o cada vez más fría, hasta el momento en que acaba por cambiar de cualidad y se transforma en vapor o en hielo. El mismo tipo de fenómeno se encuentra en la gestión de un presupuesto personal. En lo que se refiere a los gastos que cada uno efectúa, teniendo en cuenta sus ingresos o su fortuna, hay un cierto margen dentro del cual se gasta más o menos, pero el nivel de los gastos se mantiene en el dominio de la buena gestión. Fuera de este margen, por arriba o por abajo, la buena gestión se transforma cualitativamente: se convierte en un exceso, o de despilfarro, o de avaricia.

Esta misma transformación de la cantidad en cualidad se observa en el paso de la risa a las lágrimas, del goce al dolor, del genio a la locura. Una enfermedad sigue siendo una simple enfermedad si es curada en unos plazos razonables y no se repite continuamente. Si se agrava y perdura más allá de los límites considerados normales, cambia de naturaleza y se convierte en enfermedad crónica, incluso incurable y finalmente mortal. La reproducción de las células del organismo vivo no es un simple acto cuantitativo y menos aún una simple reproducción circular. Implica simultáneamente el envejecimiento del organismo.

Dos o tres cierres de empresas en un sector de una gran ciudad o en una región quedan como hechos aislados; los cierres en cadena hacen sonar la alarma que marca el paso de un estado de simples dificultades económicas a una situación de catástrofe económica. Un descontento social en vías de generalizarse puede que primero se exprese en manifestaciones parciales o en huelgas aisladas; el aumento de su número y su eventual convergencia en un movimiento de huelga general producirá una acción que implique no solamente un número cuantitativamente superior de participantes, sino una acción cuyo contenido es

cualitativamente diferente, que no plantea ya la cuestión de las relaciones conflictivas en el ámbito de los centros de trabajo, sino en el conjunto de la sociedad. Tal acción, sostenida y adquiriendo amplitud, abriría a su vez la perspectiva de otra acción cualitativamente diferente, la del derrocamiento revolucionario del poder vigente y la transformación cualitativa de la sociedad.

En definitiva, se constata que la realidad raramente se presenta como unilateral, sino que, al contrario, está plagada de contradicciones. El mero hecho de que esté en perpetuo cambio permite ver que, siempre, ella es a la vez ella misma y está en vías de convertirse en otra cosa. En el presente se encuentra aún el pasado y se encuentra ya el porvenir. Mediante la renovación continua de su sustancia, el organismo humano es en cada instante él mismo y, a pesar de ello, otro. Aunque parezca que la vida y la muerte se excluyen totalmente, las cosas no son siempre tan claras, como lo demuestran tanto el estado de pacientes clínicamente muertos pero mantenidos artificialmente con vida como los debates sobre el aborto y la determinación del momento a partir del cual el feto es considerado un ser humano. La vida es continuamente la muerte de células y el nacimiento de nuevas. La vida contiene en sí misma a la muerte y la muerte a su vez da nacimiento a la vida, como lo demuestran también los ciclos de reproducción de las especies vegetales: el grano de trigo muerto y caído en la tierra germina en ella, dando después nacimiento a un nuevo tallo que producirá de nuevo granos de trigo de los que algunos a su vez morirán y germinarán.

Cualquier cosa es en sí misma contradictoria; cualquier cosa es a la vez ella misma y su contraria. Una transacción en el mercado es al mismo tiempo una compra y una venta, y el monto de esta transacción, un ingreso (percibido por el vendedor) y un gasto (desembolsado por el comprador). Una suma de dinero prestada representa una deuda para la persona que presta y una parte de su fortuna para la que recibe el préstamo; es un pasivo para la primera y un activo para la segunda. El contenido contradictorio de la suma de dinero prestada queda muy claro en las expresiones inglesas *to buy debt* o *to hold debt* (literalmente “comprar la deuda” o “estar en posesión de la deuda”), que significan comprar, por ejemplo, una obligación emitida por una empresa o un gobierno, lo que para el comprador implica que una parte de sus tenencias las posee con la forma de deuda de quien ha emitido la obligación.

En un ámbito de orden muy diferente, el de la mecánica, la fricción aparece como un obstáculo al desplazamiento sobre una superficie. Sin embargo, también es su condición esencial, como lo descubre toda persona que trate de caminar sobre el hielo con zapatos de suelas lisas. Un cuerpo que gravita alrededor de un punto está sometido a una fuerza centrífuga tanto mayor cuanto mayor sea su velocidad de rotación, pero el incremento de esta velocidad, es decir, la aceleración, tenderá a devolver el cuerpo hacia el punto central, al prevalecer la fuerza centrípeta sobre la fuerza centrífuga. Un cuerpo inanimado está formado de partículas en movimiento y a cada partícula le corresponde una anti-partícula. En matemática, el número 0 es la negación de toda cantidad. Pero, a pesar de ello, este número es más rico en contenido que cualquier otro. Uno, dos, tres, ... ceros, situados a la derecha de cualquier número, multiplican su valor por 10, 100, 1.000, ... y esta es solamente una de las numerosas propiedades de este número.

En el desarrollo del ciclo económico, el nivel más elevado alcanzado por la fase de crecimiento es aquel en el que se desencadena su contrario, la crisis que, por su propio desarrollo y por el “saneamiento” económico que realiza, crea las condiciones para la recuperación. En las sociedades que el mundo ha conocido hasta ahora, la masa de la población, dominante en cuanto al número, ha sido siempre dominada, en cuanto a los poderes político y económico,

por una minoría poseedora y privilegiada. Esta situación contradictoria en la que una minoría es dominante y la mayoría dominada, y en la que las fuerzas se oponen para defender sus intereses, ha sido y seguirá siendo un motor de transformación social. En ésta, como en las otras situaciones, la contradicción es el motor del cambio.

Resumiendo, los fenómenos de la naturaleza, de la vida orgánica y de la vida de las sociedades se presentan como procesos orgánicamente vinculados en el seno de los cuales la existencia de contradicciones es el motor del cambio. *Movimiento, conexión orgánica de los fenómenos, paso de la cantidad a la calidad, existencia de contradicciones que operan como motores del cambio*, son las características comunes de lo que constituye el conjunto del mundo material y social. Estas características se extraen de la simple observación de la realidad, previamente a todo intento de comprensión científica de esta realidad. Ni que decir tiene que tal intento debe tener en cuenta necesariamente estos elementos. Las reglas lógicas del pensamiento, que guían el método de investigación, deben permitir dar en el cerebro pensante un fiel reflejo de la realidad en evolución. Estas reglas fueron enunciadas por el filósofo alemán Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) en una obra fundamental titulada *Ciencia de la lógica*, publicada a principios del siglo XIX. Hegel proponía así una nueva lógica, la *lógica dialéctica*, de la que Marx hizo uno de los pilares de su sistema.

La lógica de Hegel fue edificada a partir de una crítica de la *lógica formal* cuyos principios habían sido enunciados 2.000 años antes por el filósofo griego Aristóteles (384-322 antes de nuestra era). El método de investigación y pensamiento que Marx adoptó, el *método dialéctico* basado en la lógica de Hegel, propone una aproximación radicalmente opuesta a la que Hegel llamaba el *método metafísico* entonces vigente, fundado sobre los principios de la lógica formal. Volveremos a ello. Pero antes es necesario abordar el otro pilar del marxismo, su *concepción materialista del mundo*.

Una concepción del mundo

Nos hemos interrogado acerca del funcionamiento del mundo y hemos visto que se presenta como un proceso dialéctico. Ahora tenemos que examinar la relación entre la realidad misma y la representación que nos hacemos de ella en el plano del pensamiento. La observación del mundo y de su evolución nos revela que primero está la existencia real de las cosas y después su reflejo en el pensamiento y su comprensión más o menos completa por el cerebro humano. El hecho de que el sol salga por el este todas las mañanas es una realidad que existe más allá de nosotros y que ha permanecido sin explicar durante mucho tiempo. La realidad de los precios y del desempleo se impone a la población, aunque sus economistas lleguen o no a comprenderla y a explicar sus causas. Por consiguiente, parece normal ver la realidad material como un primer dato y el reflejo de esta realidad en el pensamiento como un segundo dato. Nuestro conocimiento de la realidad sigue siendo parcial, pero si comparamos la suma actual de nuestros conocimientos con la de, por ejemplo, la Antigüedad, constatamos que se han llevado a cabo progresos formidables. Sobre esta base, es un hecho completamente racional el de tomar por principio que el mundo es cognoscible, que las cosas que permanecen inexplicadas hasta el día de hoy podrán ser comprendidas a su vez con los posteriores desarrollos del conocimiento científico. Desde este punto de vista, no existen cosas de las que se pueda decir que siempre serán inexplicables. El progreso de la ciencia es la eliminación progresiva del error. Esta visión, esta concepción del mundo, que ve la realidad material como un primer dato y su reflejo en el espíritu como un segundo dato

y que considera al mundo como cognoscible por el pensamiento humano, es la concepción materialista del mundo. El desarrollo de esta concepción fue favorecido por los grandes descubrimientos científicos de los siglos XVI y XVII. Hasta entonces, el mundo había estado dominado por otra concepción, la concepción idealista que da la prioridad al espíritu sobre la materia. De acuerdo con esta concepción, es el espíritu el que crea la materia. Ella encontró su aplicación práctica en las religiones que afirman que el espíritu puro, Dios, es el creador del mundo material. Toda verdad, según esta concepción, debe poder ser descubierta solamente por el pensamiento. Al mundo real se le ve como la encarnación de ideas existentes desde toda la eternidad. En su forma extrema, niega cualquier existencia de la realidad fuera de las sensaciones que nos hacen conocerla: la realidad solamente existe en el pensamiento, la realidad material no existe.

En la Antigüedad, cuando aún no se sabían explicar los fenómenos naturales como el viento, el fuego, el movimiento de los mares, etc., se recurría a las divinidades, personificaciones de las potencias naturales, Eolo el dios del viento, Neptuno el dios del mar, Vulcano el dios del fuego... Los numerosos dioses con poderes limitados fueron concebidos posteriormente como espíritus puros; después dieron paso a un dios único omnipotente que las religiones actuales consideran todavía como el creador de un mundo cuyo origen todavía sólo se sabe explicar de manera hipotética. La ignorancia favoreció la creencia en la existencia de cosas inexplicables que emanarían de potencias superiores. Sobre esta base se edificaron las religiones con su boato que se alimentaban de la ignorancia y que contribuyeron a mantenerla. En la época de más sombrío oscurantismo religioso que fue la Edad Media, en palabras de la Iglesia el ser humano era, en tanto que creación de Dios y su representante en este mundo, el centro de la Tierra, y la Tierra el centro del universo. La teoría geocéntrica del astrónomo griego Ptolomeo enunciada en el siglo II de nuestra era, cuyos principios habían sido enunciados por Aristóteles y según los cuales el Sol giraba alrededor de la Tierra, fue agregada como un dogma por la Iglesia que denunció como herética la teoría heliocéntrica del astrónomo polaco Nicolás Copernico (1473-1543), según la cual los planetas, incluida la Tierra, giran sobre ellos mismos y alrededor del Sol. Por haber tratado de demostrar la validez del sistema de Copernico, al físico y astrónomo italiano Galileo Galilei, conocido como Galileo (1564-1642), se le prohibió enseñar y en 1633 se le forzó a repudiar sus trabajos científicos ante la Inquisición, tribunal eclesiástico encargado de luchar contra las herejías. Sin embargo, aunque desde esta época la teoría heliocéntrica se impuso como un descubrimiento científico capital, Galileo no fue rehabilitado por el Vaticano hasta 360 años más tarde, en 1993. No obstante, en esta ocasión, la Iglesia católica, por medio del papa Juan-Pablo II, absolvía a la Inquisición que, según su opinión, “no podía basarse más que en los conocimientos disponibles en la época”, ¡los conocimientos de Galileo pertenecían sin duda a otra época!

El acto de fe idealista en las verdades eternas ha tomado diferentes formas en la época contemporánea, pero su presencia no es menos tenaz. Frecuentemente se escuchan declaraciones tales como: “siempre ha habido pobres y siempre los habrá”. Efectuar la constatación de que la pobreza ha existido siempre es una cosa; declarar que existirá siempre es otra cosa distinta. La primera procede de la observación concluyente de lo que revela toda la historia conocida. La segunda procede de la convicción de que este problema será siempre irresoluble. Ni que decir tiene que si se considera que el porvenir deberá mantenerse inevitablemente en el marco de la propiedad privada y de la búsqueda de los intereses individuales, es lógico creer que los problemas que este régimen social engendra, incluida la pobreza, subsistirán.

Pero esto no quiere decir que, a partir de los medios existentes, sería utópico buscar el tipo de sociedad que permitiera eliminar las iniquidades y las injusticias de la sociedad actual. ¿Debe abdicar la humanidad ante un problema que estaría considerado como irresoluble para siempre? ¿Abdicó la medicina ante todos los males que en el pasado eran considerados incurables, como el cáncer, y que, hoy día, son total o parcialmente curables gracias al mantenimiento ininterrumpido de los esfuerzos para superar sus insuficiencias?

La economía de mercado está completamente sometida a las leyes que se imponen en ella, leyes del mercado sobre las que los productores y consumidores no tienen ningún control. En el lenguaje de los economistas se habla de la “mano invisible”. A este sistema, sobre el que los actores no tienen ninguna influencia, que les domina totalmente, se le presenta como el último estadio del desarrollo en la materia. Puede engendrar paro, desigualdades profundas, pobreza y hambre, pero simplemente no existiría ninguno superior. La quiebra de la planificación burocrática en los países del Este lo habría demostrado irrefutablemente, reforzando la convicción de que la economía de mercado está aquí para quedarse. Es un hecho innegable y de los más dramáticos que la humanidad acusa un retraso histórico en la dominación de las fuerzas económicas respecto a, por ejemplo, las realizaciones gigantescas en la conquista del espacio o en el desarrollo de las fuerzas de destrucción; otra cosa muy diferente es que de ello se concluya la imposibilidad de llegar un día a un control colectivo organizado y a un dominio real de la población sobre la economía, que le permita dominar un mercado que hasta ahora le ha impuesto sus leyes. Aquí, la renuncia a la tarea se justifica por la creencia en la idea de que es imposible sacarla adelante. Y, esencialmente, esta idea encuentra su origen en la voluntad de los privilegiados del sistema de defender sus intereses asegurándole a éste su supervivencia. Por el contrario, desde un punto de vista materialista la única presunción de partida es reconocer como plausible que los problemas existentes, cualquiera que sea la percepción actual de su amplitud, acabarán por encontrar solución. Y entonces su búsqueda se presenta como un desafío a aceptar, o mejor aún, como un invite.

La concepción marxista del mundo es una concepción materialista. Recordemos que ésta ve la realidad material como un primer dato y su reflejo en el espíritu como un segundo dato, que considera al mundo como progresivamente cognoscible por el pensamiento humano; los progresos del conocimiento o los retrocesos de la ignorancia eliminan toda base a la creencia en la existencia de “cosas en sí” inexplicables para siempre. Evidentemente, el materialismo así definido no tiene ninguna relación con el sentido popular, peyorativo y moral dado a este término la mayoría de las veces: el de un apego excesivo a los bienes de la tierra, a la búsqueda personal de la ganancia, al egoísmo, etc., mientras que, por su parte, se asocia el idealismo a características virtuosas como la dedicación a un ideal, la búsqueda de un mundo mejor, el altruismo, etc.

Por consiguiente, los dos pilares del marxismo son el modo de pensamiento y análisis dialéctico y la concepción materialista del mundo. De ahí viene la expresión *materialismo dialéctico*. Posteriormente habrá que explicar más las relaciones entre materialismo, idealismo, dialéctica y metafísica, más precisamente en lo que se refiere al desarrollo histórico de estas corrientes de pensamiento, con objeto de situar al marxismo como producto de este desarrollo. Pero primero hay que completar esta primera presentación intuitiva con las nociones básicas del *materialismo histórico*.

2. NOCIONES BÁSICAS DEL MATERIALISMO HISTÓRICO

El materialismo histórico es la aplicación a la historia de las sociedades del método general de conocimiento del mundo que es el materialismo dialéctico. La historia de las sociedades no es una simple acumulación de hechos aislados, estáticos y fortuitos, como tampoco lo son la naturaleza o la vida orgánica. Las sociedades nacen, se desarrollan, se transforman, interactúan, decaen, mueren, dan nacimiento a otras sociedades. Su continua evolución es una trama de procesos complejos a los que la razón humana tiene la responsabilidad de seguir la huella para descubrir, más allá del azar, de la diversidad y de los trayectos sinuosos, la presencia de un encadenamiento interno coherente. De igual manera que en los procesos de la naturaleza, esta evolución se encuentra sometida a leyes cuya identificación tiene como tarea el pensamiento. Y el conocimiento de estas leyes es tanto más importante cuanto en el desarrollo de las sociedades, a diferencia de en el desarrollo de la naturaleza, intervienen los seres humanos que por medio de su acción orientan este desarrollo.

La producción social de los medios de existencia

¿Sobre qué se fundamenta la comprensión del movimiento evolutivo de las sociedades? En el Prefacio a la *Contribución a la crítica de la economía política*, publicada en 1859, Marx explica cómo sus investigaciones le han conducido a identificar la *producción social de las condiciones materiales de existencia* y como consecuencia la *estructura económica* como las raíces de la comprensión de toda sociedad.

El resultado general que obtuve y que, una vez obtenido, sirvió de hilo conductor de mis estudios, puede formularse brevemente de la siguiente manera. En la producción social de su existencia, los hombres establecen determinadas relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio evolutivo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de esas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se alza un edificio jurídico y político, y a la cual corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina el proceso social, político e intelectual de la vida en general [Marx, Contrib., 4-5].

El primer dato de toda sociedad es la producción material de sus medios de existencia. Como esta producción tiene lugar en sociedad y en un determinado estado de su evolución, hace intervenir a los individuos, que disponen de medios de producción con un cierto nivel de desarrollo y que entran recíprocamente en relación, de acuerdo con las modalidades específicas que corresponden a este estadio del desarrollo social.

Toda sociedad está caracterizada por un *modo de producción* de la vida material, es decir por

- un cierto grado de desarrollo de las *fuerzas productivas*,
- un cierto tipo de *relaciones de producción* y de *relaciones sociales*.

Las fuerzas productivas son el conjunto de fuerzas que se combinan en la producción, o sea:

- los medios de producción: maquinaria, equipamiento, instalaciones, materias primas, materias auxiliares;
- la fuerza de trabajo viva con sus diversos tipos de formación y sus grados de experiencia.

Las relaciones de producción son las relaciones que se establecen en el seno de la sociedad, en un cierto estadio de desarrollo de las fuerzas productivas, entre aquellos y aquellas que participan en la actividad social de producción y de reparto de los bienes materiales, es decir, en la actividad económica general. En su conjunto, constituyen la estructura económica de la sociedad. Estas relaciones pueden ser, en las diferentes etapas del desarrollo histórico de las sociedades, relaciones de apropiación privada, de intercambio, de competencia, de explotación, de colaboración, de gestión colectiva planificada, de reparto directo de los productos, etc. Las relaciones de producción constituyen la base sobre la que se levanta el conjunto de las relaciones sociales. Tomemos el ejemplo del paso de la producción artesanal a la forma embrionaria de la producción capitalista descrita por Marx como “cooperación capitalista simple” y que consistía en reagrupar en un mismo lugar a los trabajadores desprovistos desde ese momento de sus medios de producción y empleados, mediante un salario, para efectuar, en el taller de un empresario capitalista y con los medios de producción de éste, las mismas tareas que anteriormente efectuaban de forma individual, cada uno en su casa. El reagrupamiento en las ciudades o pueblos transforma completamente las formas de vida. Con el advenimiento del salariado se multiplican las relaciones mercantiles. En adelante todo se adquiere a través del dinero. Privados de los medios de producción, los trabajadores son desprovistos también de la propiedad de su vivienda. Todos los días deben desplazarse en masa para acudir al trabajo, donde su gran número crea las condiciones para la construcción de organismos con vistas a defender los intereses del trabajo, los sindicatos y los partidos políticos. Por su parte, la burguesía se reagrupa en sus asociaciones patronales, se dota de una policía, de leyes del trabajo, etc.

En su totalidad, explica Marx, las relaciones de producción constituyen

una sociedad en un *determinado grado de desarrollo histórico*, una sociedad con su carácter propio, específico y peculiar. La sociedad antigua, la sociedad feudal y la sociedad burguesa son otros tantos conjuntos de relaciones de producción, cada uno de los cuales representa, al mismo tiempo, un grado especial de desarrollo en la historia de la humanidad [TAC, 17].

Cada una de ellas se caracteriza por una articulación particular de clases sociales que siempre son el producto de las relaciones de producción y de intercambio, es decir, de las relaciones económicas de su época. Estas clases sociales con intereses divergentes desempeñan un papel fundamental en el desarrollo histórico. Cuando se buscan las fuerzas motrices de la historia, éstas se sitúan detrás de los motivos de los seres humanos, como explica Engels

no son tanto los móviles que impulsan a los hombres individuales, por muy descollantes que éstos sean, como los que rigen la acción de las grandes masas, de pueblos enteros y, dentro de cada uno de éstos, de las clases que lo forman, y no momentáneamente, como en una llamarada pasajera que se enciende y se extingue repentinamente, sino en

una acción permanente, proyectada sobre grandes cambios históricos [LF, 567].

Como Marx y Engels han escrito repetidas veces, toda la historia conocida es la historia de la lucha de clases. Sin embargo, no es el marxismo el primero que buscó en la lucha de clases la clave de la explicación de la marcha hacia delante de la historia. Historiadores de la Revolución francesa como Augustin Thierry (1759-1856), François Guizot (1787-1874), François Auguste Mignet (1796-1884) y Adolphe Thiers (1797-1877) habían expuesto, mucho antes de los escritos de Marx, la evolución histórica de esta lucha de clases. Y economistas clásicos como David Ricardo (1772-1823), Thomas Robert Malthus (1766-1834), Jean-Baptiste Say (1767-1832) y muchos otros “habían descrito su anatomía económica” [Carta de Marx a J. Weydermeyer, 5 de marzo de 1852, CK, 50]. Para el marxismo, las clases son el producto de causas puramente económicas. Las bases económicas de las diferentes clases sociales no pueden suscitar entre ellas más que un antagonismo creciente. Por tanto, en las modificaciones de la estructura económica, es decir, del modo de producción y de intercambio, es en donde hay que buscar las causas de las modificaciones sociales y de las conmociones políticas; “todas las luchas políticas son luchas de clases y [...] todos los movimientos de emancipación de las clases [...] giran en última instancia en torno a la emancipación *económica*” [Engels; LF, 568-569].

Las relaciones de producción constituyen, de forma general, la infraestructura económica, la base concreta sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política, es decir, las instituciones, las ideas, las opiniones, las creencias, etc. El modo de producción de la vida material, explica Marx, condiciona el proceso de la vida social, política e intelectual en general. “No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser; sino, por el contrario, es su existencia social lo que determina su conciencia” [Marx, Contrib., 5]. Las condiciones materiales de quienes reciben asistencia social, expulsados de la población activa y que viven por debajo de los umbrales de pobreza, les darán con toda probabilidad una visión de la sociedad capitalista considerablemente diferente de la de un empresario multimillonario al que sus negocios continúan enriqueciéndole.

La dinámica de las transformaciones sociales

Las relaciones sociales de acuerdo a las cuales los individuos producen en cada estadio del desarrollo histórico, las relaciones sociales de producción, corresponden, como hemos dicho, al grado alcanzado en dicho estadio por el desarrollo de las fuerzas productivas. Al encontrarse éstas en evolución permanente como resultado de nuevos descubrimientos técnicos, las propias relaciones de producción están destinadas a transformarse. Marx ilustra esto con la ayuda del ejemplo siguiente:

Estas relaciones sociales que los productores mantienen entre sí, las condiciones en que intercambian sus actividades y participan en el acto colectivo de la producción, variarán, naturalmente, con arreglo al carácter de los medios de producción. La invención de un nuevo instrumento de guerra, el arma de fuego, hizo cambiar necesariamente toda la organización interior del ejército, transformó las relaciones con arreglo a las cuales podían los individuos formar un ejército y actuar en cuanto tal, y hubo de cambiar también la relación entre varios ejércitos [TAC, 17].

Las relaciones de producción dependen del grado de desarrollo de las fuerzas productivas pero, en sentido inverso, las relaciones de producción existentes en el seno de una sociedad determinada ejercen una influencia determinante sobre el desarrollo de las fuerzas productivas de esta sociedad. Durante toda una fase pueden ser un potente factor de su desarrollo, después, más allá de un cierto límite, a pesar de los ajustes que se les podría tratar de hacer experimentar, habiendo, por así decirlo, agotado sus posibilidades, se transforman en un obstáculo a este desarrollo.

En un estadio determinado de su desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes o -lo cual sólo constituye una expresión jurídica de lo mismo- con las relaciones de producción dentro de las cuales se habían estado moviendo hasta ese momento. Esas relaciones se transforman de formas de desarrollo de las fuerzas productivas en ataduras de las mismas. Se inicia entonces una época de revolución social. Con la modificación del fundamento económico, todo ese edificio descomunal se trastoca con mayor o menor rapidez [Marx, Contrib., 5].

Generadoras de desarrollo social, las contradicciones internas de la sociedad, entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, llevan el germen de una transformación de sus bases económicas y de sus instituciones jurídicas, políticas y sociales. Al haberse convertido las viejas instituciones feudales de la Edad Media (privilegios de la nobleza, trabas a la libre circulación de las mercancías, etc.) en un obstáculo para el desarrollo de la producción industrial, para la extensión de los intercambios, para la construcción de los mercados nacionales, las relaciones capitalistas se hicieron necesarias para asegurar la continuación del desarrollo de las fuerzas productivas representadas por la burguesía. A su vez, estas relaciones estaban destinadas a aportar su contribución productiva hasta que también ellas hayan agotado su misión histórica y simultáneamente hayan creado las bases materiales de una sociedad de grado superior, la sociedad socialista en el seno de la cual las relaciones de producción, y por consiguiente de clases, estarían en condiciones de asegurar la continuación de un desarrollo que respondiera a las necesidades de la humanidad. La creación por la “vieja” sociedad de la base material necesaria para la edificación de la “nueva”, como subraya Marx, es una condición esencial:

Una formación social jamás perece hasta tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad. De ahí que la humanidad siempre se plantee sólo tareas que puede resolver, pues considerándolo más profundamente siempre hallaremos que la propia tarea sólo surge cuando las condiciones materiales para su resolución ya existen o, cuando menos, se hallan en proceso de devenir [Marx, Contrib., 5].

Estadios necesarios de la evolución histórica

Cada formación histórica integra, superándolas, las adquisiciones de la precedente y crea así las bases de la siguiente. Cada una es una etapa progresiva, necesaria y legítima de la

evolución histórica.

Todos los estados que desfilan por la historia son sólo otras tantas etapas precederas en la trayectoria infinita de la sociedad humana, que va desde lo más bajo hasta lo más alto. Cada una de ellas es necesaria y encuentra, en consecuencia, su razón de ser en el tiempo y en las condiciones a que debe su origen, pero caduca y pierde su sentido y legitimidad a la luz de nuevas y más altas condiciones que van desarrollándose poco a poco en su propio seno; no tiene más remedio que dejar el sitio a otra etapa más alta a la que a su vez le llegará en su día el turno del ocaso y la caducidad [Engels; LF, 541].

Desde esta perspectiva, al capitalismo no se le ve como un sistema inmutable, sino como una fase progresiva del desarrollo histórico, como procedente de un estadio inferior de la evolución social y en camino hacia un estadio superior.

A grandes rasgos, puede calificarse a los modos de producción asiático, antiguo, feudal y burgués moderno de épocas progresistas de la formación económica de la sociedad. Las relaciones de producción burguesas son la última forma contradictoria del proceso social de la producción, antagónica no en el sentido del antagonismo individual, sino en el de un antagonismo que surge de las condiciones sociales de vida de los individuos, pero las fuerzas productivas que se desarrollan en el seno de la sociedad burguesa crean, al mismo tiempo, las condiciones materiales para resolver este antagonismo. Con esta formación social concluye, por consiguiente, la prehistoria de la sociedad humana [Marx, Contrib., 5-6].

Cuando Marx habla de las relaciones de producción burguesas como la última forma contradictoria del proceso de la producción social e, implícitamente, del socialismo como la sociedad que podrá resolver esta contradicción gracias a las condiciones materiales legadas por el capitalismo, está señalando un cambio importante en la larga evolución histórica progresiva de las sociedades. Con el progreso realizado por el capitalismo por vez primera se abre la posibilidad material de la sociedad sin clases. Friedrich Engels, en una obra titulada *Anti-Dühring*, explica así el nacimiento de las clases sociales, su legitimidad histórica durante un período y las condiciones de su desaparición:

La escisión de la sociedad en una clase explotadora y una clase explotada, en una clase dominante y una clase oprimida era la consecuencia necesaria del pobre desarrollo anterior de la producción. Mientras el trabajo total de la sociedad sólo suministre un rendimiento que sobrepase en muy poco la existencia perentoria de todo lo exigible, es decir, mientras el trabajo absorba todo o casi todo el tiempo de la gran mayoría de los miembros de la sociedad, la sociedad se dividirá necesariamente en clases. Y al lado de esta inmensa mayoría que vive exclusivamente dedicada para el trabajo se formará una clase exenta del trabajo directamente productivo, dedicada a velar por los asuntos comunes de la sociedad: la dirección del trabajo, las actividades del Estado, la justicia, la ciencia, las artes, etc. [...] Pero si la división en clases tiene cierto derecho histórico de ser, lo tiene solamente para un lapso de tiempo dado, para determinadas condiciones sociales. Esta división se basaba en la escasez de la producción y será barrida cuando las modernas fuerzas productivas se desplieguen en su plenitud [AD, 247-248].

En este sentido es en el que Marx habla del final de la “prehistoria de la sociedad humana”, que de ninguna manera debe ser interpretado como el fin de la evolución social, el fin del cambio, el fin del movimiento, el alcance de la sociedad perfecta o el paraíso en la tierra, la realización de un mundo carente de contradicciones. Los detractores de Marx han querido encontrar en tal interpretación una profunda contradicción de su método dialéctico, que se negaría a sí mismo por la conclusión a la que él conduciría, la de un sistema ideal que dejaría de evolucionar. Sin embargo, tal conclusión es completamente extraña al método marxista para el que:

Tampoco la historia [...] puede encontrar remate y conclusión en un estado ideal y perfecto de la humanidad; una humanidad perfecta, un “Estado” perfecto son cosas que sólo pueden darse en la fantasía [Engels; LF, 541].

La posibilidad lograda de emprender la resolución de las contradicciones de clases marcará quizá el fin de una época que Marx designa como la prehistoria de la sociedad humana. Pero apenas entonces comenzará la historia como tal.

Concluimos esta exposición de las nociones básicas del materialismo histórico con la definición sintética que da Engels de él en el Prefacio de la edición inglesa de *Socialismo utópico y socialismo científico*:

El nombre de “materialismo histórico” [designa] esa concepción de los derroteros de la historia universal que ve la causa final y la fuerza propulsora decisiva de todos los acontecimientos históricos importantes en el desarrollo económico de la sociedad, en las transformaciones del modo de producción y de cambio, en la consiguiente división de la sociedad en distintas clases y en las luchas de estas clases entre sí [Soc. utóp., 98].

¿El “fin de la historia”?

La perspectiva de un “fin de la historia” no es de Marx, sino más bien de Hegel. Ella ha sido objeto de un renovado interés gracias a la publicación en 1989 de un artículo de un analista político estadounidense, Francis Fukuyama, convertido poco después en consejero del Departamento de Estado¹. Este artículo, publicado en 1989 en la revista *The National Interest* con el título de “¿El fin de la historia?”, ha hecho correr mucha tinta. Para Fukuyama, en el transcurso de los años ochenta se produce un hecho fundamental en la historia del mundo, [...] una inquebrantable victoria del liberalismo económico y político. Según él,

esto queda patente “en el agotamiento total de alternativas sistemáticas viables al liberalismo occidental”.

Los acontecimientos del fin del siglo XX no marcarían “simplemente el final de la guerra fría o el ocaso de un determinado período de la historia de la posguerra, sino el final de la historia en sí; es decir, el último paso de la evolución ideológica de la humanidad y de la universalización de la democracia liberal occidental, como forma final de gobierno humano”. Esta victoria “sigue siendo incompleta en el ámbito del mundo material”, pero estaría definitivamente asentada en el plano de las ideas. Existirían “poderosas razones para creer que será el ideal el que gobernará el mundo material a largo plazo”.

1. El autor ha retomado y desarrollado los temas de este artículo en un libro de 1992 titulado *El fin de la historia y el último hombre*, Planeta, Barcelona, 1992.

Refiriéndose a Hegel, escribe: “en el Estado homogéneo universal (fórmula prestada de Hegel, quien designa así a la democracia liberal como sistema universal), todas las anteriores contradicciones quedan resueltas, y todas las necesidades humanas, satisfechas. No hay lucha ni conflicto respecto a grandes temas [...]”. Y plantea la cuestión: “¿existen *contradicciones* fundamentales en la vida humana que no pueden resolverse en el contexto del liberalismo moderno y que podrían resolverse mediante una estructura político-económica alternativa?”.

Nos hace saber que “el problema de las clases se ha resuelto con éxito en Occidente”, que “el igualitarismo de la América moderna constituye el logro esencial de la sociedad sin clases ideada por Marx”. Si la desigualdad económica subsiste, no hay que buscar las causas profundas en la estructura legal y social, que sigue siendo “fundamentalmente igualitaria”, sino en las “características culturales y sociales que la constituyen y que, a su vez, son el legado histórico de las condiciones premodernas”. La pobreza de los negros en Estados Unidos, por ejemplo, no sería “un producto inherente del liberalismo”, sino “el legado de la esclavitud y el racismo” que han seguido existiendo mucho después de que se aboliera formalmente la esclavitud”.

En este mismo espíritu, escribe en otro artículo², “el fracaso actual del comunismo nos obliga a preguntarnos si toda la experiencia marxista no ha sido un rodeo inútil de 150 años y si no debemos examinar de nuevo las afirmaciones de Hegel, puesto que éstas habían podido ser el motivo de pensar que los Estados democráticos liberales del siglo XIX, surgidos de las revoluciones americana y francesa, señalaban el ‘fin de la historia’”. Él observa “que un destacable consenso se desarrolla en el mundo, concerniente a la legitimidad y la viabilidad de la democracia liberal”.

Hemos vuelto a la cuestión planteada al principio de este libro, la del hundimiento a partir de 1989 no del comunismo sino del estalinismo, es decir, de los Estados burocráticos de la ex-Unión Soviética y de Europa del Este, y la interpretación de estos acontecimientos como la demostración de la quiebra del marxismo. La célebre tesis de Hegel, “lo que es racional es real, lo que es real es racional” [Hegel (1821) 1993, 57], es utilizada de nuevo para justificar, definir como racional lo que existe, esto es, la realidad actual, la de las desigualdades, la injusticia, etc., para presentar como viable y legítimo un régimen de privilegios que se quiere preservar. Puesto que la realidad actual, la del capitalismo, fue necesaria, en esta visión de las cosas se la ve como racional, es decir, como conforme a la razón, a un ideal que acabará “por gobernar en resumidas cuentas el mundo material” y que se impondrá a él como una cosa inmutable. Sin embargo, como escribió Engels apoyándose en toda la historia pasada:

En el transcurso del desarrollo, lo que antes era real se torna en irreal, pierde su necesidad, su derecho a existir, su racionalidad; y lo real agonizante deja el puesto a una nueva y pujante realidad; pacíficamente, si lo viejo es lo bastante comprensivo para resignarse a morir sin lucha; violentamente, si se rebela contra esta necesidad. De este modo, la tesis de Hegel, vista a la luz de la dialéctica hegeliana, se vuelve del revés: cuanto en el campo de la historia humana es real se torna con el tiempo irracional y ya está, por tanto, destinado a serlo, lleva en sí desde el primer momento el estigma de la irracionalidad; y, a su vez, cuanto en las cabezas de los hombres es racional tiene el destino de llegar a ser real, por muy en contradicción que de momento se halle con la

2. FUKUYAMA, Francis (1990); “A reply to my critics”, *The National Interest*, nº 18, invierno 1989-1990.

aparición de realidad existente. La tesis de la racionalidad de todo lo real se trueca, así, conforme a las reglas del método discursivo hegeliano en esta otra: cuanto existe es digno de perecer [LF, 540].

A la luz de las nociones básicas del materialismo histórico ya expuestas, está en el orden de las cosas analizar ahora más a fondo esta fase particular de la marcha hacia delante de la historia que es el paso al socialismo, tal como lo considera el marxismo.

3. LA CUESTIÓN DEL SOCIALISMO

Desde el punto de vista del materialismo histórico, el socialismo es un estadio de la evolución histórica. Se funda sobre las bases materiales creadas por el estadio precedente, el del capitalismo, y proporciona los medios para superarlas. En un cierto punto del desarrollo histórico, este estadio se convierte en necesario, exactamente lo mismo que, antes que él, el capitalismo se hizo necesario para remontar los límites alcanzados por las instituciones feudales. Si se convierte en una *necesidad* es también porque se ha convertido en una *posibilidad* real fundada sobre las bases materiales legadas por el capitalismo.

En el estadio avanzado del capitalismo se desarrolla una situación contradictoria. El formidable desarrollo de las fuerzas productivas realizado por más de dos siglos de organización capitalista de la producción ha creado la posibilidad material de la emancipación económica de la población mundial. Sin embargo, vemos que el hambre y la pobreza persisten. Vemos que las reservas agrícolas mundiales alcanzan cotas máximas mientras poblaciones enteras son diezmadas por el hambre. Los descubrimientos científicos y los progresos incesantes de la tecnología suministran los medios para aliviar las labores, para reducir los tiempos de trabajo mejorando así el nivel de vida. Sin embargo, vemos crecer el desempleo y degradarse las condiciones de vida y trabajo, a la vez como consecuencia y como condición de la rentabilidad necesaria en la evolución de la economía capitalista basada en el interés privado y la ganancia.

Enfocado de esta manera, el socialismo no puede ser comprendido como una simple variedad de capitalismo mejorado, civilizado, que intenta, por ejemplo, un mejor reparto de los ingresos, pero dejando sobrevivir la propiedad privada de los medios de producción, la primacía del interés individual, la competencia y la ganancia como fundamentos del régimen, es decir, las raíces mismas de la explotación, de las desigualdades, etc. Se impone como sucesor histórico necesario de un régimen que demuestra su inaptitud para administrar en interés de la humanidad las fuerzas productivas que él ha desarrollado. Se impone como el medio para triunfar sobre el paro, el hambre, las desigualdades, como sustituto de una economía de mercado que, inevitablemente, genera estas llagas sociales. Implica un combate en el que se enfrentan intereses diametralmente opuestos.

El camino complejo de la transición

¿Qué camino tomará la transición del capitalismo al socialismo? ¿Cuánto tiempo durará? ¿El proceso llegará hasta su conclusión? Ni que decir tiene que nadie puede responder con certeza a estas cuestiones. Y más aún después de los acontecimientos que de nuevo han llevado a los países del Este hacia la economía de mercado. En la historia de la humanidad,

la inmensa complejidad de la realidad desborda siempre las previsiones de la teoría. La *necesidad*, expresión de las leyes que se desprenden del análisis, se manifiesta siempre con la forma del *azar*, de lo *contingente*. No hay ningún automatismo en este camino, ni siquiera ninguna certeza de alcance del objetivo. La necesidad contiene ella misma la posibilidad de su contrario. Esto se expresa en la tradición socialista con la forma de la alternativa “socialismo o barbarie”. La necesidad del socialismo señala ante todo un combate a llevar, cuyo desenlace, como el de todo combate, nunca se conoce de antemano. Por consiguiente, la vía de la transición está destinada a desarrollarse con victorias y derrotas, avances, retrocesos, con ritmos diferentes de un país a otro. El camino tomará una vía que será todo menos uniforme y unidireccional.

Dado que los acontecimientos tienen lugar a escala mundial en una situación de interdependencia general de todos los países y de integración de cada economía en el mercado mundial, los primeros países en alcanzar la revolución socialista están destinados a sufrir el aislamiento. El peso de este aislamiento será tanto mayor cuanto menor sea su importancia en la economía mundial. Estarán limitados en relación a las medidas a poner en práctica para avanzar en la vía de la nueva sociedad a la vez que amenazados de verse obligados a imponer retrocesos en el plano político y económico, y esto mientras las fuerzas productivas dominantes permanezcan concentradas en los países dominados por el capital. Así, toda esperanza de construcción de socialismos autárquicos es pura ilusión. Incluso una gran potencia económica como la URSS, flanqueada por sus satélites de Europa del Este en el seno del mercado común socialista que el CAME³ pretendía ser, fue incapaz de substraerse a la red de interdependencia mundial. Al sufrir los efectos de la superioridad técnica de los países capitalistas industrializados, fue forzada a integrarse en el mercado mundial dominado por el capital, particularmente para aprovisionarse a menores costes de medios técnicos fabricados con una mayor eficacia en el Oeste. Fue empujada por las fuerzas económicas a mantener las relaciones comerciales y financieras con los países capitalistas. Sus satélites de Europa del Este fueron bastante más sensibles que ella a estas fuerzas que les empujaban casi naturalmente a relacionarse con el resto de Europa debido a los vínculos geográficos e históricos. Por consiguiente, la ley del mercado, que rige el mercado mundial y que la economía planificada se esfuerza en dominar, se hacía sentir por las buenas o por las malas y ejercía su influencia en la determinación de los precios en el interior mismo de la economía planificada, aunque ella lograra atenuar su efecto directo gracias al monopolio estatal del comercio exterior.

La autarquía económica no podría llevarse a cabo, ni siquiera en el interior de grandes conjuntos. Las posibilidades de avances reales en la vía del socialismo serán tanto menores cuanto el entorno capitalista siga siendo dominante, cuanto las principales fuerzas productivas estén todavía bajo el dominio del capital. Y ni que decir tiene que las realizaciones en la vía de la revolución social estarán tanto más amenazadas de retrocesos, incluso de derrocamiento, cuanto más elevado sea el grado de dominación del capital. Sería ilusorio pensar que la nueva sociedad pueda construirse país por país de manera aislada respecto al resto del mundo. En un contexto de interdependencia general cual es el del capitalismo avanzado, todo está influido por todo. La suerte de los países de Europa se juega tanto en América, en Japón y en los países dominados como en la propia Europa. Una victoria de las

3. El COMECON o CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) fue fundado en 1949 y disuelto en 1991. Reagrupaba a la URSS, sus seis satélites de Europa del Este, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumanía, República Democrática de Alemania y Checoslovaquia, así como Cuba, Mongolia y Vietnam.

luchas sociales en un país tiene un efecto de estímulo y de arrastre en los otros países y a la inversa, las derrotas hacen sentir de la misma manera su efecto deprimente.

Siendo el proceso de transición el complejo proceso del desarrollo de la lucha de clases, se puede comprender que es imposible prever de antemano el recorrido y *a fortiori* la duración y los plazos. ¿Cuántos años transcurren antes de que nuevas revoluciones sociales se produzcan y, sobre todo, antes de que alcancen un número suficientemente elevado de países industrializados dominantes para que se pueda hablar del acceso a un *nuevo período histórico*, el del socialismo? ¿Alcanzará alguna vez el mundo este estadio? ¿Degenerará antes en la barbarie, se desintegrará en una guerra nuclear, perecerá en la destrucción progresiva del medio ambiente? Estas cuestiones son del mayor interés, pero siguen siendo de orden especulativo a menos que se conecten con los intereses presentes que hacen intervenir a los individuos y a las clases, y al combate a entablar para oponerse a esta posibilidad. La necesidad del socialismo señala esencialmente este combate. Desear de todo corazón ver en vida que se lleve a cabo es una aspiración de las más legítimas que todo verdadero socialista hace bien en alimentar en el fondo de sí mismo. Plantear arbitrariamente un plazo de 10, 20, 30 años en la realización de este objetivo es una operación completamente subjetiva que resulta extraña a un análisis científico del proceso. No se puede plantear un ultimátum a la historia, al proceso vivo de la lucha de clases. Puesto que es un combate, se trata ante todo de organizarlo para que sea victorioso. En cada etapa de este recorrido hay que encontrar los medios para dar un nuevo paso adelante. Desde el punto de vista del marxismo, sólo importa esta cuestión. Así comprendido, el marxismo no tiene nada de dogma. Es, como ya hemos visto, una guía para la acción, un instrumento que ayuda a encontrar en cada situación concreta los medios concretos para avanzar en el camino hacia el socialismo, para acercar la hora completamente contingente de la realización de esta necesidad histórica.

Las bases materiales del socialismo

Si se ve al socialismo como un estadio necesario en el desarrollo histórico es porque las bases sin las cuales no puede ser edificado han sido creadas por el estadio al que tiene por misión suceder, el estadio capitalista. Como hemos visto, el análisis marxista de la historia de la humanidad concede una importancia de primera magnitud al grado de desarrollo de las fuerzas productivas como factor explicativo de la evolución de las sociedades. La emergencia de las sociedades de clases se explica entre otras cosas por la debilidad del rendimiento del trabajo, la insuficiencia de la producción que se deriva de la lucha por la apropiación de un producto social insuficiente para satisfacer las necesidades de toda la población. Si la división de la sociedad en clases ha tenido una cierta legitimidad histórica, ésta se funda esencialmente en la insuficiencia de la producción [Engels, AD, 248-249]. Esta legitimidad será barrida por el pleno despliegue de las fuerzas productivas, es decir, por la posibilidad de asegurar a todos los miembros de la sociedad, por medio de la producción social, una existencia decente en el plano material, abriendo mediante su progresiva mejora la posibilidad de su expansión física e intelectual. El desarrollo de las fuerzas productivas que hace posible la realización material de este estado de cosas es a la vez una condición necesaria y un reto.

Es ante todo una condición necesaria, que por otra parte suprime toda validez a las esperanzas idealistas de construcción del socialismo del pobre, basado en el reparto de la penuria donde “el entusiasmo revolucionario de las masas” es visto como un sustituto a la potencia técnica de la industria moderna y del que la China de los años sesenta, la de

Mao-Zedong y la “Revolución cultural”, ha sido el modelo. En su obra titulada *La ideología alemana*, redactada en 1845-1846 y en la que sientan las bases del materialismo histórico, Marx y Engels expresaron esto en términos muy claros, señalando al desarrollo de las fuerzas productivas como una “premisa práctica absolutamente necesaria, porque sin ella sólo se generalizaría la *escasez* y, por tanto, con la *pobreza*, comenzaría de nuevo, a la par, la lucha por lo indispensable y se recaería necesariamente en toda la inmundicia anterior” [IA, 36]. Una nación “no puede saltarse fases naturales de desarrollo ni abolirlas por decreto” [Marx, Prólogo a la primera edición alemana de *El capital*, K, I, 8].

La amenaza creciente que el desarrollo salvaje de una industrialización motivada por la búsqueda de la ganancia privada, sin consideración con la preservación del medio ambiente, el agotamiento de los recursos, etc., hace pesar en adelante sobre la supervivencia misma del mundo podría incitar a rechazar este fundamento del análisis marxista que es el del desarrollo de las fuerzas productivas como condición necesaria para la emancipación económica. Sin embargo, el triunfo sobre la penuria sigue siendo el objetivo básico a realizar y es en este sentido en el que el *contenido* a dar al desarrollo de las fuerzas productivas se convierte en un *reto social*, un reto de la lucha de clases. La extensión a escala social de los medios de producción hace posible por vez primera en la historia de la humanidad su apropiación por la sociedad. Esta apropiación se hace también necesaria como medio indispensable para superar el obstáculo que constituye en lo sucesivo su apropiación privada por una clase que, por ello, domina política, económica e intelectualmente al resto de la sociedad, le impone las consecuencias nefastas de su carrera por las ganancias y bloquea así un real desarrollo de las fuerzas productivas precipitando a millones de trabajadores y trabajadoras al paro, manteniendo inutilizadas cantidades enormes de capacidades productivas, creando deliberadamente escaseces como medio para garantizar las tasas de ganancia, erigiendo al despilfarro en modo de vida y amenazando la supervivencia del planeta por su destrucción del medio ambiente. La apropiación social de los medios de producción se presenta así, en este estadio particular de la evolución histórica, como el establecimiento de las condiciones que se prestan mejor a la toma colectiva por la humanidad de las riendas de su futuro, que abren la perspectiva de la dominación de las fuerzas del mercado y de la competencia por la organización consciente y planificada de la actividad económica y social.

Socialismo utópico y socialismo científico

Mucho antes que Marx y Engels, los pensadores críticos respecto a las injusticias sociales y los privilegios reservados a una minoría poseedora buscaron soluciones a estos males en la construcción de nuevas sociedades. Ya al principio del siglo XVI, en la época del renacimiento, el reformador inglés Thomas More (1478-1535) había imaginado un sistema colectivista igualitario que describió en su *Utopía*, publicada en 1516. En el mismo espíritu, el monje dominico italiano Tommaso Campanella (1568-1639) publicará su *Ciudad del sol* en 1623. El siglo XVIII conoció a su vez su cortejo de utopías, fundamentadas en la abolición de la propiedad privada y la igualdad de los ciudadanos; sus principales representantes son Morelly y el abad Gabriel de Mably (1709-1785). Pero los verdaderos fundadores de lo que Marx y Engels han llamado el “socialismo utópico” son ellos mismos producto de los primeros desarrollos de la sociedad capitalista. Sus escritos datan de principios del siglo XIX. Sus principales representantes son Claude-Henri de Saint-Simon (1760-1825), Charles Fourier (1772-1837) y Robert Owen (1771-1858). Estos pensadores, de visión penetrante para su

tiempo, estaban limitados sin embargo por los propios desarrollos de su época. La gran industria aún estaba solamente en sus principios. Su desarrollo no había alcanzado todavía el estadio en el que se acentúan los conflictos entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción así como los conflictos entre las clases que resultan de ellos, haciendo de la convulsión del modo de producción una necesidad y creando simultáneamente los medios materiales para edificar la nueva sociedad. La clase obrera que comenzaba apenas a emerger era aún incapaz de una acción política independiente.

A la inmadurez de la producción capitalista, a la inmadurez de la situación de las clases, respondía la inmadurez de las teorías⁴. Había que sacar de la cabeza la solución de los problemas sociales, oculta todavía bajo las relaciones económicas no desarrolladas. Lo único que la sociedad brindaba eran males; el camino para remediarlos tenía que revelarlo la razón pensante. Se trataba de descubrir un nuevo sistema perfecto de orden social, para otorgárselo luego a la sociedad desde fuera, por medio de la propaganda y, a ser posible, mediante el ejemplo de modelos experimentales. Estos nuevos sistemas sociales estaban condenados de antemano a la utopía [Engels, AD, 228].

Al no poder fundarse sobre condiciones materiales, que no existían todavía, la sociedad socialista sólo podía ser el producto de la imaginación. Si los utopistas eran utopistas, debían sacar de su cabeza los elementos de una nueva sociedad, puesto que estos elementos no emergían aún de la propia sociedad antigua. Criticaban las consecuencias negativas de la sociedad capitalista en la que ellos no veían por otro lado más que la parte negativa. No veían en el capitalismo este estadio necesario cuyo producto es la condición esencial para la edificación del socialismo. Veían la sociedad colectivista como un ideal de futuro, pero no podían comprender que la apropiación social de los medios de producción solamente puede hacerse posible, solamente puede convertirse en una necesidad histórica una vez que estén dadas las condiciones materiales para su realización. La propiedad privada de los medios de producción conserva así una legitimidad histórica en tanto que éstos se encuentran insuficientemente desarrollados para que su gestión a escala social pueda ser considerada como posible. Ella debe ante todo agotar su misión histórica, que es la de llevar a cabo este desarrollo al término del cual la apropiación social se convierte en una posibilidad y en una necesidad.

El socialismo anterior, aunque criticaba el modo de producción capitalista existente y sus consecuencias, no era capaz de explicarlo y lo único que podía hacer era rechazarlo como falso. Cuánto más se enfurecía con violencia contra la explotación de la clase obrera que le es inseparable, en peores condiciones estaba de señalar con claridad en qué consiste esta explotación y cuál es su origen⁵. Ahora bien, de lo que se trataba era de exponer este modo capitalista de producción, de una parte, en su conexión histórica y como algo necesario para un período determinado de la historia, lo que entrañaba también, por supuesto, la necesidad de su extinción y, de otra parte, de poner también de manifiesto su carácter interno, carácter todavía oculto, puesto que la crítica anterior

4. Esta primera frase no aparece en la versión española de la que se cita. Está traducida de la versión francesa que utiliza el autor (pp. 294-295): *Anti-Dühring*, traducción de Émile Bottigelli, París, Éditions sociales, 1971, 501 pp. [ndt].

5. Esta frase no aparece en la versión española de la que se cita. Está traducida de la versión francesa que utiliza el autor (p. 55) [ndt].

no había revelado tanto la marcha real de las cosas como sus deplorables consecuencias [Engels, AD, 21].

Así definida, la tarea del socialismo científico se desmarca radicalmente de la del socialismo utópico. Mientras que los utopistas eran esencialmente, por las razones ya explicadas, constructores de sistemas, Marx y Engels no propusieron más que descripciones muy someras de lo que podría ser la sociedad socialista. Veían la elaboración de modelos del socialismo como una preocupación extraña a su concepción de la historia. Marx, en una carta a Arnold Ruge, co-fundador con Marx de los *Anales franco-alemanes* en 1843, escribía:

No tratamos de anticipar dogmáticamente el mundo, sino que queremos encontrar el mundo nuevo por medio de la crítica del viejo [...] Si no es incumbencia nuestra la construcción del futuro y el dejar las cosas arregladas y dispuestas para todos los tiempos, es tanto más seguro lo que al presente tenemos que llevar a cabo; me refiero a *la crítica implacable de todo lo existente*; implacable tanto en el sentido de que la crítica no debe asustarse de sus resultados, como en el de que no debe rehuir el conflicto con las potencias dominantes [Marx, Cartas 1843, 458].

Marx y Engels nunca concibieron el socialismo o el comunismo como modelos imaginados para realizarse. Sus preocupaciones se concentraban en el movimiento que transforma la sociedad existente y las fuerzas que le empujan hacia adelante, como lo expresan, en particular, en *La ideología alemana*:

Para nosotros, el comunismo no es un *estado* que debe implantarse, un *ideal* al que haya de sujetarse la realidad. Nosotros llamamos comunismo al movimiento *real* que anula y supera el estado de cosas actual. Las condiciones de este movimiento se desprenden de la premisa actualmente existente [IA, 37].

Para Marx y Engels, el socialismo, tengan o no conciencia de ello los individuos y las clases, no es otra cosa que el resultado del movimiento real, el que entabla el trabajo en la lucha contra el capital, el que “abole el estado actual” por la lucha de los trabajadores y trabajadoras para la defensa de sus aspiraciones a mejores condiciones de vida y trabajo. Aquí resulta central el acento sobre el movimiento real. Desde luego, este movimiento debe ser guiado, pero él abre su camino en las condiciones reales y concretas cuyos contornos no pueden ser conocidos de antemano con certeza, donde las cuestiones prácticas de la transición se plantean y deben ser resueltas sobre el terreno, allí donde se enfrentan continuamente el pasado y un porvenir que él mismo, al final, debe dar paso a un estadio más avanzado del camino hacia adelante. En tal desarrollo no hay lugar para un conjunto de fórmulas que algunos han lamentado no poder tomarlas todas prestadas de Marx. Las relaciones entre plan y mercado, los problemas del cálculo económico, los métodos de fijación de los precios, de toma de las decisiones, todas estas cuestiones de orden económico, como las otras, de los órdenes político y social, deben ser abordadas y resueltas a medida que se presentan.

4. LEYES DE LA NATURALEZA Y LEYES DEL DESARROLLO SOCIAL

El objetivo del materialismo como ciencia de la historia es el descubrimiento de las leyes que rigen la evolución social, las leyes de los fenómenos sociales, su desarrollo y su sucesión. Para Marx, estas leyes son del mismo tipo que las que rigen los fenómenos naturales: “concibo como *proceso de historia natural el desarrollo de la formación económico-social*” [Prólogo a la primera edición alemana de *El capital*, K, I, 8]. Un comentarista de *El capital*, J.J. Kaufmann, del que Marx dice que describe su método con gran precisión, precisa así la naturaleza de estas leyes:

Marx sólo se empeña en una cosa: en demostrar, mediante una rigurosa investigación científica, la necesidad de determinados órdenes de las relaciones sociales [...]. A tal efecto, basta plenamente que demuestre, al tiempo que la necesidad del orden actual, la necesidad de otro orden en que aquél tiene que transformarse inevitablemente, siendo por entero indiferente que los hombres lo crean o no, que sean o no conscientes de ello. Marx concibe el movimiento social como un proceso de historia natural, regido por leyes que, no sólo son independientes de la voluntad, la consciencia y la intención de los hombres, sino que, por el contrario, determinan su querer, conciencia e intenciones [...]. El valor científico de tal investigación radica en la elucidación de las leyes particulares que rigen el surgimiento, existencia, desarrollo y muerte de un organismo social determinado y su remplazo por otro, superior al primero [Epílogo a la segunda edición alemana de *El capital*, K, I, 18-19].

Leyes independientes de la voluntad

Como se constata, las leyes del movimiento social que son el objeto de la investigación de Marx le conceden un lugar *dominante* al factor *objetivo, inconsciente*, a la infraestructura, es decir, a las condiciones materiales y *económicas* y a los procesos *necesarios* que de ellas se derivan.

Ellas le conceden un lugar *secundario* al elemento *consciente* determinado por las condiciones objetivas, al factor *subjetivo*, es decir, al papel de los individuos, a los factores distintos de los económicos, esto es, *políticos e ideológicos*, y al *azar* o a lo imprevisto.

La importancia capital otorgada al factor objetivo en la investigación de las leyes del movimiento social e histórico que se emparentan con las leyes de la naturaleza puede dar la impresión de que se considera el desarrollo de la historia como puramente mecánico, es decir, determinista, que, en la práctica, los individuos y las clases no tienen ningún papel que desempeñar, que todo se les impone. Parece así contradecir la constatación tantas veces subrayada por Marx y Engels en el sentido de que toda la historia conocida es la historia de la lucha de clases.

Un punto distingue básicamente el desarrollo de la sociedad del de la naturaleza. En la naturaleza, todo es inconsciente, nada existe como objetivo consciente, deseado. En la sociedad, por el contrario, todo es el resultado de actos realizados por los seres humanos conscientes que persiguen objetivos determinados. Pero los objetivos perseguidos conscientemente por la multitud de individuos no son objetivos arbitrarios. Obedecen a las motivaciones que, ellas mismas, tienen su origen en las condiciones de existencia dadas. Más allá de las casualidades aparentes bajo las cuales se expresan las numerosas voluntades y acciones individuales, un

hilo conductor acaba por emerger.

La historia se hace de tal modo, que el resultado final siempre deriva de los conflictos entre muchas voluntades individuales, cada una de las cuales, a su vez, es lo que es por efecto de una multitud de condiciones especiales de vida; son, pues, innumerables fuerzas que se entrecruzan las unas con las otras [...] de las que surge una resultante -el acontecimiento histórico-, que, a su vez, puede considerarse producto de una potencia única, que, como un todo, actúa *sin conciencia* y sin voluntad [Carta de Engels a Joseph Bloch del 21-22 de septiembre de 1890, Marx-Engels, Cartas, 493-494].

El factor subjetivo, a saber, la acción viva de los individuos y las clases, está en el centro del proceso histórico, pero lo está en tanto que condicionado él mismo por la situación objetiva del desarrollo histórico; en última instancia por la situación económica:

Los hombres hacen su historia por sí mismos, pero hasta ahora no lo han hecho conforme a una voluntad colectiva, conforme a un plan de conjunto [...]. Sus esfuerzos se contrapesan y ésa es precisamente la razón por la que reina, en todas las sociedades de este tipo, la *necesidad* de la que el *azar* es a la vez el complemento y la manifestación. La necesidad que se impone a través de todos los azares sigue siendo, a fin de cuentas, la necesidad económica [Carta de Engels a W. Borgius (H. Starkenburg) del 25 de enero de 1894, Marx-Engels, CK, 309].

El predominio del factor económico

La importancia prioritaria que la concepción materialista de la historia atribuye al factor económico se ha reafirmado hasta aquí en muchas ocasiones. Sin embargo, hay que cuidarse de interpretar la teoría marxista como si atribuyera exclusivamente al factor económico un papel determinante. Éste es determinante *en última instancia*, como Engels lo explicó sin ambigüedad (véanse las cartas a Bloch y a Borgius), lo que concede toda su importancia a los diversos elementos de la superestructura:

Consideramos las condiciones económicas como lo que condiciona, en última instancia, el desarrollo histórico. [...] El desarrollo político, jurídico, filosófico, religioso, literario, artístico, etc., descansa sobre el desarrollo económico. Pero todos actúan unos sobre otros así como sobre la base económica. No es cierto que la base económica *sea la causa, que sea la única activa* y que todo lo demás no sea más que acción pasiva. Por el contrario, hay una acción recíproca sobre la base de la necesidad económica que siempre domina *en última instancia* [Carta de Engels a W. Borgius (H. Starkenburg), CK, 308].

Esta precisión esencial sobre el carácter determinante, en última instancia, del factor económico ha dado lugar a una reinterpretación “estructuralista” del marxismo, cuyo principal representante es el filósofo francés Louis Althusser (1918-1990). En una obra de 1965 titulada *Pour Marx*⁶ propone, diciendo seguir a Engels, un análisis de las sociedades

6. Publicada en español con el título de *La revolución teórica de Marx*, traducción de Marta Harnecker, Siglo XXI, México, 1967 (1ª edición), 221 pp. [ndt].

humanas según un esquema que hace intervenir tres “instancias”, la instancia económica, la instancia política y la instancia ideológica. Concebidas como relativamente autónomas en el seno de una “totalidad”, cada una habría sido llamada a desempeñar un papel predominante en las diversas épocas del desarrollo histórico, la instancia ideológica en la Edad Media, la instancia económica en el transcurso de la primera fase del capitalismo y la instancia política en la época del capitalismo avanzado. Esta interpretación, que tuvo una gran fama en los años sesenta y setenta, es extraña al materialismo histórico de Marx y Engels, y Marx ya había respondido a ella con anticipación en una nota del libro I de *El capital*. Criticando un artículo de periódico en el que la validez de su concepción de la historia, según la cual el modo de producción de la vida material domina el desarrollo de la vida social, política e intelectual, solamente se reconocía para el período capitalista, escribía:

[Según este periódico], mi enfoque [...] sería indudablemente verdadero para el mundo actual, en el que imperan los intereses materiales, pero no para la Edad Media, en la que prevalecía el catolicismo, ni para Atenas y Roma, donde era la política la que dominaba. [...] Lo indiscutible es que ni la Edad Media pudo *vivir* de catolicismo ni el mundo antiguo de política. Es, a la inversa, el modo y manera en que la primera y el segundo se ganaban la vida, lo que explica por qué en un caso la política y en otro el catolicismo desempeñaron el papel protagónico [K, I, 100].

En una palabra, en Marx y Engels no hay tres instancias que gozan de una autonomía relativa en el seno de una totalidad, instancias que le han dado la gloria a Althusser. Existe la *estructura económica* de la sociedad y ella constituye la base real sobre la que se erige la *superestructura jurídica, política e ideológica*. Expresado de otro modo, existen los aspectos objetivos y los aspectos subjetivos de la vida social. Los diversos factores que intervienen en el desarrollo histórico de las sociedades se influyen recíprocamente, pero entre ellos, en última instancia, el factor económico sigue siendo determinante.

El punto de vista de la autonomía relativa de las instancias, antes de ser sostenido por Althusser, había sido, en el momento del paso del siglo XIX al siglo XX, el del decano de los teóricos marxistas rusos y principal teórico menchevique⁷, Georgy Plejanov (1856-1918). El rechazo de la economía como instancia determinante fue expresado también en la misma época en Rusia por Mijail Tugán-Baranowsky (1865-1919), después por el filósofo húngaro György Lukács (1885-1971) y el militante italiano Antonio Gramsci (1891-1937) y, por último, por los pensadores de la Escuela de Frankfurt, cuyos principales representantes son Friedrich Pollock (1894-1970) en la primera generación y Jürgen Habermas (1929) en la segunda generación [Howard y King, I, capítulo 8 y II, capítulo 4].

5. LAS GRANDES ETAPAS DEL DESARROLLO HISTÓRICO

Se pueden considerar cuatro grandes fases en la historia del desarrollo de la humanidad. En la concepción materialista de la historia, cada una de estas fases corresponde a un modo

7. En 1903, el Partido Obrero Socialdemócrata Ruso se dividirá en una fracción mayoritaria (bolchevique) y una fracción minoritaria (menchevique) que se convertirán en dos partidos políticos distintos y opuestos debido a sus divergencias de opiniones en cuanto a la organización del partido y a la estrategia del tránsito al socialismo.

de producción específico:

1. La *prehistoria*, del año 40.000 al año 4.000 antes de nuestra era. El modo de producción que caracteriza esta fase es el de la *comuna primitiva*.
2. La *Antigüedad*, del año 4.000 antes de nuestra era al año 500 de nuestra era, es la fase del modo de producción *esclavista*.
3. La *Edad Media*, del 500 al 1.500 de nuestra era, está caracterizada por el modo de producción *feudal* o *servil*.
4. Los *Tiempos modernos* y la *época contemporánea*, de 1.500 a nuestros días, son el período del modo de producción *capitalista*.

Describamos ahora estas etapas y veamos cómo se efectúa el paso de una a otra.

La prehistoria y el modo de producción de la comuna primitiva

Este período se extiende durante varias decenas de miles de años, desde la aparición del *homo sapiens* hace unos 40.000 años, cuyo más célebre representante es el *hombre de Cro-Magnon*, hasta las primeras civilizaciones de la Antigüedad. La transformación del primate en ser humano se había realizado previamente durante un período de unos dos millones de años, del *homo habilis* al *homo sapiens* pasando por el *homo erectus* y el *hombre de Neanderthal*. El ser humano se distingue del animal en que él mismo produce sus medios de subsistencia y en que, haciendo esto, él se produce como ser social. Mientras el animal está completamente subordinado al medio natural, el ser humano domina poco a poco el medio natural, con el que entra en relación por el trabajo social.

Las primeras sociedades humanas, las de la prehistoria, sociedades que viven de la caza y de la pesca y después de la ganadería y de la agricultura, viven en clanes y tribus. Estas sociedades primitivas con capacidades productivas rudimentarias producen lo que les permite satisfacer sus necesidades cotidianas en el día a día. Los individuos que las componen son colectivamente propietarios de sus medios de producción y de los productos de su trabajo común. Se reparten directamente las tareas y los bienes que producen. Esto responde exactamente a sus necesidades de subsistencia; no se realiza ningún excedente. Estas diversas características llevaron a Marx a utilizar expresiones como *comunismo primitivo* y *comunidad primitiva* para definir las sociedades de la prehistoria. Utilizó en el mismo sentido, o para designar variedades del comunismo primitivo, las expresiones comunismo natural, colectividad tribal, comunidad asiática y modo de producción asiático.

La Antigüedad y el modo de producción esclavista

La Antigüedad se extiende desde el cuarto milenio antes de nuestra era al quinto siglo de nuestra era. Está marcada por la aparición de las más antiguas civilizaciones conocidas, en el valle del Nilo, en Mesopotamia, en el Mediterráneo, en India, en China, las de los pueblos sumerio, egipcio, cretense, asirio, fenicio, hebreo, árabe, chino, persa, griego, romano, celta, galo, germano, eslavo. El descubrimiento de técnicas diversas (fusión de los metales, irrigación de las tierras, invención de la rueda, descubrimiento de los principios de las matemáticas, de la geometría, de la astronomía, etc.) permite producir más que lo estrictamente necesario para la supervivencia de las poblaciones y llegar a producir por vez primera un

excedente o *plusproducto*. Desde entonces se encuentra fundada la división de la sociedad en clases. La existencia de un excedente desencadena la lucha por su apropiación, al ser aún insuficiente este excedente para satisfacer las necesidades de todos. La sociedad se divide en *amos* y *esclavos*. Es el *modo de producción esclavista*, que sustituye al modo de producción de la comuna primitiva. La masa de productores se convierte en esclavos, privados de todo derecho y obligados al trabajo y cuya primera fuente está constituida por los prisioneros de guerra. Propietarios de los medios de producción y de los esclavos, los amos son en consecuencia propietarios de los productos del trabajo de los esclavos, particularmente del excedente, es decir, del producto que excede lo que es estrictamente necesario para la subsistencia de los esclavos. Las relaciones de producción que constituyen la base económica de las sociedades de la Antigüedad son por tanto las relaciones entre sus dos clases fundamentales, la de los amos y la de los esclavos. Otras clases vienen a completar la sociedad antigua, la de los agricultores, los artesanos y los comerciantes, pero su papel resulta secundario en relación al de las dos clases fundamentales.

Con la aparición de la sociedad dividida en clases, aparece la necesidad del Estado, aparato administrativo, judicial, policial y militar cuya función esencial es garantizar el orden, asegurar la dominación de la clase poseedora. Inexistente en las sociedades primitivas sin clases, puesto que no tenía razón de ser, el Estado es el producto necesario de la sociedad de clases. Su primera forma histórica es la de la primera sociedad de clases, la sociedad esclavista. Los primeros Estados aparecen por tanto en la Antigüedad: Estado imperial de los faraones de Egipto, Estado de la monarquía asiria, de las ciudades fenicias, de las ciudades griegas (Esparta, Atenas), del Imperio romano. Las instituciones del Estado esclavista asumieron las formas más diversas, de la monarquía a la república democrática pasando por la tiranía y la república aristocrática. Más allá de estas formas de gobierno, el contenido de clase del Estado sigue siendo el de la dominación de la clase de los amos sobre la de los esclavos. Incluso en la república democrática ateniense del gran siglo de Pericles (el V antes de nuestra era), donde el poder emana teóricamente de las decisiones democráticas de los “ciudadanos”, éstos no constituyen más que el 10% de la población, ya que excluyen a los esclavos (50% de la población), los extranjeros libres que viven en la ciudad (los metecos) y las mujeres.

La sociedad antigua estuvo marcada por numerosas revueltas de esclavos y de otros estratos explotados como los campesinos pobres: en Grecia durante los siglos VI al IV antes de nuestra era, después en Italia en los siglos II y I antes de nuestra era, siendo la más célebre la que fue dirigida por Espartaco (73-71). Pero estas *revueltas* no condujeron a una *revolución* social, es decir, a una transformación de la base económica de la sociedad. A falta de un desarrollo suficiente de las fuerzas productivas, el paso a un nuevo modo de producción era todavía imposible. Los nuevos descubrimientos técnicos como la cultura de la yunta y la utilización de la potencia del agua y del viento van a favorecer, hacia el siglo V de nuestra era, el paso al modo de producción feudal.

La Edad Media y el modo de producción feudal (servil)

La caída del Imperio romano ante las invasiones bárbaras a finales del siglo V marca el principio del período medieval que se extenderá hasta el fin del siglo XV, es decir, hasta el principio de los grandes descubrimientos científicos y la renovación cultural del Renacimiento. Las nuevas relaciones de propiedad de las tierras son instituidas por los invasores que se apropian de ellas y que proceden a su reparto entre los habitantes. Sobre esta base se forma

una nueva clase, la de la *aristocracia terrateniente*, la de los *señores* o *nobles*. Los campesinos libres, ante la inseguridad que les amenaza, son incitados a situarse bajo la protección de los nobles. Así se constituye el dominio señorial de la Edad Media. Los campesinos libres se convierten en *siervos*. Cultivan sus tierras bajo la autoridad del señor y cultivan las tierras del señor bajo el régimen de la prestación personal. Las antiguas haciendas romanas cultivadas por los esclavos evolucionan igualmente hacia la servidumbre. El *modo de producción servil* está caracterizado así por nuevas relaciones de producción: entre la clase *señorial* o *nobiliaria*, propietaria de la mayor parte de las tierras y de los principales medios de producción, y la de los *siervos*. Estos últimos, a diferencia de los esclavos del modo de producción antiguo, gozan de una cierta libertad que les permite una mejor productividad del trabajo en las nuevas condiciones de la producción. Pueden poseer parcelas de tierra o, por lo menos, vivir de ellas; también pueden poseer medios de producción. Permanecen sin embargo bajo la tutela de los señores quienes les arrebatan su excedente.

Se constituye una nueva jerarquía de poder a partir de los caudillos de las invasiones bárbaras que se dotan del título de rey, y de los señores que actúan como apoderados del rey. La autoridad real, relativamente formal en sus principios, evolucionará a lo largo de la Edad Media hacia el absolutismo. Más allá de estas variantes, el Estado feudal es el Estado cuya función es la de preservar la dominación de las clases privilegiadas, o sea, la nobleza y el clero, sobre la de los siervos, para asegurar la apropiación por las primeras del plusproducto proveniente del trabajo de la segunda. Señores y siervos son las dos clases fundamentales de la sociedad feudal. Pero también se encuentran en esta sociedad otras clases, artesanos y comerciantes. Estas clases intermedias tendrán un peso relativo secundario hasta que, en el siglo XIII, una nueva clase, la burguesía, emerja y dé nacimiento, por su propio desarrollo, a una masa creciente de jornaleros, de criados, de no poseedores, precursores del futuro proletariado. Como la sociedad antigua antes que ella, la sociedad feudal estuvo jalonada por intensas luchas de clases, por revueltas de siervos y de las clases populares de las ciudades: motines campesinos en Francia en el siglo XIV conocidos con el nombre de *jacqueries*, guerra de los campesinos en Alemania en el siglo XVI, etc. A través de estas luchas emergían en el seno de la sociedad medieval las condiciones que iban a permitir el derrocamiento revolucionario del modo de producción feudal y el paso al capitalismo.

A medida que se desarrollaban el comercio y la industria, las instituciones feudales se presentaban como obstáculos a estos desarrollos, derechos de aduana en las haciendas señoriales, impuestos, privilegios corporativos. Las corporaciones, asociaciones o hansas, constituidas originalmente como organismos de defensa de los artesanos libremente agrupados en gremios, tendieron a transformarse en organismos rígidos que defendían el monopolio de sus actividades particulares y que de esta manera obstaculizaban la libertad de comercio. Por otra parte, en la época de la monarquía absoluta, se convirtieron en organizaciones coercitivas en las que la monarquía veía un medio para controlar la vida económica y aumentar sus multas e impuestos. En Francia, durante el reinado de Luis XIV a finales del siglo XVII, una ordenanza obligaba a todos los artesanos libres a agruparse en corporaciones. Éstas fueron abolidas por la Revolución de 1789. La ley Le Chapelier de 1791 las abolía, pero, en nombre del liberalismo económico, prohibía también las huelgas y las coaliciones obreras.

Convertidos en un anacronismo que perjudicaba al desarrollo económico, los gremios eran también instituciones de una época caduca en la medida en que agrupaban en su seno a maestros y aprendices, es decir, patronos y obreros en un mismo gremio. Los intereses divergentes de unos y otros, ya reales en plena Edad Media, condujeron a la creación, al margen

de los gremios, de asociaciones sólo de obreros, conocidas con el nombre de hermandades y de “gremios de obreros”; estas asociaciones son las antecesoras de los sindicatos obreros que verán la luz cuando el antagonismo de clase entre trabajadores y patronos se convierta en el antagonismo principal de la sociedad capitalista. Las herederas contemporáneas de las corporaciones, las diversas formas de colaboración o de asociación del trabajo al capital a escala de empresa o del Estado, desempeñan hoy este mismo papel de control y de integración en el orden social de las fuerzas que, por sus intereses específicos, representan para él una amenaza.

Los tiempos modernos y el período contemporáneo, de 1500 a nuestros días

Dentro de este período se puede distinguir un primer subperíodo, de 1500 a 1750, que es de transición de la época medieval a la de la revolución industrial, una época de grandes exploraciones y descubrimientos de nuevos territorios, de intenso desarrollo del comercio, de establecimiento de las bases sobre las que será edificada la sociedad industrializada capitalista. Al final de este período, la gran industria ve la luz. Desde entonces ésta entra abiertamente en conflicto con las antiguas relaciones de producción que son barridas por la revolución social. Las antiguas clases privilegiadas son derrocadas por el impulso reivindicador común de las otras clases. Una de ellas, la burguesía, que representa el desarrollo de las nuevas fuerzas productivas, toma la dirección del movimiento social y se impone como clase dirigente de la nueva sociedad. Y, auténtico producto del desarrollo industrial que se inicia bajo su dirección, emerge la segunda clase fundamental de la sociedad capitalista, la de los trabajadores asalariados.

Las nuevas relaciones de producción que caracterizan el *modo de producción capitalista* son aquellas en las que se conjugan y se enfrentan trabajo asalariado y capital: relaciones entre la burguesía, propietaria de los medios de producción y de los productos del trabajo, y la clase de los trabajadores asalariados, que no poseen ninguna otra cosa que su fuerza de trabajo para ofrecerla en el mercado. Del trabajo esclavo, pasando por el trabajo servil, llegamos al trabajo asalariado, a un nuevo modo de apropiación del plusproducto, al que Marx da, en este caso específico de la producción capitalista, el nombre de *plusvalía*. El principio de la igualdad de los derechos de todos los ciudadanos es uno de los resultados fundamentales de la revolución democrática burguesa pero, en la práctica, para la gran mayoría se traduce en la obtención de lo estrictamente necesario, a falta de lo cual la fuerza motriz del sistema, es decir, la ganancia privada, se encontraría amenazada.

Como en las sociedades antigua y feudal, las clases intermedias completan la sociedad capitalista, artesanos, miembros de profesiones liberales, pequeños labradores, etc., pero su papel real desde el punto de vista de la evolución social está subordinado al de las dos clases fundamentales. De igual manera, los tipos concretos de gobierno pueden variar considerablemente de un país a otro o de un decenio a otro, régimen de democracia parlamentaria, régimen presidencial con gran concentración de poder en manos del presidente, régimen militar totalitario con supresión completa de las libertades democráticas, etc.; sin embargo, el contenido de clase del Estado no deja de seguir siendo el mismo, el de la dominación de clase de la burguesía, el de la dominación del capital sobre el trabajo. La expropiación *política* de la burguesía por el poder fascista de Mussolini a partir de los años veinte en Italia, o por el partido nazi de Hitler en Alemania en 1933, no era más que una manera particular de garantizar el régimen *económico* de la propiedad privada de los medios de producción y de la

libre empresa. En la sociedad capitalista, como en las sociedades anteriores, existen formas políticas diferentes para una misma dominación de clase.

En el período capitalista como tal, que se extiende desde 1750 hasta nuestros días, se puede distinguir una primera fase, de 1750 a finales del siglo XIX, período de emergencia de los capitalismo nacionales basados en empresas de tamaño todavía modesto, y una segunda fase, de principios del siglo XX a nuestros días, en el transcurso de la cual el capitalismo se constituye como sistema mundial basado en la acción determinante de empresas monopolistas y multinacionales muy grandes. A la primera fase el marxismo la denomina el estadio ascendente, progresivo, del capitalismo, el del capitalismo competitivo; a la segunda, el estadio avanzado del capitalismo, aquél en el que la concentración creciente de la propiedad privada de los medios de producción entra en conflicto con el carácter cada vez más social de la producción. Este conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, y el antagonismo que él acentúa entre las clases, es la señal de que el capitalismo, como los modos de producción que le han precedido, llega al punto en el que agota su misión histórica y plantea objetivamente la necesidad del paso a un estadio superior.

II. Una teoría del Conocimiento de la Realidad Económica y social.

1. EL MARXISMO: PRODUCTO DE LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO Y DE LA HISTORIA

Materialismo e idealismo

El descubrimiento por Marx del materialismo dialéctico es el resultado de un largo desarrollo histórico del pensamiento vinculado al desarrollo material de la sociedad y del conocimiento científico. La cuestión de la relación entre el pensamiento y el ser, la de la primacía de la materia o el espíritu, es la cuestión fundamental que los pensadores se han planteado desde la Antigüedad. ¿Existe un mundo de las ideas situado por encima del mundo de la naturaleza o las ideas son el simple reflejo de las cosas materiales? ¿Podemos conocer el mundo? Estas cuestiones, de toda la vida, han dividido a los pensadores en dos campos, el de los idealistas y el de los materialistas. Los principales representantes del idealismo son, en la Antigüedad griega de los siglos V y IV antes de nuestra era, Sócrates, Platón y Aristóteles; en el siglo XVII en Inglaterra, George Berkeley (1685-1753); y en el siglo XIX en Alemania, Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831). Los principales representantes del materialismo son, en la época griega de los siglos VI al III antes de nuestra era, Tales de Mileto, Heráclito, Demócrito y Epicuro; en Inglaterra en los siglos XVI y XVII, Francis Bacon (1561-1626), Thomas Hobbes (1588-1679) y John Locke (1632-1704); en Francia en los siglos XVII y XVIII, René Descartes (1596-1650) y Denis Diderot (1713-1784) y en Alemania en el siglo XIX, Ludwig Feuerbach (1804-1872).

Al extenderse durante un período tan largo, se puede esperar que las grandes corrientes del pensamiento atraviesen diversas fases de desarrollo y que su contenido se haya modificado en

el transcurso de los siglos en relación con el desarrollo de los conocimientos científicos. En los tiempos más atrasados de la civilización, el débil grado de avance de los conocimientos dejaba lugar a las especulaciones más diversas sobre el mundo. Los sistemas filosóficos servían de sustituto a una ciencia aún embrionaria. En ausencia de una ciencia de la naturaleza o de una ciencia de la historia, se construían filosofías de la naturaleza y de la historia. Poco a poco, el desarrollo de la ciencia permitió desterrar a los sistemas artificiales fundamentados en la ignorancia, privarles de toda justificación. Las concepciones del mundo fueron forzadas a ajustarse a estos cambios.

Los primeros filósofos de la Antigüedad griega eran materialistas. En el siglo VI antes de nuestra era, los pensadores de la escuela de Mileto en Asia menor, de la que Tales es uno de sus principales representantes, explicaban el mundo a partir de elementos materiales como el aire, la tierra, el fuego y el agua. En un momento crucial del siglo IV antes de nuestra era, Demócrito construyó una teoría de la materia según la cual ésta se encuentra constituida de partículas elementales indivisibles, los átomos (del griego *a-tomos*, in-divisible), de propiedades y formas diferentes, en perpetuo movimiento. Todos los objetos están compuestos de átomos, lo mismo que el alma y los dioses, que están compuestos de átomos más finos. Distingue las cualidades de las cosas (color, olor, etc.), que son para él puramente subjetivas, de su realidad objetiva que la razón tiene como tarea desentrañar. A su vez, un siglo más tarde Epicuro desarrolló una teoría de un mundo material compuesto de átomos que se agregan y se desagregan según una serie de acciones recíprocas cuyo origen es fruto del azar. Cree en la existencia de divinidades; son materiales pero separadas de nuestro mundo.

El materialismo de la Antigüedad aparecía por tanto como un materialismo primitivo que, debido al estado aún embrionario de los conocimientos, se mantenía basado solamente en intuiciones, aunque fueran certeras y anunciadoras de futuros desarrollos.

Platón, Aristóteles y la dominación del idealismo

Es precisamente este estado poco desarrollado de los conocimientos el que favoreció la emergencia de las concepciones idealistas y su dominación durante 2.000 años, hasta que comenzaron a ser cuestionadas por las grandes oleadas de descubrimientos científicos de los siglos XVI y XVII. Para Platón, en primer lugar está el mundo de las Ideas. Las Ideas son las formas inteligibles, eternas y perfectas de las cosas sensibles, que no constituyen la verdadera realidad, sino que solamente son las apariencias, los reflejos imperfectos de las Ideas. Éstas no son las representaciones que nosotros nos hacemos de la realidad; son seres reales que llevan una existencia independiente de la realidad material. El conocimiento del mundo es posible por el redescubrimiento de las Ideas. Toda verdad solamente puede ser descubierta por la actividad del pensamiento, por un razonamiento de tipo matemático basado en los axiomas y la lógica deductiva.

El idealismo platónico no fue retomado por Aristóteles para quien la idea no está situada fuera de la realidad sensible, en un mundo celestial, sino que es la realidad misma de los objetos sensibles. Para Aristóteles, todo objeto es una materia y una forma. Nos resulta imposible conocer la materia como tal; solamente podemos conocer las formas, las ideas. La materia no es más que una masa en estado bruto. Para que llegue a ser alguna cosa, se le tiene que dar una forma. La forma es la idea específica que da al objeto su particularidad. La forma suprema, la que ha organizado el universo, es el pensamiento universal. Y el universo es concebido por Aristóteles como algo que evoluciona de acuerdo a una finalidad. Todo

está comprometido en un movimiento que se ajusta a un objetivo que le es asignado, a un ideal absoluto. El cuerpo que cae en caída libre obedece a su necesidad inherente de volver al centro del universo. La Idea determina la existencia material.

Las enseñanzas de Aristóteles fueron integradas en Occidente a la teología cristiana a partir del siglo XII. Reinterpretadas en particular por Tomás de Aquino, formaron la base de lo que se llama la *escolástica*, que desempeñó el papel de filosofía oficial de la sociedad medieval cristiana hasta el siglo XVII.

El retorno del materialismo: Descartes, Bacon y Locke

Los siglos XVI y XVII con su cortejo de descubrimientos científicos fueron siglos-bisagra entre el mundo antiguo y el mundo moderno. El desarrollo de los conocimientos contribuyó de forma decisiva a hacer retroceder la influencia del idealismo y a traer de nuevo a escena al materialismo. Más que cualquier otro, el filósofo francés René Descartes es la expresión viva de esta transformación de las concepciones del mundo, encarnando a la vez el idealismo y el materialismo. Descartes era al principio idealista. Cree, a la manera de Platón, que toda verdad, todo conocimiento puede ser deducido lógicamente de verdades *a priori* que define como “ideas claras y distintas”. La ilustración clásica de esta concepción *racionalista* del saber es la geometría euclidiana y los *axiomas* sobre los cuales reposa, tales como: entre dos puntos no puede pasar más que una sola recta. Si los axiomas planteados son verdaderos, los teoremas que se derivan de ellos por deducción también serán verdaderos.

Puramente racionalista, Descartes rechaza la experiencia de los sentidos como engañosa y proclama que el método matemático es el modelo de toda ciencia. El punto de partida de toda investigación de la verdad es la “duda metódica”; la única certeza es la del pensamiento que duda. De ahí deduce la existencia de quien piensa, “pienso, luego existo”, después la de Dios y, por último, la del mundo material. Y nosotros llegamos a este mundo material, completamente separado del mundo del espíritu para Descartes. Según él, solamente se pueden conocer científicamente los objetos situados en el espacio y el mundo está regido esencialmente por las leyes mecánicas. En este plano todo obedece al principio mecánico, puede ser expresado en fórmulas matemáticas. “Dadme la materia y el movimiento, dice él, y construiré el universo”. Las leyes de la vida animal son equivalentes a las de las máquinas. Su discípulo Julien de La Mettrie (1709-1751) extenderá esta teoría a la vida humana: los hombres son máquinas, sus sentimientos, juicios, etc., se explican por el funcionamiento mecánico del sistema nervioso.

El materialismo de Descartes seguía basándose en un método puramente racionalista. Como hemos visto, él creía que las leyes de la física y de la mecánica solamente podían ser descubiertas por el pensamiento deductivo, a la manera de las leyes matemáticas. En oposición a esta visión de las cosas, unos pasos hacia delante de una importancia decisiva estaban siendo dados en la misma época en Inglaterra por Francis Bacon, “el verdadero patriarca del *materialismo inglés* y de toda la ciencia *experimental moderna*”, como le denominó Marx, que por otra parte consideraba al materialismo como “el hijo *innato* de *Gran Bretaña*” [Marx-Engels, SF, 147]. En reacción frente a los filósofos de la naturaleza de la Edad Media que hacían de los escritos de Aristóteles y de la Biblia la fuente de su saber, Bacon decía que para comprender la naturaleza había que consultar a la propia naturaleza. Él sentó las

bases de la ciencia basada en la experimentación y la inducción⁸. Para él, los sentidos son infalibles y constituyen la fuente de todos los conocimientos. El materialismo, sistematizado por Thomas Hobbes y John Locke en Inglaterra, introducido en Francia al principio del siglo de las luces por Étienne de Condillac (1714-1780) y después generalizado por Claude Adrien Helvétius (1715-1771), Paul Henri Dietrich d'Holbach (1723-1789) y los enciclopedistas Jean d'Alembert (1713-1783) y Denis Diderot, penetra en todos los dominios del pensamiento y se convierte en la ideología de la burguesía ascendente.

La concepción materialista a la que los pensadores de esta época habían llegado era esencialmente *mecanicista*. Todo, desde el sistema solar hasta el cuerpo humano, estaba concebido como si funcionara de acuerdo a principios mecánicos. Todo era visto como una máquina más o menos perfeccionada. Hay que comprender que, aunque hoy nos parezca muy limitada, esta manera de ver las cosas era revolucionaria para la época. Era el reflejo del desarrollo científico alcanzado entonces y de la revolución industrial que estaba realizándose, el reflejo de una sociedad capitalista nueva en vías de implantarse y de las aspiraciones de la nueva clase dirigente. El materialismo del siglo XVIII era mecanicista, explica Engels, “porque de todas las ciencias naturales sólo una, la mecánica [...] había llegado entonces a ciertos resultados definitivos. La química se hallaba todavía en su fase de infancia [...] La biología estaba aún en pañales [...] Este empleo exclusivo de la pauta mecánica para estudiar fenómenos de naturaleza química y orgánica [...] constituye la limitación específica, pero inevitable dentro de las condiciones de su tiempo, del materialismo [...]” [LF, 550]. El segundo límite de este materialismo, continúa, “consistía en su incapacidad para concebir el mundo como un proceso, como una materia en estado de desarrollo histórico” [ibidem, 550]. Entonces todavía se concebía el movimiento desde un punto de vista *mecánico*, como un simple *desplazamiento* resultante de un impacto que viene *del exterior*, o incluso como una simple repetición circular, sin progresión, de manera estática. El movimiento no se reduce sólo al desplazamiento de un punto a otro del espacio, es también *desarrollo orgánico interno*, transformación, proceso de surgimiento, de vida y muerte: la madera que quemada se transforma en ceniza. Esta manera de ver el mundo como un proceso será la aportación central de Hegel a principios del siglo XIX. Pero antes de llegar a ello, la evolución histórica de las concepciones del mundo había conocido un “contraataque” idealista a la emergencia del materialismo, el del filósofo inglés George Berkeley a principios del siglo XVIII.

El idealismo de Berkeley, el agnosticismo de Hume y de Kant

En Berkeley, el idealismo alcanza una forma extrema. Para él solamente el pensamiento es real. Las cosas no existen más que en nuestro espíritu; fuera de nosotros no tienen ninguna realidad. Creemos que las cosas existen fuera de nosotros porque las vemos, las tocamos, pero no son más que sensaciones y las sensaciones son las ideas que tenemos en nuestro espíritu. El hecho de que las mismas cosas puedan ser percibidas de forma diferente por diferentes personas, como pesadas, cálidas y verdes por unos, o ligeras, frías y amarillas por otros, se debe a que somos víctimas de ilusiones ya que las cosas solamente existen en nuestro espíritu; la materia es una idea.

El siglo XVIII vio también nacer a otra corriente de pensamiento que, incluso reconociendo

8. Ésta se resume en las tres etapas siguientes: 1) observación de los hechos; 2) formulación de una hipótesis, 3) verificación experimental de la hipótesis por el mayor número de hechos.

la existencia material de las cosas, impugnan la posibilidad de conocerlas o al menos de conocerlas a fondo. Los principales representantes de esta corriente son los filósofos David Hume (1711-1776), inglés, y Emmanuel Kant (1724-1804), alemán.

El punto de partida de Hume es la existencia de un universo exterior independiente de nuestra percepción, premisa fundamental del materialismo. Sin embargo, rechaza admitir esta existencia como una realidad objetiva. Desarrollando un razonamiento que entronca con el de Berkeley, sostiene que ninguna cosa, excepto la imagen o la percepción, será jamás accesible a nuestro espíritu. Pero las sensaciones no se encuentran en condiciones de establecer una relación directa entre el espíritu y el objeto; es imposible pensar las percepciones, es decir, extraer de ellas lo que es universal y necesario. Por consiguiente, no se puede demostrar ninguna ley universal que no esté fundada a partir de la percepción sensible. Esto le conduce al *escepticismo*: nuestras percepciones son nuestros únicos objetos, pero no podemos estar seguros de nada que proceda del conocimiento empírico de la naturaleza. Ninguna relación de causalidad tiene existencia objetiva. Todas se establecen exclusivamente a partir de la observación repetitiva de fenómenos de los que nadie puede garantizar completamente que se repetirán en el futuro.

Rechazando el *escepticismo empirista* de Hume, así como el *dogmatismo* de los *racionalistas* cartesianos para quienes la verdad reside solamente en la coherencia interna del pensamiento, Kant, apoyándose en la física de Isaac Newton (1642-1727), sostiene que el mundo exterior existe y que debe ser abordado por la acción combinada de la percepción sensible y del razonamiento, por el conocimiento sensible y el conocimiento conceptual: los pensamientos sin materia están vacíos, las intuiciones sin conceptos son ciegas. Pero, según él, el conocimiento científico no permite conocer la verdadera naturaleza de las cosas. Nos resulta posible conocer los *fenómenos*, es decir, las cosas tal como ellas se nos presentan, sus aspectos exteriores, pero no podemos conocer su naturaleza interna, que Kant designa con el término de *noúmeno*. Mediante nuestra observación podemos comprender la “cosa para nosotros”, lo que se nos ofrece, pero no podemos alcanzar la “cosa en sí”, es decir, la cosa independiente de nosotros, su naturaleza profunda. Para Kant, sin embargo, el conocimiento de las “cosas para nosotros”, que el espíritu manipula por medio de categorías elementales de espacio, de tiempo, de cantidad, de causalidad, es suficiente para suministrar los medios para actuar en el mundo material. Se reconocen aquí en sustancia los principios de la teoría moderna del instrumentalismo, planteada en la ciencia económica particularmente por Milton Friedman.

A la corriente de pensamiento vinculada a Hume y a Kant y que, de una manera u otra, pone en duda la posibilidad de conocer el mundo, se le conoce con el nombre de *agnosticismo* (del griego *a-gnosis*, ausencia de conocimiento), término que los discípulos de Hume, los científicos y filósofos evolucionistas Herbert Spencer (1820-1903) y Thomas Huxley (1825-1895) utilizaron a finales del siglo XIX para identificar la corriente a la que ellos pertenecen. Como en las corrientes que le habían precedido, sus insuficiencias no traducían sino las insuficiencias de la época. Un siglo después de Hume y Kant, Engels escribía:

En tiempos de Kant, el conocimiento que se tenía de las cosas naturales era lo bastante fragmentario para poder sospechar detrás de cada una de ellas una misteriosa “cosa en sí”. Pero, de entonces acá, estas cosas inaprehensibles han sido aprehendidas, analizadas y, más todavía, reproducidas una tras otra por los gigantescos progresos de la ciencia. Y, desde el momento en que podemos *producir* una cosa, no hay razón ninguna para considerarla incognoscible [Prefacio de la edición inglesa, Soc. utóp., 97].

En la práctica, en el mundo real, el paso del tiempo y los desarrollos técnicos que él ha sacado a la luz, aportaban en suma una respuesta irrefutable a la cuestión filosófica de la relación entre el pensamiento y el ser, es decir, a las siguientes cuestiones: ¿es capaz nuestro pensamiento de conocer el mundo?, ¿podemos nosotros, en nuestras representaciones y nuestras concepciones del mundo real, dar un reflejo fiel de la realidad?

Hegel, Feuerbach y Marx

Pero también en el plano teórico, desde principios del siglo XIX se había aportado una respuesta a esta cuestión por parte de Hegel, cuya obra, principalmente la *Ciencia de la lógica*, es una crítica de la filosofía de Hume y sobre todo de Kant.

Si las ciencias solamente alcanzan la superficie de las cosas o los fenómenos como lo ve Kant, si ellas no llegan a captar la *esencia*, es, explica Hegel, porque están basadas en la lógica tradicional que niega la existencia de contradicciones. Por el contrario, hay que reconocer que el mundo, *en su esencia*, es una realidad contradictoria, una unidad de elementos opuestos. En la esencia de las cosas está el ser contradictorias; por tanto no se puede esperar llegar a la esencia, a la cosa en sí, negando la existencia de la contradicción. Para comprender la realidad hay que abordarla tal y como es, con las contradicciones que la caracterizan y que determinan su evolución. Así planteada, la cuestión del ser es la de su devenir; nada existe en un sentido estático. La cuestión de la primacía del ser y del espíritu se resuelve en la unidad necesaria de estos dos contrarios. Hegel ve al mundo entero de la naturaleza, de la historia y del pensamiento como guiado por un proceso lógico, el del desarrollo de la Idea absoluta, de la que el mundo es la realización progresiva.

La aportación revolucionaria de la filosofía de Hegel, en el sentido de considerar al mundo como un *proceso* dialéctico, permanecía así envuelta en una concepción idealista del universo, que sometía el encadenamiento real de su desarrollo a la intervención de una misteriosa providencia. Faltaba despojar a la contribución de Hegel de esta envoltura idealista, sustituirla por una concepción materialista cuyo objetivo fuera la búsqueda de los encadenamientos reales de los procesos de la naturaleza y de la historia, en lugar de los encadenamientos artificiales, inventados por el pensamiento.

La primera crítica materialista que fue formulada al punto de vista del sistema de Hegel es la de Feuerbach. Se fundamenta en el principio básico de la concepción materialista, a saber, que el mundo material perceptible por los sentidos es la única realidad y que la consciencia y el pensamiento no son más que los productos de un órgano material, el cerebro. La materia no es un producto del espíritu sino que es el espíritu el que es un producto de la materia. No se puede separar el pensamiento de una materia que piensa. En el mismo sentido, el ser humano no es el producto de un creador supraterrrestre, sino que son las divinidades las creaciones idealizadas de los seres humanos. Desde esta perspectiva, la Idea absoluta de Hegel no es más que una supervivencia de la creencia en un creador supraterrrestre. Desde ahí Feuerbach llega a rechazar completamente el sistema de Hegel, incluyendo su contenido positivo, revolucionario, su dimensión dialéctica. Feuerbach “tira al bebé con el agua del baño”. En consecuencia, su materialismo sigue estando encerrado en la metafísica. “Sólo capta la cosa, la realidad, lo sensible, bajo la forma del objeto o de la contemplación, no como *actividad humana sensorial*, como práctica” [Marx, Tesis sobre Feuerbach, en Marx-Engels, IA, 665].

La crítica del materialismo de Feuerbach constituía un jalón fundamental en el trabajo

de Marx y Engels que iba a conducirles a la elaboración del materialismo dialéctico. Las once *Tesis sobre Feuerbach* redactadas por Marx en 1845 contienen las grandes líneas de esta crítica. Engels, que las publicó por primera vez en 1888, tras la muerte de Marx, dice de estas tesis que son “notas trazadas para ser desarrolladas posteriormente, no destinadas en absoluto a la publicación, pero inapreciables como el primer documento en que se expone, en genial esbozo, la nueva concepción del mundo” [LF, 538].

Engels describe así el paso emprendido:

En vez de dar de lado simplemente a Hegel, la nueva teoría se enlazaba, por el contrario, a su aspecto revolucionario [...], al método dialéctico. Pero, bajo su forma hegeliana, este método resultaba inservible. [...] en Hegel, el desarrollo dialéctico que se manifiesta en la naturaleza y en la historia [...] no es más que el eco del automovimiento del concepto, que viene desarrollándose desde toda una eternidad, no se sabe dónde, pero, desde luego, independientemente de todo cerebro humano pensante.

Esta inversión ideológica de las cosas era la que había que eliminar. Nosotros volvimos a captar los conceptos de nuestra mente, materialistamente, como imágenes reflejas de las cosas reales, en vez de ver en las cosas reales reflejos de tal o cual fase del concepto absoluto. La dialéctica se reducía, así, a la ciencia de las leyes generales del movimiento, tanto del mundo exterior como del pensamiento humano [...] Con lo cual la dialéctica de los conceptos se convertía por sí misma en el reflejo consciente del movimiento dialéctico del mundo real, y, así, la dialéctica hegeliana se ponía de cabeza o, mejor dicho, dejaba de estar de cabeza para colocarse derecha, sobre sus pies [LF, 561-562].

Idealista, el sistema de Hegel sufría de una “contradicción interna incurable”:

De una parte, presentaba como premisa esencial la concepción histórica según la cual la historia humana es un proceso de desarrollo que no puede encontrar su remate intelectual en el descubrimiento de una llamada verdad absoluta; pero, por otra parte, afirmaba que su filosofía era precisamente la suma y compendio de estas verdades absolutas. Un sistema universal y definitivo del conocimiento de la naturaleza y la historia se halla en contradicción con las leyes fundamentales del pensar dialéctico” [AD, 19].

Un sistema idealista, es decir, un sistema cerrado, completo, construido según la idea y establecido de una vez por todas, es inconciliable con un desarrollo dialéctico que, por su propia naturaleza, está en perpetuo cambio. La dialéctica no puede conciliarse con una concepción idealista del mundo. Es inseparable de una concepción materialista, para la que la realidad es cambiante igual que su reflejo en el espíritu.

Dialéctica y metafísica

Si bien las concepciones idealistas y materialistas se oponen desde la Antigüedad y han experimentado los complejos desarrollos que acaban de ser recordados, las cosas son más simples en lo que concierne a las relaciones entre dialéctica y metafísica. En la Antigüedad griega, el pensamiento dialéctico era la forma generalizada del pensamiento. En el siglo VI antes de nuestra era, Heráclito veía en el cambio continuo de todas las cosas la ley más

general del universo, que él enunciaba en términos muy simples: “todo es y no es, puesto que todo está *fluyendo*, todo está transformándose sin cesar, cambiando y pereciendo”. La idea de desarrollo también está en el centro del sistema de Aristóteles. Hasta la época moderna no se desarrolló otro modo de pensar, a partir de la necesidad de las ciencias naturales de estudiar en primer lugar las cosas en tanto que objetos fijos y aislados antes de poder estudiar las modificaciones que se operan en ellas y los procesos de los que son indisolubles. Este método, completamente justificado por las circunstancias que le dan nacimiento, ha legado sin embargo el hábito de considerar los objetos aisladamente, fuera de su conexión de conjunto, en su fijeza más que en su movimiento y cambio. Elevado a sistema de pensamiento por los fundadores ingleses del método experimental, James Bacon y John Locke, produce lo que Hegel llama el modo de pensamiento metafísico, que Engels describe en los términos siguientes:

Para el metafísico, las cosas y sus imágenes discursivas, los conceptos, son objetos de investigación aislados [...]. Para él, una cosa existe o no existe; una cosa no puede ser al mismo tiempo ella misma y otra. Lo positivo y lo negativo se excluyen de un modo absoluto; causa y efecto forman, asimismo, un rígido contraste. A primera vista, esta manera de pensar se nos antoja muy plausible, porque es la del llamado sano sentido común. Sin embargo, el sano sentido común [...] vive peripecias realmente asombrosas tan pronto como se aventura por el ancho mundo de la investigación, y el modo metafísico de concebir, aun siendo tan legítimo e incluso tan necesario en tan amplios terrenos, según la naturaleza de la investigación, choca tarde o temprano con una barrera más allá de la cual este método se vuelve unilateral, limitado y abstracto y se pierde en insolubles contradicciones, porque, viendo las cosas sueltas, no ve su concatenación, ve su ser, pero no su devenir y perecer, la quietud no le permite ver el movimiento, ve los árboles, pero no el bosque [AD, 17].

La realidad concreta en su movimiento permanente de transformaciones orgánicas y de interdependencia no cabe en el marco del pensamiento metafísico. Por el contrario, la dialéctica “ve las cosas y sus imágenes conceptuales esencialmente en su engarce, en su concatenación, en su movimiento, en su génesis y su caducidad” [AD, 18]. El gran mérito de Hegel es haber restaurado la dialéctica como método de pensamiento, haber representado el mundo entero de la naturaleza, de la historia y del pensamiento como un proceso con su encadenamiento interno. Los resultados a los que llega Hegel, reinterpretados en términos materialistas, son expresados por Engels en los siguientes términos:

El mundo no debe concebirse como un conjunto de *cosas* ya acabadas y definitivas, sino como un conjunto de *procesos*, en los que las cosas aparentemente estables, al igual que sus reflejos discursivos en nuestra mente, los conceptos, atraviesan por una serie ininterrumpida de cambios de génesis y caducidad, en los que, pese a todas las aparentes contingencias y a todos los retrocesos momentáneos, acaba imponiéndose a la postre un desarrollo ascendente y progresivo [LF, 562].

Lógica formal y lógica dialéctica

La aportación central de Hegel es el desarrollo de una nueva lógica, la lógica dialéctica,

construida a partir de una crítica de la lógica formal de Aristóteles, fundamento del método metafísico.

El principio fundamental de la lógica formal es el *principio de identidad*, $A=A$. Esto significa, de manera aparentemente trivial, que cualquier cosa es idéntica a sí misma. De este principio se puede deducir toda la lógica formal.

El *principio de no contradicción* es el segundo: una cosa no puede ser a la vez ella misma y su contraria.

El tercero es el *principio del tercero excluido*: si $A=B$, entonces simultáneamente no puede ser A diferente de B. A es o bien idéntico a B o bien diferente de B. No hay ninguna tercera posibilidad.

Ni que decir tiene que, a partir de los principios de la lógica formal, podemos clasificar sin ambigüedad las cosas en diversas categorías. Una manzana es idéntica a una manzana, una naranja a una naranja, etc. El principio de identidad parece por tanto un principio irrefutable. Y efectivamente ha sido considerado como tal durante aproximadamente 2.000 años. Sin embargo, solamente es válido si suponemos que todo es inmutable: sistema solar, organismo humano, etc. Y sabemos que todo cambia. Al cambiar, las cosas no son estrictamente idénticas a sí mismas; por ello, son diferentes de sí mismas, encontrándose en vías de transformarse y ya transformadas, de manera que una cosa es al mismo tiempo ella misma y otra. De lo que resulta que *la identidad contiene en ella la diferencia*, el cambio. Y no tenemos más remedio que conceder al principio de identidad un valor mucho menor del que parecía tener en el punto de partida. A lo sumo podemos decir que la identidad de una cosa con ella misma no es verdad más que durante breves lapsos de tiempo en la vida de un organismo, de duraciones variables según el organismo considerado. Así, la identidad y la diferencia, que aparecen a primera vista como contrarios irreconciliables, de hecho sólo tienen sentido real por “el encuadramiento de la diferencia *dentro* de la identidad” [Engels, Dial., 446]. Al quedar así rebatido el principio de identidad, los otros dos principios quedan también rebatidos. Por esto la lógica dialéctica se revela más general que la lógica formal y, en consecuencia, más apta que ella para dar cuenta de los fenómenos reales.

Evidentemente esto no quiere decir que la lógica formal y el método metafísico que se apoya en ella no tengan ninguna utilidad. La lógica dialéctica es la lógica de los fenómenos en cambio; la lógica formal es la lógica de los fenómenos fijos, o que pueden ser considerados como fijos en ciertas condiciones o para ciertos períodos. La primera nos ofrece una película de la realidad, la segunda una fotografía instantánea. La realización de observaciones, la recolección de datos, el examen de fenómenos a partir de objetos diferentes (separados según el principio de identidad y el método metafísico) que comparamos unos con otros o que medimos conduce a resultados importantes. Pero, como explica Hegel, “la necesidad científica no puede ser satisfecha de forma última” con estos únicos resultados, que deben ser considerados “como trabajos (seguramente indispensables) preparatorios para el *conocimiento que verdaderamente concibe*”⁹. Hegel cita como ejemplo los importantes trabajos que se han llevado a cabo en los campos de la anatomía comparada y del estudio comparado de las lenguas.

Entre numerosos otros ejemplos, podríamos añadir los estudios de estática comparada en la ciencia económica, igual que los trabajos efectuados en el campo de los sistemas económicos comparados que tuvieron sus días de gloria en la época de la Guerra fría y hasta

9. Esta frase no está recogida en la versión española utilizada, sino que procede de la edición francesa citada por el autor: Vrin, París, 1986, p. 552 [NdT].

finales de los años ochenta. Por interesantes que hayan podido ser los resultados de tales estudios, éstos seguían siendo parciales y limitados, y a lo sumo son materiales para utilizar en un estudio más general que considerara, en una perspectiva dinámica e histórica, el mundo como un todo interdependiente y en mutación, y no como algo dividido en bloques y sistemas separados y estáticos. El análisis del sistema global, de los procesos históricos de transición de un estado a otro, de las relaciones de fuerzas económicas y de los conflictos políticos entre regímenes sociales, constituye en este caso la materia de lo que Hegel llama el conocimiento que verdaderamente concibe, conocimiento que, a medida que se desarrolla a nivel general, permite también profundizar en los saberes parciales previamente adquiridos en el caso de cada componente separado del todo.

El desglose de las ciencias de la sociedad, primero en ciencias humanas y ciencias sociales, y después de estas últimas en ciencia política, economía, sociología e historia, son la manifestación más acabada de una visión metafísica del mundo que toma sus fundamentos de la lógica formal. Las disciplinas aisladas, al no estar integradas en una ciencia global de la sociedad, producen cada una por su parte conocimientos condenados a permanecer como saberes parciales y sectoriales. El alcance de los materiales que reúnen, por indispensables que sean, sigue estando limitado, a menos que formen parte de un conocimiento de conjunto. En relación con ello, las iniciativas de trabajos interdisciplinarios son un paso adelante en la vía de la liberalización necesaria para la adquisición del “conocimiento que verdaderamente concibe” del que habla Hegel.

La física de Newton basada en la hipótesis de continuidad del universo, sobre la certeza mecánica de las relaciones de causa-efecto y la descomposición de los sistemas en elementos aislados e independientes, indiscutida en el transcurso de los siglos XVIII y XIX, fue cuestionada a principios del siglo XX por la teoría de la relatividad y de la mecánica cuántica de Albert Einstein (1879-1955). En los últimos decenios de este siglo, el modo de abordar el estudio de los fenómenos naturales y de los procesos sociales ha estado influido asimismo por una nueva teoría, la “teoría del caos”, que vuelve la espalda a la división de los sistemas en componentes independientes, de los que se buscaría definir su funcionamiento de manera determinista, para dedicarse a su globalidad considerada en un contexto de evolución aleatoria [Gleick, 1987]. Apoyándose especialmente en los trabajos de Edward Lorenz en el campo de la meteorología, los teóricos del caos han procurado aplicar estos principios en otros campos de la investigación científica como los de la economía y el análisis de las organizaciones, como la del trabajo. En lugar de concebir a éstas como máquinas *newtonianas*, se intenta abordarlas como una realidad orgánica, adaptativa, viva, como un conjunto global. El carácter dialéctico de esta nueva aproximación resalta claramente en las siguientes declaraciones, extraídas de una obra de Peter Senge titulada *The Fifth Discipline* (“La quinta disciplina”):

Desde muy temprana edad nos enseñan a analizar los problemas, a fragmentar el mundo. Al parecer esto facilita las tareas complejas, pero sin saberlo pagamos un precio enorme. Ya no vemos las consecuencias de nuestros actos; perdemos nuestra sensación intrínseca de conexión con una totalidad más vasta [Senge (1990) 1998, 11].

Si la superioridad de la lógica dialéctica se ha demostrado en diversos sectores de la ciencia, del cálculo infinitesimal a la física cuántica, la lógica formal ha demostrado por su parte su gran potencia en una multitud de campos de los que uno de los más convincentes

es el de los ordenadores numéricos. Esencialmente, éstos funcionan a partir del principio de identidad. Continuadamente y con una rapidez extrema, se les pide llevar a cabo operaciones que se reducen a elegir, según una lógica binaria, entre los números 0 y 1. Aquí no hay término medio. Es el tercero excluido. Pero al mismo tiempo, por potentes y rápidos que sean, los ordenadores siguen estando absolutamente limitados a esta clase de operaciones. Son incapaces, en el estadio actual y con base en la lógica formal, de ir más allá de estas capacidades y de efectuar operaciones más complejas, que reflejen mejor el funcionamiento del pensamiento humano y, más precisamente, sus ambigüedades y sus contradicciones. Desde hace muchos años se han hecho esfuerzos para superar estos límites en el marco de las investigaciones sobre la inteligencia artificial. Estas investigaciones son difíciles y progresan lentamente. Si la lógica formal se presta bien al establecimiento de un conjunto de reglas mecánicas simples, no ocurre lo mismo con la lógica dialéctica basada en el reconocimiento del carácter contradictorio de la realidad; *a fortiori* al ser esta realidad la de los innumerables comportamientos de individuos de carne y hueso cuyas decisiones pueden o no ser racionales, en resumen, de individuos con comportamientos contradictorios.

Para completar esta sección debe hacerse una precisión. Hasta aquí se han mencionado las contribuciones tanto de Engels como de Marx para la elaboración de la teoría “marxista”, y los escritos de Engels han sido abundantemente citados para ilustrar sus fundamentos. Entonces, ¿por qué se designa a esta teoría solamente con el nombre de Marx? Dejemos al propio Engels responder a esta cuestión:

En vista de que últimamente Marx ha destacado en diferentes ocasiones la participación que a mí me cabe en esta teoría, no puedo por menos de decir unas cuantas palabras para dejar zanjada esta cuestión. No he de negar que, ya antes de mi colaboración con Marx, mantenida a lo largo de cuarenta años y durante ella, he tenido cierta participación personal tanto en la fundamentación como en la elaboración de esta teoría. Pero la mayor parte de las ideas directrices fundamentales de ella, sobre todo en el terreno económico e histórico, y especialmente la nítida formulación definitiva de estas ideas, corresponde a Marx. Lo que yo haya aportado -fuera si acaso de un par de disciplinas especiales- habría podido también hacerlo Marx sin mí. Yo, en cambio, jamás habría podido lograr lo que él aportó. Marx descollaba más alto, veía más lejos y abarcaba más y con rápido golpe de vista que todos nosotros. Marx era un genio; los demás, a lo sumo, simplemente talentos. Sin él jamás habría llegado a ser esta teoría, ni de lejos, lo que hoy es. Es, pues, de justicia que se la conozca bajo el nombre de Marx [LF, 561, nota 1].

Este testimonio es elocuente. Nos permite evaluar la parte real que corresponde a Marx en la elaboración de la teoría que lleva su nombre y al mismo tiempo constatar la gran modestia del que fue su colaborador durante su vida.

2. LA TEORÍA MARXISTA DEL CONOCIMIENTO

En la sección precedente se ha trazado un panorama histórico de la evolución del pensamiento cuyo objetivo era el de presentar al marxismo como el resultado de un largo proceso que ha visto oponerse, a lo largo de los siglos, a las concepciones idealistas y materialistas

del mundo así como a los modos de pensamiento dialéctico y metafísico. Hemos visto que la cuestión fundamental que separa a los pensadores entre idealistas y materialistas es la de la primacía del ser o del pensar. El materialismo toma la existencia material como el dato de partida y su reflejo en el espíritu como el dato secundario. Por el contrario, el idealismo ve al espíritu como el dato primario y a la materia como creación del espíritu.

Otra cuestión fundamental ha dividido a los pensadores: la de la capacidad humana de acceder al conocimiento científico del mundo y el método empleado para la búsqueda de este conocimiento. Más allá de la oposición entre materialismo e idealismo, diversas teorías del conocimiento se han opuesto entre sí. El objetivo de esta sección es hacer una breve presentación de ellas y situar al marxismo en relación a ellas.

Las grandes corrientes: racionalismo y empirismo

El *racionalismo* aspira a poder acceder al conocimiento solamente por el pensamiento, solamente por la coherencia interna de razonamientos lógicos *deductivos* que se encadenan a partir de enunciados básicos *a priori* que se llaman *axiomas*: al quedar establecida la verdad de los axiomas, todas las conclusiones que de ellos se derivan, bajo la forma de teoremas, son verdaderas. El racionalismo, que procede de la filosofía griega de la Antigüedad, tiene como primeros representantes modernos a René Descartes, quien se integra en una concepción del mundo en transición del idealismo al materialismo, y después a los filósofos Gottfried Wilhelm Leibniz (1646-1716), alemán, y Baruch Spinoza (1632-1677), holandés. Una forma contemporánea del método racionalista es el método hipotético-deductivo utilizado en economía, que consiste en construir modelos matemáticos fundamentados en ciertos postulados básicos para deducir de ellos los teoremas relativos a los comportamientos de los agentes económicos como, por ejemplo, consumidores y empresas.

El *empirismo*, por el contrario, quiere acceder al conocimiento solamente por los datos de la experiencia, construyéndose el cuerpo del saber científico por *inducción*, a partir de los fundamentos que suponen los datos de la observación y la verificación experimental. El empirismo está vinculado, en primer lugar, a los nombres de sus fundadores y primeros representantes, los materialistas mecanicistas de los siglos XVII y XVIII, Francis Bacon, John Locke y Étienne de Condillac. Después, a los empiristas idealistas George Berkeley y David Hume. En el siglo XIX, se asociará con los nombres del fundador de la sociología Auguste Comte¹⁰ (1798-1857) y del economista John Stuart Mill (1806-1873). Este último, sin embargo, abandona completamente el método empirista cuando se ocupa de la economía política, a la que considera como una ciencia esencialmente abstracta que utiliza el método *a priori*, una ciencia que reposa en el método deductivo y no inductivo.

En Auguste Comte, el empirismo se integra en un sistema filosófico que él denomina *positivismo*¹¹: la fuente de todo conocimiento se encuentra en lo “dado”, es decir, en los hechos “positivos” observables; pero el espíritu humano debe renunciar a conocer el ser mismo de las cosas, debe contentarse con las verdades obtenidas de la observación, de la experiencia de los

10. El verdadero punto de partida de esta disciplina que es la sociología se encuentra realmente en Saint-Simon del que Comte fue discípulo y secretario. Hay que recordar que Saint-Simon también fue uno de los representantes del “socialismo utópico” y por tanto un precursor del socialismo científico, es decir, del marxismo. Véase la sección titulada “Socialismo utópico y socialismo científico”.

11. Según una teoría que él designa con el nombre de “Teoría de los tres estados”, el espíritu humano, después de haber pasado por los estados “teológico” y “metafísico”, accede al estado “positivo” o estado científico, calificado como régimen definitivo de la razón humana.

fenómenos. Comte se acerca así a las conclusiones a las que, como hemos visto, había llegado el *agnosticismo*, que se había expresado primero en el *escepticismo* de David Hume y después en la teoría de Emmanuel Kant según la cual el conocimiento humano no puede acceder a la esencia de las cosas y debe contentarse con comprender los fenómenos.

Una versión renovada de las tesis de Kant, el *neo-kantismo*, vio la luz en la segunda mitad del siglo XIX. Esta versión ejerció una importante influencia en el seno de la II Internacional, fundada en 1889 para agrupar a los partidos obreros de masas recientemente formados en un gran número de países, y, en ruptura con el marxismo, constituyó uno de los fundamentos ideológicos de la corriente “revisionista” en el seno de esta organización¹². Consecuentes con su teoría del conocimiento, que niega la capacidad de conocer la esencia de la realidad y por tanto de actuar científicamente en ella de cara a modificarla, los neo-kantianos oponían a la tesis marxista del socialismo científico la concepción de un socialismo visto como un ideal de la sociedad humana hacia el que la humanidad tendía sin poder alcanzarlo (la cosa en sí inasequible). Traducida en consigna política, esta actitud se encarna en la célebre frase del fundador de la corriente revisionista, Eduard Bernstein (1850-1932): “el movimiento lo es todo, el objetivo final no es nada”; Bernstein concluyó su obra de 1899 titulada *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia* presentándose como el Kant de la socialdemocracia.

También se puede vincular con Kant a la corriente moderna del *instrumentalismo* para la que el único objetivo del conocimiento científico es el descubrimiento de reglas o instrumentos que relacionan los fenómenos observables entre ellos. Desde el punto de vista del instrumentalismo, las teorías no deben aspirar a describir lo que realmente parece el mundo. Son instrumentos. No son juzgados en función de su exactitud para representar la realidad, sino más bien por su utilidad en tanto que instrumentos. Utilizada en economía por Milton Friedman, la doctrina del instrumentalismo se debe al filósofo y psicólogo estadounidense John Dewey (1859-1952) y está inspirada en la filosofía del *pragmatismo*.

Una corriente neo-positivista vio también la luz a principios del siglo XX. Conocida por el nombre de *positivismo lógico*, esta corriente, forma extrema del empirismo, sostiene que las teorías solamente tienen sentido si proceden de la observación de los hechos y si pueden ser verificadas empíricamente. Esta corriente está vinculada a un grupo de pensadores conocida como el *círculo de Viena*, entre ellos Moritz Schlick (1882-1936), Ludwig Wittgenstein (1889-1951) y Rudolf Carnap (1891-1970). Fue objeto de críticas severas por parte de Gaston Bachelard (1884-1962) en *Le nouvel esprit scientifique* (“El nuevo espíritu científico”) y de Karl Raimund Popper (1902-1994) en *La lógica de la investigación científica*,

12. La I Internacional o *Asociación Internacional de Trabajadores*, de la que Marx y Engels fueron sus principales dirigentes, había sido fundada en 1864 y se disolvió en 1873. La II Internacional fue proclamada en 1889 en el momento en que tenía lugar un proceso de constitución de partidos obreros de masas en un gran número de países, proceso comenzado en 1875 en Alemania con la fundación de la *Unión Socialista de Trabajadores*, antecedente del actual *Partido Socialdemócrata Alemán* (SPD) y en la que Marx y Engels desempeñaron un papel importante hasta su muerte. La II Internacional, conocida primero con el nombre de *Internacional Obrera* y después con el de *Internacional Socialista*, estuvo en el origen de la constitución de grandes partidos socialistas, como el *Partido Obrero Socialdemócrata Ruso* en 1903, la *Sección Francesa de la Internacional Obrera* en 1905, el *Labour Party* (Partido Laborista) en Inglaterra en 1906. En vísperas de la Primera Guerra mundial en 1914, estos diferentes partidos nacionales, con la excepción del partido ruso, se comprometieron del lado de los partidos burgueses de sus respectivos países en el apoyo al esfuerzo de guerra. Tras este acto que era una renuncia al internacionalismo obrero, militantes de diversos países fundaron en 1919 la III Internacional, o *Internacional Comunista*, cuyos principales dirigentes durante sus primeros años de existencia fueron Vladimir Lenin (1870-1924), cuyo verdadero nombre era Vladimir Ilich Uliánov, y Lev Trotsky (1879-1940), cuyo verdadero nombre era Lev Davidovitch Bronstein. La estalinización de la III Internacional llevó a los militantes dirigidos por Lev Trotsky a fundar en 1938 una nueva Internacional, la IV.

ambos publicados en 1934; el mejor conocido es el de Popper. Esta crítica se fundamenta en la imposibilidad de justificar sobre una base lógica el método de la inducción: puesto que no existen inferencias inductivas concluyentes desde un punto de vista lógico¹³, es imposible probar una teoría sobre una base empirista, pero es posible demostrar su falsedad, es decir, refutarla o invalidarla. Hay una asimetría entre inducción y deducción, entre prueba y refutación¹⁴. Las teorías deben ser rigurosamente sometidas a la observación y a la experiencia pero, afirma Popper, no es el criterio de *verificabilidad* el que determina la frontera entre lo que es ciencia y lo que no lo es, sino más bien el criterio de *refutabilidad*. Para formar parte de la ciencia, una teoría debe ser refutable. No se dirá que una teoría es verdadera, sino que es verdadera durante cierto tiempo, hasta que sea refutada y deba ser sustituida por una teoría superior. Aquí está implícita la noción del progreso de la ciencia.

La especificidad del marxismo

¿Cómo se sitúa el marxismo en relación a estas corrientes diversas? ¿Cómo considera el marxismo la cuestión del conocimiento científico del mundo y más precisamente el conocimiento de la sociedad? Marx aborda esta cuestión en sus *Tesis sobre Feuerbach* redactadas en 1845:

La cuestión de si puede atribuirse al pensamiento humano una verdad objetiva no es un problema teórico, sino un problema *práctico*. Es en la práctica donde el hombre debe demostrar la verdad, es decir, la realidad y el poder, la terrenalidad de su pensamiento. La disputa en torno a la realidad o irrealdad del pensamiento -aislado de la práctica- es un problema puramente *escolástico*¹⁵ [IA, 666].

Precisemos en primer lugar que el término “verdad” debe comprenderse aquí, como en todo lo que precede, en el sentido de exactitud en la representación de la realidad por el pensamiento, es decir, de exactitud del conocimiento de la realidad. La cuestión de saber si el pensamiento humano puede acceder al conocimiento de la realidad, nos dice Marx, no es una cuestión teórica, sino una cuestión práctica. En otros términos, para Marx no hay separación entre la reflexión sobre la sociedad y la acción para transformarla, entre la teoría y la práctica social. La teoría misma está condicionada por la práctica social y por las condiciones materiales en las que se elabora. En este sentido, la adquisición del conocimiento es antes una cuestión práctica que una cuestión teórica. Estas observaciones no pueden sorprendernos si

13. No se puede *deducir lógicamente* que un resultado que siempre se haya observado en el pasado necesariamente vaya a producirse siempre en el futuro. La inducción de los *casos particulares* a una *ley universal* implica un salto ilógico del pensamiento. El hecho de que constantemente estemos incitados a generalizar a partir de casos particulares es una cosa, pero, desde el punto de vista estrictamente lógico, la operación es ilegítima. Este problema había sido planteado por David Hume en el siglo XVIII [Blaug, (1980) 1985, 30, y Chalmers (1976) 1997, 28-29].

14. En numerosas obras se utilizan equivocadamente los términos “falsar” y “falsación” en lugar de “refutar” y “refutación” o “invalidar” e “invalidación”. Sin embargo, el término “falsar” en castellano sólo tiene un sentido, referido a un juego de cartas. Pero incluso utilizándolo como sinónimo de “falsear” o “falsificar” sigue teniendo un sentido completamente diferente al que se le pretende dar. Por ejemplo, se falsea o falsifica un documento en el sentido de que se le cambia fraudulentamente el contenido. Si se quiere hablar de una operación que consiste en demostrar que una teoría es falsa, se procede entonces, no a una falsación, sino a una refutación o a una invalidación. También ocurre así en francés (e inglés), lenguas en la que el uso del verbo *falsifier* (*to falsify*) en el sentido equivoco de refutar suele preferirse a *réfuter* o *infirmar* (*to disprove* o *to invalidate*) con los que se elude toda posible ambigüedad.

15. Es decir, estéril y dogmático como la filosofía y la teología de la Edad Media conocidas por este nombre.

las tomamos en el marco del pensamiento dialéctico de Marx, que rechaza separar las cosas que están vinculadas, y en el marco de su concepción materialista que reconoce en la base material y en la economía de la sociedad el papel principal en la explicación de los procesos sociales, incluido el del conocimiento humano. Así, el desarrollo del conocimiento no es un asunto puramente intelectual. No puede reposar solamente sobre la coherencia interna del pensamiento como en los racionalistas, o sobre la experimentación como en los empiristas, ni sobre una simple interacción del pensamiento y los sentidos como en Kant. En Marx, el conocimiento no es una actividad aislada suficiente por sí misma, él mismo está integrado en la práctica social. Esto es lo que básicamente distingue a Marx de otros pensadores:

Los filósofos se han limitado a *interpretar* el mundo de distintos modos; de lo que se trata es de *transformarlo* [IA, 668].

El conocimiento del mundo progresará así, como resultado de un proceso que combina la actividad de reflexión sobre el mundo y la práctica social cuyo objetivo es el de transformarlo, desde los grados inferiores hasta los grados cada vez más elevados del saber.

Esta noción de progreso incesante de la ciencia ya ha sido subrayada cuando se ha tratado de Karl Popper y su crítica del empirismo. ¿Se puede establecer sobre esta base una aproximación entre Marx y Popper¹⁶? Popper es uno de los representantes modernos de la *epistemología*, la rama de la filosofía que trata de los fundamentos de la ciencia. Su sistema de evolución de la ciencia se fundamenta, como hemos visto, en la refutación sucesiva de las teorías y su sustitución por teorías más avanzadas. Este sistema es uno entre otros. Thomas Kuhn (1922-1996) por ejemplo, en una obra que se ha convertido en un clásico, *La estructura de las revoluciones científicas*, publicada en 1962, ve como Popper el desarrollo de la ciencia como un desarrollo progresivo. Sin embargo, para él este desarrollo procede de revoluciones científicas que implican el abandono de una estructura de pensamiento y de un conjunto teórico a los que llama *paradigma*. Imre Lakatos (1922-1974), que se inscribe más en la tradición de Popper, propone una solución intermedia que ve al desarrollo científico como la sucesión de *programas científicos de investigación*, mientras que Paul Feyerabend (1924-1994) se reclama del anarquismo para llegar a las conclusiones más extravagantes en las que la ciencia es comparada al vudú, a la astrología y a otros “saberes” del mismo tipo.

Todos ellos, que se encuentran entre los representantes más conocidos de la epistemología, tienen una cosa en común. Tratan de construir un “sistema” de la ciencia, un poco como anteriormente los filósofos habían construido los sistemas de la naturaleza o de la historia. Los desarrollos de la ciencia, se dice, han alejado a la filosofía de sus dominios. La explicación científica reemplaza en adelante a la especulación. Por ello, la filosofía ha sido empujada a sus últimos reductos que son la teoría del conocimiento (gnoseología) y la teoría de la ciencia (epistemología). Estos filósofos que son los epistemólogos se limitan a *interpretar* el mundo de la ciencia de diferentes maneras como los filósofos a los que Marx hace alusión en las *Tesis sobre Feuerbach*. Es ahí donde reside la diferencia fundamental entre ellos y el marxismo. El marxismo no tiene nada de sistema, explicativo o normativo, de la ciencia comprendida como una actividad intelectual separada de la práctica. La permanente vinculación de la actividad teórica de Marx y Engels con su actividad militante, durante toda su vida, es

16. Para la “pequeña historia”, mencionemos que en 1990 en una entrevista al diario *Les Nouvelles de Moscou* (nº 46 - 2.305 - 18 de noviembre de 1990) Popper declaró que había sido marxista hasta la edad de 17 años.

la manifestación más consecuente de su concepción de una conexión indisoluble entre la voluntad de conocer científicamente la sociedad y la voluntad de transformarla. Desde esta perspectiva, el desarrollo del conocimiento de las leyes económicas de la sociedad capitalista se presenta como el resultado de la *crítica* de la teoría existente, es decir, de la *crítica de la economía política*, en relación con la crítica del orden social subyacente con objeto de revolucionarlo.

La obra económica de Marx: la crítica de la economía política

Toda la obra económica de Marx, desde las primeras obras no publicadas durante su vida hasta *El capital*, es una crítica de la economía política. El término *economía política* era entonces el término que se empleaba con el sentido de ciencia de la economía. Marx distingue la *economía política*, en tanto que ciencia que “ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas”, de la *economía vulgar*, que se agarra a las apariencias y a las exposiciones dogmáticas de una sociedad capitalista idealizada [K, I, 99, nota 32]. El calificativo “vulgar” es empleado por Marx en el sentido de “popular”, el método de los economistas vulgares que procede del “sentido común” o de la intuición creada por los fenómenos superficiales, más que de las relaciones internas que se esconden tras estas apariencias, únicas que pueden suministrar la explicación científica. Al no ir más allá de las apariencias, que ellas mismas reflejan las percepciones de los agentes burgueses de la producción, la economía vulgar tiende a racionalizar y a defender los intereses de estos últimos. Su contenido, explica Marx, no es científico sino que esencialmente es ideológico y apologético. En cuanto a la economía política, se ha construido como ciencia de las relaciones económicas de la sociedad capitalista en sus condiciones históricas precisas, las de la lucha de todo el pueblo, bajo la dirección de la burguesía, contra el feudalismo. En esta fase de puesta en marcha de la sociedad capitalista todavía no habían comenzado a desarrollarse los antagonismos entre trabajo asalariado y capital. Por una parte, la gran industria, aún débilmente desarrollada, no había engendrado todavía su auténtico producto, la masa de trabajo asalariado. Por otra parte, estos antagonismos que siguen en estado embrionario son dejados temporalmente en un segundo plano por la lucha entre el capital y la propiedad aristocrática terrateniente. Pero la economía política, elaborada como ciencia burguesa fundada en la comunidad de intereses del trabajo asalariado y del capital, sólo puede seguir siendo una ciencia provisionalmente:

En la medida en que es burguesa, esto es, en la medida en que se considera el orden capitalista no como fase de desarrollo históricamente transitoria, sino, a la inversa, como figura absoluta y definitiva de la producción social, la economía política sólo puede seguir siendo una ciencia mientras la lucha de clases se mantenga latente o se manifieste tan sólo episódicamente [K, I, 13].

La aparición en escena, a principios del siglo XIX, de la lucha entre las dos clases fundamentales de la sociedad capitalista “toca a muerto por la economía burguesa científica”. Pretendiendo escapar al movimiento de la historia, queriendo eternizar las relaciones sociales capitalistas, la economía política deja de ser una ciencia y se transforma en ideología, en apologética, es decir, en una máquina para presentar como verdadero para siempre lo que ya no lo es más, en este caso la pretendida comunidad de intereses entre trabajo asalariado y capital, para presentar el orden social capitalista como inmutable. Ella ofrecía una representación

científica de la realidad anterior. En lo sucesivo se verá superada por los acontecimientos. La verdad científica, como hemos visto en la sección precedente, es inseparable de la práctica, es decir, del proceso histórico real; el desarrollo de la lucha entre capital y trabajo va a demostrar en la práctica que la antigua teoría, la economía política burguesa, ya no pasa la prueba de los hechos.

El marxismo toma como punto de partida el orden capitalista existente y la teoría que ha sido construida para justificarlo. Su tarea teórica y práctica es la de someterlo a la crítica con objeto de transformarlo. Exactamente de igual manera que la economía política es una ciencia de clase que representa los intereses de la burguesía, la crítica no puede ser más que una crítica de clase, que represente los intereses del trabajo asalariado. La crítica había sido primero idealista, utopista, y no podía ser de otra forma en tanto las bases materiales no existían y el trabajo asalariado no estaba aún lo suficientemente desarrollado como para dar lugar a la formación de una clase social distinta. Esta crítica ideaba, improvisaba sistemas, buscaba la ciencia en el espíritu, en los principios de la justicia eterna¹⁷. El desarrollo de la teoría, como de nuevo vemos aquí, está condicionada por la práctica, por la realidad objetiva. A falta de bases materiales, la crítica sólo podía ser idealista. La crítica científica se hace posible por la marcha adelante de la historia, por el desarrollo de las fuerzas productivas, bases materiales de la transformación del orden social y del paso a un estadio superior de la evolución histórica. La crítica ha dejado de ser doctrinaria, se ha convertido en revolucionaria [Marx, Miseria..., 98].

Por consiguiente, el objeto de la teoría marxista de las relaciones económicas se distingue claramente de lo que hoy se conoce con el nombre de “ciencia económica”. Esta última, ya se trate de su rama microeconómica o de su rama macroeconómica, está orientada esencialmente hacia el conocimiento del sistema de cara a su buen funcionamiento. En la persecución de este objetivo, los economistas desempeñan el papel de “fontaneros del sistema”. En ningún momento se preguntan de dónde viene este sistema o adónde va. Éste no es visto como un momento de la evolución histórica. Se le tiene por establecido y se tiene también por establecido que está ahí para quedarse, considerando que ningún sistema superior podría sustituirlo. Construida como crítica de la economía política, la teoría marxista de la economía no trata de buscar los medios destinados a mejorar el funcionamiento del sistema capitalista. Su objetivo es comprender la naturaleza del capitalismo en tanto que sistema transitorio, como estadio particular del desarrollo social. Para el marxismo, la búsqueda de las leyes económicas del funcionamiento y de la evolución del sistema capitalista está indisolublemente vinculada a la perspectiva de su transformación.

3. EL MÉTODO DE *EL CAPITAL*

Determinación social de la producción

En su “Introducción a la crítica de la economía política” de 1857, en la que expone su método de análisis de la economía, Marx precisa en primer lugar el objeto de su estudio que es la *producción material*, una producción “socialmente determinada” porque es la obra de individuos que producen en sociedad. Esta observación de partida puede parecer trivial. No

17. Véase la sección titulada “Socialismo utópico y socialismo científico”.

lo es de ninguna manera cuando se constata que toda la tradición de la economía política, de la que Adam Smith y David Ricardo son sus principales representantes, toma como punto de partida el análisis, no de los individuos que producen en sociedad, sino del cazador y el pescador primitivos, individuos aislados, Robinson Crusoe en su isla.

¿Cómo ha llegado la economía política a apoyarse en esta *ficción*, en esta abstracción pura del productor aislado para representar la *realidad* de la sociedad capitalista, en la que las relaciones sociales, es decir, los vínculos de interdependencia, han alcanzado el mayor desarrollo que hayan experimentado en la historia? Es que, precisamente:

En esta sociedad de libre concurrencia cada individuo aparece como desprendido de los lazos naturales, etc., que en las épocas históricas precedentes hacen de él una parte integrante de un conglomerado humano determinado y circunscrito [...] Solamente al llegar el siglo XVIII, con la “sociedad civil”, las diferentes formas de conexión social aparecen ante el individuo como un simple medio para lograr sus fines privados, como una necesidad exterior [Marx, G, I, 3-4].

Las relaciones sociales que se establecen en el seno de la sociedad mercantil se presentan esencialmente como relaciones entre los individuos y las cosas, o mejor aún, como relaciones de intercambio entre mercancías de valores iguales, es decir, como relaciones entre cosas. Este sistema de dependencia recíproca impuesta por las cosas y que pasa por la intermediación de las cosas hace aparecer a los individuos como independientes unos de otros.

Por tanto, la ficción del hombre aislado aparece como natural en la economía política que ve en el cazador primitivo la primera expresión del ser “normal” de la sociedad capitalista, el *individuo*, un ser conforme a su concepción de la naturaleza humana, que se presenta para ella no como un producto de la historia sino como un dato de la naturaleza [G, I, 4]. La separación del individuo del conjunto global al que pertenece para hacerle objeto de estudio aislado es una ilustración del método metafísico. El análisis de la sociedad que se deriva de él parte de los individuos independientes, de la sociedad considerada como su simple suma aritmética.

El método dialéctico de Marx aprehende la sociedad *en tanto que todo*, y aspira en primer lugar a extraer las conexiones entre fenómenos *de orden social*, que a su vez determinan los fenómenos *del orden individual*¹⁸. La producción realizada por el individuo fuera de la sociedad “no es menos absurda que la idea de un desarrollo del lenguaje sin individuos que vivan *juntos* y hablen entre sí” [G, I, 4]. Efectivamente, en los actos que lleva a cabo, el “individuo aislado” debe adaptarse a un estado determinado de la situación global que influye sobre sus móviles individuales y los limita. En tanto que ser social, sus propios móviles son investidos de un contenido social. El empresario individual, aparentemente independiente de sus competidores cuando toma sus decisiones de producción y de inversión, de hecho está estrechamente ligado a ellos por medio del mercado, sometido como ellos a esta “mano invisible”, es decir, a estas leyes generales de la economía mercantil que precisamente hay que esforzarse en hacer “visibles”. Los consumidores y productores privados independientes son en realidad completamente dependientes del organismo social de producción. Éste no se descompone en esferas independientes donde se manifestarían separadamente los comportamientos de los consumidores y después los de la empresa. Ni el intercambio ni la

18. Véase la sección titulada “Leyes de la naturaleza y leyes del desarrollo social”.

producción son actos aislados. Por el contrario, en la economía mercantil el intercambio es el elemento clave que conecta a los productores entre ellos y a éstos con los consumidores; constituye el único vínculo que une a los diversos agentes económicos permitiéndoles ajustar permanentemente sus decisiones privadas.

Sin embargo, el método “atomístico” que toma como punto de partida al individuo aislado sigue siendo el método de los economistas más conocidos hasta nuestros días y, particularmente, el de los representantes de la escuela marginalista para quienes la especie ficticia del *homo economicus*, individuo racional que busca la satisfacción máxima, constituye la base de todo el análisis. El gran crítico de Marx, el economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) utiliza toda una variedad de ilustraciones tales como el hombre cerca de una fuente de donde mana en abundancia un excelente agua potable, un viajero en el desierto, un agricultor aislado del mundo entero, un colono en su cabaña aislada en medio de la selva virgen. Karl Menger (1840-1921), uno de los tres fundadores del marginalismo con Léon Walras (1834-1910) y Stanley Jevons (1835-1882), hace intervenir a los habitantes de una selva virgen, a los de un oasis, a un individuo aquejado de miopía en una isla desierta, a un agricultor que trabaja aisladamente. Para Stanley Jevons, la forma general de las leyes de la economía política vale lo mismo para el individuo aislado que para todo un pueblo. Este principio enunciado por Jevons había sido formulado aún más claramente por un economista francés a principios del siglo XIX, Frédéric Bastiat (1801-1850), autor de un libro titulado *Les harmonies économiques* (“Las armonías económicas”), y cuyos escritos fueron criticados por Marx. Para él, las leyes económicas actúan según el mismo principio, ya se trate de una aglomeración populosa, de dos individuos o incluso de uno solo, condenado por las circunstancias a vivir en aislamiento; el individuo será a la vez capitalista, empresario, obrero, productor, y consumidor¹⁹.

El individuo constituye la piedra angular del *individualismo metodológico* de Karl Popper, Joseph Schumpeter (1883-1950) y Friedrich von Hayek (1899-1992), principio según el cual sólo se pueden considerar adecuadas las explicaciones de los fenómenos sociales, políticos y económicos si son formuladas en términos de creencias, de actitudes y de decisiones individuales²⁰ [Blaug (1980) 1985, 44]. Este principio, al menos implícitamente, se encuentra en el origen de los numerosos trabajos realizados a partir de los años setenta en la búsqueda de fundamentos microeconómicos de la macroeconomía por diversas corrientes de pensamiento, como la “nueva macroeconomía clásica” o la de las expectativas racionales, la “teoría del desequilibrio” y la “nueva economía keynesiana” [véase a este respecto Beaud y Dostaler, 1993, capítulo 8].

La producción en un estadio determinado del desarrollo social

“Cuando se habla de producción, dice Marx en la Introducción de 1857, se está hablando siempre de producción en un estadio determinado del desarrollo social” [Marx, G, I, Introducción general, 5]. Existen ciertos rasgos comunes a toda producción, como el hecho de tener que combinar las herramientas, por rudimentarias que sean, y el trabajo vivo, o

19. Estas diversas ilustraciones fueron agrupadas por el economista ruso Nicolai Bujarin (1888-1938) en una obra titulada *Economía política del rentista* [(1919) 1974, 58]. Bujarin fue también uno de los dirigentes del Partido bolchevique de la revolución de 1917 hasta finales de los años veinte. Fue víctima de las purgas estalinianas de los años treinta.

20. Este principio se opone al del *holismo metodológico* que concede la importancia principal a los fenómenos sociales de conjunto.

también el de utilizar los bienes suministrados por la naturaleza, las materias primas, y transformarlos. Marx denomina a estos rasgos comunes a toda producción *determinaciones generales* o *universales* de la producción.

Pero más allá de estas determinaciones generales o de los caracteres comunes, existen los *rasgos particulares* o *determinaciones específicas* de cada modo de producción o de cada formación social. Estas determinaciones específicas son el objeto del análisis marxista. Hay que distinguir lo que es común a todas las épocas y lo que difiere de una época a otra. Así será posible atribuir a cada época su caracterización específica como fase transitoria del desarrollo histórico. Cada período histórico tiene sus propias leyes:

Exactamente el mismo fenómeno está sometido a leyes por entero diferentes debido a la distinta estructura general de aquellos organismos, a la diferenciación de sus diversos órganos, a la diversidad de las condiciones en que funcionan, etcétera [Epílogo a la segunda edición alemana de *El capital*, K, I, 19].

La ley de la gravedad, por ejemplo, estaba considerada desde el punto de vista del común de los mortales como ley universal hasta que la humanidad entró en la era de las misiones científicas en el espacio y cualquiera pudo constatar, a la vista de los astronautas flotando en el espacio, que esta ley es válida en la tierra pero no en el espacio. Esto también ocurre así en el campo social:

Marx niega, a modo de ejemplo, que la ley de la población sea la misma en todas las épocas y en todos los lugares. Asegura, por el contrario, que cada etapa de desarrollo tiene su propia ley de población ... Con el diferente desarrollo de la fuerza productiva se modifican las relaciones y las leyes que las rigen [Epílogo a la segunda edición alemana de *El capital*, K, I, 19].

Desde esta perspectiva, la tarea que se impone es la de evidenciar las *leyes particulares* que rigen el nacimiento, la vida, el crecimiento de un organismo social dado y su reemplazamiento por otro, superior. La producción no está encerrada en leyes naturales independientes de la historia como lo pretende la economía política que querría que el orden social existente fuera eterno. Las relaciones sociales capitalistas son relaciones históricas específicas.

Cada época da una forma *particular* a un *contenido* determinado. Así, se dirá, toda la historia pasada ha estado marcada por la explotación del hombre por el hombre. El *contenido* que es la explotación es común en todas las épocas, pero la *forma* que esta explotación toma ha cambiado de una época a otra: esclavitud en la Antigüedad, servidumbre en la Edad Media, salariado en la época del capitalismo. Por consiguiente, el análisis marxista se esfuerza en identificar la *forma social específica* o *particular* adoptada en una época particular por un contenido dado. Marx utiliza en el mismo sentido la expresión *determinación de forma* o *determinación formal*²¹. De un contenido general dado se dirá que tiene un carácter social particular, o una forma social determinada, o también una determinación de forma.

21. La expresión alemana es *Formbestimmtheit* que se traduce como *determinidad de forma*, siendo la determinidad el resultado de la operación que consiste en determinar. Al ser poco utilizado el término *determinidad* en español, indudablemente resulta preferible utilizar el término *determinación* (en alemán *Bestimmung*) aunque exprese menos exactamente la expresión alemana. Por otra parte, debido al carácter equívoco de la expresión *determinación formal*, es preferible utilizar la expresión *determinación de forma* (véase Rubin (1928) 1972, 340, nota 7; ndt.).

En la sociedad capitalista, por ejemplo, los medios de producción toman la forma de capital. Toda sociedad utiliza medios de producción y, en este sentido, esto constituye una determinación general, universal, de la producción. Pero es solamente en la sociedad capitalista en la que el *contenido general* que son los medios de producción toma la *forma social particular* del capital. La gran aportación de Marx es la de haber demostrado que esta forma social particular que toman los medios de producción es la de una época específica, la época capitalista, y no la forma universal. Para la economía política clásica, que no distingue el contenido de la forma, esta forma particular que es el capital es la forma normal, general, de toda producción, y no sólo la de la producción capitalista.

El objeto del estudio de Marx son precisamente estas *formas sociales particulares*, que se desarrollan sobre la base de condiciones materiales y técnicas en evolución permanente, pero que no pueden ser confundidas con ellas; las relaciones de producción, como hemos visto, se transforman sobre la base del desarrollo de las fuerzas productivas²². Así, el análisis marxista de las sociedades *presupone* una base material y técnica de la producción, pero su objeto no es esta base material y técnica, que es el dominio de las ciencias de la tecnología; su objeto es el descubrimiento de las leyes que explican el origen y el desarrollo de las formas sociales que adopta el proceso de producción material en los diversos estadios de la evolución histórica.

Para resumir, Marx distingue:

- las determinaciones generales, universales o esenciales;
- las determinaciones particulares, específicas o determinaciones de forma;

él distingue:

- las formas particulares, adoptadas por
- un contenido general o natural.

En otro terreno, que será objeto de una profundización posterior, distingue:

- las formas primarias, fundamentales o esenciales
- las formas secundarias, exteriores, aparentes o fenoménicas.

A título de ejemplo, cuando hablamos de *capital*, nos referimos al capital en su generalidad, independientemente de las formas concretas que adoptará en la realidad; el *capital en general* así definido es la forma fundamental o esencial del capital. Si hablamos ahora de los capitales invertidos en tal o cual sector o empresa, se trata de capitales reales, de *capitales particulares*; los capitales particulares así definidos son la forma fenoménica, exterior, del capital, su forma concreta de “aparición”.

Producción, distribución, intercambio y consumo

En cualquier sociedad, la producción social de las condiciones materiales de existencia, y como consecuencia la estructura económica, es la que constituye la base. La estructura económica engloba las relaciones de producción, de distribución y de intercambio de las

²². Véase la sección titulada “Nociones básicas del materialismo histórico”.

que Marx estudia detalladamente sus relaciones de interdependencia en la Introducción de 1857 [G, I, 8-10]. Se puede resumir como sigue. En la totalidad orgánica que engloba a los cuatro componentes que son la producción, la distribución, el intercambio y el consumo, la producción aparece como el punto de partida. Ella crea los objetos en función de las necesidades, que la distribución reparte según las leyes sociales, es decir, según las leyes generales de reparto del producto global entre salarios, intereses, ganancias y renta de la tierra. El intercambio reparte de nuevo el producto global según las necesidades individuales y finalmente, por el consumo, el producto sale del movimiento social para satisfacer las necesidades individuales. Punto de llegada, el consumo abre de nuevo el proceso. Más allá del mecanismo general que acaba de ser descrito, existen diversas relaciones recíprocas entre los cuatro momentos de esta totalidad interdependiente.

Producción y consumo

La producción siempre es simultáneamente consumo. Nada puede ser producido sin que otros productos sean consumidos en la producción. A este consumo se le llama *consumo productivo*. Inversamente, el consumo es simultáneamente producción. El individuo que consume, asimila sustancias que tienen por resultado producir su propio cuerpo. En esta ocasión se puede hablar de *producción consumidora*. Por tanto, la producción es inmediatamente consumo y a la inversa. Cada uno es inmediatamente el contrario del otro. Al realizarse, cada uno crea al otro. ¿Se puede concluir en la identidad entre los dos y deducir de ello, como el economista clásico Jean-Baptiste Say, que “la oferta crea su propia demanda” y que por consiguiente no puede haber desequilibrios entre los dos? Si se estuviera en presencia de un solo individuo, sería legítimo considerar que producción y consumo son los dos momentos de un mismo acto, pero deja de serlo en el caso de la sociedad en la que la *distribución* interviene entre los actos de producción y de consumo, y en la que la parte de la producción global que corresponde a cada uno se determina por las leyes sociales.

Producción y distribución

Determinada por las leyes sociales, ¿la distribución es autónoma frente a la producción? En los tratados de economía política, todas las categorías económicas están planteadas en una doble forma, desde el ángulo de la producción y desde el ángulo de la distribución, sin que se identifique la relación de dependencia entre las dos formas, dejando creer en la autonomía de la distribución frente a la producción. De un lado se encuentran las grandes categorías de la distribución: renta de la tierra, salario, interés y ganancia; y del otro, los agentes o factores de la producción: tierra, trabajo y capital. Marx demuestra que esta autonomía no existe. Las relaciones de distribución son siempre el reflejo de relaciones de producción. La estructura de la distribución está completamente determinada por la estructura de la producción. El individuo que participa en la producción en la forma de trabajo asalariado participa en la distribución en la forma del salario.

En otros términos, el *salario*, como categoría de la *distribución*, supone el *trabajo asalariado* como agente o factor de la producción.

Igualmente, la *renta de la tierra*, como categoría de la *distribución*, supone la *propiedad de la tierra* como forma de la *producción*.

Por último, el *interés* y la *ganancia*, como formas de la *distribución*, suponen el *capital*

como agente de la *producción*, o como forma en la que se presentan los medios de producción.

La producción *procede* de una cierta distribución de la fuerza de trabajo y de los instrumentos de producción y, en este sentido, la distribución parece *preceder* en cierto modo a la producción, como un hecho pre-económico. Pero la propia distribución es modificada constantemente a través de la historia por la producción que, por esto, es determinante para la distribución.

Intercambio y producción

El intercambio es también un momento de la producción. Esto aparece claramente en lo que se refiere al intercambio de productos intermedios que son elementos necesarios para la producción, mientras que el intercambio de productos destinados al consumo final constituye la razón de ser de la producción que recibe su impulso de este consumo. Desde otro ángulo, el intercambio es una consecuencia de la división del trabajo que ella misma a su vez es un elemento de la producción. Por último, el intercambio tiene una incidencia crucial sobre la producción en la medida en que en la sociedad mercantil toda la producción está destinada a ser vendida por medio del intercambio y en que, en consecuencia, los productores evalúan continuamente, en sus decisiones de producir, las posibilidades reales de dar salida a sus productos en el mercado. En este sentido, se puede decir que el intercambio marca su impronta en la totalidad del proceso de producción. Desde esta óptica, el intercambio no es simplemente un momento particular que sigue a la producción y la impulsa; él caracteriza la forma general de la producción para el intercambio o producción mercantil.

En conclusión, la producción juega un papel determinante en la definición de las relaciones recíprocas de los cuatro componentes de la totalidad. Pero, de vuelta, factores tales como la extensión del mercado, es decir, del intercambio, o una concentración acrecentada del capital, esto es, una modificación de la distribución, implican un incremento del volumen de la producción y una modificación de su estructura.

El papel de la abstracción

La realidad económica que se nos presenta puede ser aprehendida de diversas maneras. Tras una observación minuciosa de los hechos concretos, éstos pueden ser objeto de una presentación descriptiva, de tipo periodístico. El conocimiento adquirido de esta realidad sigue siendo, en este nivel, un conocimiento rudimentario. La realidad está descrita, pero no se encuentra explicada. Se dice que tal hecho ha sido observado, pero no se dice nada de sus relaciones con los otros hechos. Las descripciones, incluso las más completas, no proporcionan un conocimiento científico de la realidad. ¿Cómo acceder a este conocimiento científico? ¿Qué método debe utilizarse?

Desde el momento en que se habla de conocimiento científico, se habla de un conocimiento que supera el hecho individual o particular, objeto de observación, para situarse en un plano general. Una ley científica es necesariamente de orden general. Como explica Hegel en la *Ciencia de la lógica* [(1812) 1968, tomo II, 531], si bien, en la realidad, el hecho individual en toda su complejidad es el que primero se ofrece al conocimiento primario, subjetivo; otra cosa distinta ocurre con el conocimiento conceptual: en éste lo que se ofrece primero es lo simple, separado de lo concreto, es decir, lo abstracto o lo general. Este paso aparece como menos natural que el que parte del hecho concreto, pero el objetivo aquí

es *conocer* la realidad y no simplemente *tomar conciencia* de ella. Y la manera natural de proceder, en este plano, es progresar a partir de lo más simple, de lo más general. Es más fácil para el conocimiento aprehender lo simple, lo abstracto, lo general, que lo concreto que representa una asociación complicada de determinaciones y sus relaciones. Por consiguiente, en el plano del conocimiento lo concreto aparecerá como el resultado.

Por ejemplo, en el *aprender a leer* racionalmente no se empieza con leer palabras enteras, o aun sílabas, sino con los *elementos* de las palabras y sílabas, y con los signos de los tonos *abstractos* [Hegel, (1812) 1968, tomo II, 531].

El elemento más simple o más general, en este caso la letra, abstraído de los sonidos, es el punto de partida; la sílaba y después la palabra vienen luego en tanto que resultados de la progresión de lo simple a lo complejo, de lo abstracto a lo concreto, de lo general a lo particular.

Esto no se produce de manera diferente en la obtención del conocimiento de las leyes económicas y sociales. Históricamente, explica Marx en la Introducción de 1857, la economía política clásica ha comenzado por el análisis de la totalidad viva. Pero inevitablemente ha acabado en el análisis de “algunas relaciones generales abstractas determinantes tales como la división del trabajo, el dinero, el valor, etc”. Una vez identificados estos factores, ellos han constituido la base de los sistemas económicos, que han progresado a partir de ellos hasta la reconstrucción de la totalidad viva. De forma manifiesta, este último método, dice él, es el método científico correcto.

Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida, y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y de la representación [G, I, 21].

Para el pensamiento, este método es la manera de apropiarse de lo concreto, de reproducirlo en tanto que concreto del espíritu, de reconstruir lo *real explicado*. Lo real o lo concreto es el *punto de partida de la intuición*, pero en el pensamiento aparece como *resultado*. El método consiste en partir de lo simple, de las categorías más generales, y en reducir la abstracción reconstruyendo sistemáticamente lo real, real que en adelante queda comprendido, aclarado. Él procede de lo simple a lo complejo, de lo abstracto a lo concreto, de lo general a lo particular.

Se impone una precisión en cuanto al sentido del término abstracción. Hasta el momento, lo abstracto ha sido interpretado en el sentido de lo general; la abstracción consiste en eliminar todas las particularidades de una cosa, para conservar solamente su generalidad, es decir, lo que constituye la esencia de la cosa. Diferentes tipos de trabajo, por ejemplo, se reparten entre diversos sectores de la actividad económica. El trabajo *concreto* es aquel que se efectúa en una actividad *particular* como la agricultura, el comercio, la industria. Cuando se hace abstracción de estas particularidades diversas para conservar solamente lo que es *general* o común a todos estos trabajos, se llega a una abstracción, el trabajo. De los *trabajos particulares* se llega al *trabajo en general*, al trabajo *abstracto*. Aquí no hay nada de místico. La propia materia es una abstracción en el sentido de que la materia como tal, la materia en general, no existe en ninguna parte. Sólo existen materias concretas determinadas, con

sus cualidades particulares. La materia como tal es una creación pura del pensamiento, una abstracción pura.

Pero estas creaciones puras del pensamiento son indispensables como instrumentos del conocimiento. La categoría abstracta que es el trabajo, o trabajo en general, permite examinar la esencia misma del trabajo, más allá de sus formas concretas. La abstracción que se ha efectuado aquí permite que el análisis se lleve a otro nivel, que es el de las relaciones *internas* de las cosas, el de sus relaciones escondidas, por oposición al nivel inferior del conocimiento, el de las apariencias *exteriores*, el de los fenómenos que están en la superficie de la vida económica, el de los vínculos externos de las cosas. Por tanto, nos encontramos con la distinción ya hecha entre formas *fundamentales* o *esenciales* y formas *exteriores*, *aparentes* o *fenoménicas*²³.

El análisis que se queda en el plano de las relaciones externas, análisis “exotérico”, está limitado necesariamente en lo que concierne al conocimiento que aporta, en comparación con el análisis “esotérico” que pone su mira en las relaciones internas. La competencia entre los capitales, por ejemplo, es una realidad observable que solamente puede ser analizada en el plano de sus relaciones externas. Pero para comprender verdaderamente estas relaciones externas que se establecen entre los capitales *particulares concretos*, hay que estudiar en primer lugar la naturaleza *interna* del capital, considerado como capital *en general* o capital *abstracto*, del que los capitales particulares son simplemente la manifestación exterior concreta.

Evidentemente, la abstracción de la que acabamos de ver que es un momento esencial del conocimiento científico, no tiene nada en común con la operación que consiste en hacer abstracción de ciertas cosas cuando se procede, por ejemplo, a hipótesis simplificadoras en la construcción de modelos de la realidad, considerando que ciertas variables, no susceptibles de influir en los resultados, pueden ser ignoradas.

Tampoco tiene nada en común con esa abstracción que es el individuo aislado, sobre la que se han cimentado tantas reflexiones sobre la economía. En este caso, se hace abstracción del contexto global determinante de la realidad económica, de lo que debería ser el objeto mismo de la investigación, para crear una ficción, la del buen salvaje, del que se pretende que represente adecuadamente al individuo moderno de la sociedad capitalista.

Sin embargo, por esencial que sea la abstracción en el camino metodológico para la obtención del conocimiento en Marx, no es ella la que caracteriza su aportación específica, como las líneas precedentes han permitido constatar. Otros teóricos, como los economistas clásicos antes que él, habían recurrido de manera más o menos sistemática a la abstracción. La aportación específica de Marx al método de análisis de las sociedades es la distinción que hace entre el contenido material o técnico general de toda producción y la forma particular que tal producción asume en un estadio histórico determinado. Esto ha sido evidenciado en la sección titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social”.

Esta distinción fundamental hecha por Marx tiene una incidencia sobre la propia abstracción cuyo contenido y modalidades están destinados a variar en función de la formación social estudiada. El trabajo abstracto por ejemplo, que ya ha sido tratado, tiene un sentido específico en el caso particular de la producción mercantil. En ella, el trabajo abstracto no es solamente el trabajo concreto despojado de sus caracteres particulares; es el trabajo concreto despojado según las modalidades que le son propias en la economía mercantil y que pasan por la igualación de los productos en el marco del intercambio. Volveremos sobre ello en el capítulo titulado “Mercancía y valor”.

23. Véase la sección titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social”.

Desarrollo lógico y desarrollo histórico

El método que acaba de ser expuesto en su contenido teórico no puede ser concebido como una pura actividad del espíritu separada de lo real. Esto aparece como una evidencia en la fase de la exposición del método general del marxismo en la que nos encontramos. “Es necesario que el sujeto, la sociedad, esté siempre presente en la representación como premisa” [G, I, 22]. Debe existir interacción permanente entre el sujeto real de estudio y el pensamiento que hace de él el objeto de su conocimiento.

Al observar el desarrollo de las categorías económicas hay que tener siempre en cuenta que el sujeto -la moderna sociedad burguesa en este caso- es algo dado tanto en la realidad como en la mente, y que las categorías expresan por lo tanto formas de ser, determinaciones de existencia [...] [G, I, 27].

Las categorías económicas lógicas (valor, moneda, capital, etc.) expresan siempre una relación económica y social extraída de la sociedad real en un estadio dado de su desarrollo histórico [Marx, Miseria..., 87]. El desarrollo *lógico* no puede limitarse al ámbito de la abstracción pura, tiene la necesidad del contacto constante con la realidad, de una estrecha relación con el desarrollo *histórico*. El desarrollo lógico, desde el punto de vista de Marx, debe ofrecer la clave de la comprensión del desarrollo histórico. Como explica Engels en un artículo de 1859 en el que expone el método de Marx, con ocasión de la publicación de la *Contribución a la crítica de la economía política*:

El [método] lógico [...] no es, en realidad, más que el método histórico despojado únicamente de su forma histórica y de las contingencias perturbadoras. Allí donde comienza esta historia debe comenzar también el proceso discursivo, y el desarrollo ulterior de éste no será más que la imagen reflejo, en forma abstracta y teóricamente consecuente, de la trayectoria histórica; una imagen refleja corregida, pero corregida con arreglo a las leyes que brinda la propia trayectoria histórica; y así, cada factor puede estudiarse en el punto de desarrollo de su plena madurez, en su forma clásica [Engels, en Marx, Contrib., 340-341].

Resulta esencial comprender bien el sentido de esta cita. Si bien el desarrollo lógico es el reflejo del desarrollo histórico, es un reflejo corregido en el sentido de que no sigue a la historia paso a paso, a la manera de una narración de los acontecimientos, sino que está destinado a comprender la sociedad estudiada *en el estadio de su madurez*. El desarrollo del pensamiento abstracto, que se construye desde lo más simple hasta lo más complejo, explica Marx, puede corresponder o no al proceso histórico real. “Aunque la categoría más simple haya podido existir históricamente antes que la más concreta, en su pleno desarrollo [...] ella puede pertenecer sólo a una forma social compleja” [G, I, 24]. Por ejemplo, la categoría simple de trabajo o “trabajo en general”, aunque históricamente es de las más antiguas, no alcanza su pleno desarrollo hasta la sociedad capitalista madura. En ella, la *abstracción* de trabajo en general se convierte en una *realidad práctica*, en el sentido de que encarna la indiferencia de los individuos entre tal o cual trabajo y el sencillo paso de uno a otro, y supone por consiguiente una gran diversidad de las actividades económicas. De igual manera, la

categoría simple y de las más antiguas de *valor de cambio* alcanza su pleno desarrollo en la sociedad mercantil generalizada, en el seno de la cual constituye la base para la comprensión de las categorías más complejas de dinero y capital.

Para analizar la sociedad capitalista, ¿en qué orden deben colocarse las categorías económicas? Marx ofrece la siguiente ilustración:

Nada parece más natural [...] que comenzar por la renta del suelo, la propiedad de la tierra, desde el momento que se halla ligada a la tierra, fuente de toda producción y de toda existencia, así como a la primera forma de producción de todas las sociedades más o menos estabilizadas: la agricultura. Y sin embargo, nada sería más erróneo. *En todas las formas de sociedad, existe una determinada producción que asigna a todas las otras su correspondiente rango [e] influencia, y cuyas relaciones por lo tanto asignan a todas las otras el rango y la influencia* [G, I, 28; las cursivas son mías, LG].

En la economía capitalista moderna coexisten las grandes empresas multinacionales, las pequeñas y medianas empresas y los vestigios de la producción artesanal. Evidentemente, la gran producción es la que resulta determinante y la que asigna a las otras sus puestos respectivos, integrándolas en las redes de subcontratación, etc. En una economía mundial como la del siglo XX, donde han coexistido regímenes sociales diferentes, ni que decir tiene que la producción capitalista, la de los países industrializados dominantes, es la que atribuye tanto a los países del Este como a los del Tercer Mundo su rango en la jerarquía y las relaciones de dependencia.

En el desarrollo histórico que condujo al capitalismo, el capital usurario y el capital comercial se desarrollaron antes que el capital industrial. He aquí el *orden histórico* en el que estas tres categorías de capital se desarrollaron. Pero en la sociedad capitalista en la que el capital industrial se convierte en dominante, es éste quien asigna a los otros su rango y su importancia, ellas sólo pueden ser comprendidas a partir de él; el *orden lógico* en el que habrá que analizarlas es el inverso al del orden histórico de su aparición. En la sociedad feudal, en la que dominaba la propiedad de la tierra, la industria naciente dependía completamente de dicha propiedad, lo mismo que ocurría con el capital embrionario. No se podía explicar el capital sin la propiedad de la tierra y sin hacerlo en relación a ella. En la sociedad capitalista es a la inversa. Es el capital el que constituye la categoría dominante. La renta de la tierra no puede ser comprendida más que en relación al capital, que debe ser explicado antes que ella.

En consecuencia, sería impracticable y erróneo alinear las categorías económicas en el orden en que fueron históricamente determinantes. Su orden de sucesión está, en cambio, determinado por las relaciones que existen entre ellas en la moderna sociedad burguesa, y que es exactamente el inverso del que parece ser su orden natural o del que correspondería a su orden de sucesión en el curso del desarrollo histórico. No se trata de la posición que las relaciones económicas asumen históricamente en la sucesión de las distintas formas de sociedades [...]. Se trata de su articulación en el interior de la moderna sociedad burguesa [G, I, 28-29].

El camino seguido por *El capital*

En el primer plan de su obra económica, concebido en 1857 en función de los principios

que acaban de establecerse, Marx preveía una estructura de seis libros que trataran sucesivamente: 1) del capital; 2) de la propiedad de la tierra; 3) del trabajo asalariado; 4) del Estado; 5) del comercio exterior; 6) del mercado mundial y de las crisis; los tres primeros libros tenían como objetivo estudiar las condiciones de existencia económica de las tres grandes clases de la sociedad capitalista, es decir, de la naturaleza interna de esta sociedad, para llegar progresivamente a partir de ellas a las formas que se manifiestan en la superficie de la sociedad, en otros términos, a su estructura concreta, comercio mundial, crisis, etc.

En el transcurso de los años siguientes, Marx rehizo todo este plan conservando el fundamento metodológico, para acabar en 1865-66 en un plan de cuatro libros²⁴: I) Proceso de producción del capital; II) Proceso de circulación del capital; 3) Formas del proceso de conjunto²⁵; IV) Contribución a la historia de la teoría. Los tres primeros libros constituyen lo que se conoce en adelante como *El capital*. El cuarto libro corresponde a la obra en tres tomos conocida con el nombre de *Teorías sobre la plusvalía*.

El libro I de *El capital* analiza el capital en su vida orgánica interna. Estudia la relación fundamental de la sociedad capitalista, la relación entre trabajo asalariado y capital. El libro II prosigue el análisis del capital en el plano de sus modos particulares de existencia y de su reproducción; estudia las relaciones de intercambio entre el capital y los individuos que están en frente de él en tanto que compradores y vendedores. El libro III estudia las condiciones de existencia exteriores del capital, las relaciones de los capitales entre ellos mismos (capital industrial, capital comercial, capital financiero) y del capital con la renta de la tierra.

El punto de partida del libro I es la relación más simple, la *relación de intercambio* que se establece entre dos productores de *mercancías*, dos individuos o dos comunidades. Esta relación caracteriza la producción mercantil en general. Históricamente precedió a la producción capitalista, pero ha alcanzado su pleno desarrollo en la sociedad capitalista madura. De ahí su importancia primordial como fundamento de la comprensión de esta sociedad y no sólo de la sociedad mercantil simple, precapitalista. Se trata de una *relación entre personas*, aunque se presente bajo la forma de una *relación entre cosas*, entre mercancías intercambiadas de las que se comparan los *valores*; la puesta en evidencia de este hecho es un aspecto central de la aportación de Marx. Las contradicciones de esta relación de intercambio simple encontrarán su solución en el hecho de que la propiedad de representar el valor de todas las mercancías será transmitido a una mercancía particular, el *dinero o moneda*. A su vez, el desarrollo del dinero en medio de acumulación conducirá al establecimiento de una nueva relación, la que se establece por medio del dinero convertido en *capital*, entre el capitalista y el trabajador, la relación fundamental de la sociedad capitalista.

El análisis marxista del capitalismo se presenta como el análisis de una sucesión de relaciones sociales de una complejidad creciente, un análisis de la *génesis* de estas relaciones y de sus categorías correspondientes, superándose cada relación para engendrar la siguiente, llevando cada nueva categoría la marca de la precedente²⁶. Este proceso no es, en modo

24. Para un estudio detallado de la evolución de la estructura de la obra de Marx, véase Roman Rosdolsky, *Génesis y estructura de 'El capital' de Marx* [(1968) 1978, 36-91].

25. Engels, que publicó el libro III después de la muerte de Marx, le dio como título "El proceso global de la producción capitalista".

26. Véase a este respecto la obra de Rosdolsky ya citada [(1968, 1978, 203)] y la obra de Isaak Rubín *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* [(1928) 1974, 90-92]. Isaak Rubín y Roman Rosdolsky son, con Paul Mattick, los autores cuyos escritos más han contribuido a la maduración de mi comprensión del método de Marx. Las numerosas referencias a estos escritos en la presente obra lo testimonian y tienen el carácter de homenaje a las contribuciones de los tres autores. Isaak Rubín nació en Rusia en 1886. Desde 1905, participó en el movimiento revolucionario ruso, primero como miembro del partido socialista Bund, después con los

alguno, un proceso exclusivo del pensamiento. A lo largo de *El capital*, Marx establece el vínculo entre desarrollo lógico y desarrollo histórico como, a título de ejemplo, en su larga exposición histórica sobre la acumulación capitalista originaria como ilustración del paso de la relación de intercambio simple a la relación capitalista.

El camino seguido por *El capital*, de acuerdo al método que acaba de ser expuesto, es el que toma como punto de partida las categorías simples, generales o abstractas de mercancía, valor, dinero, trabajo en general y después las de capital en general, plusvalía o ganancia en general, para reproducir la realidad compleja de la economía, de los precios, las ganancias, los capitales particulares y su competencia, la industria, el comercio y las finanzas, la acumulación, la concentración del capital, el papel del Estado, el mercado mundial, los desequilibrios y las crisis.

mencheviques. En 1926, estuvo asociado como investigador al Instituto Marx-Engels de Moscú dirigido por David Riazanov. Desde principios de los años treinta, fue víctima de la represión estaliniana. Sus escritos fueron proscritos y él fue condenado a prisión y al exilio interior en el marco de los célebres procesos de Moscú. Se perdió todo rastro de él a partir de 1937. Roman Rosdolsky nació en Ucrania en 1898. En 1915, ingresó en las Juventudes Socialistas Revolucionarias Internacionalistas de Galicia, cuyos militantes crearon el Partido Comunista de Ucrania occidental tras la revolución rusa de 1917. Como Rubín, estuvo asociado al Instituto Marx-Engels de Moscú hasta finales de los años veinte. Excluido del Partido Comunista, se unió al movimiento trotskista y se instaló en Austria de donde debió huir ante la represión fascista en 1934. Detenido por la Gestapo en 1942, conoció los campos de concentración de Auschwitz, de Ravensbrück y de Orianenburg. Emigró a Estados Unidos en 1947 en donde permaneció hasta su muerte en 1967. Paul Mattick nació en Berlín en 1904. En 1918, ingresó en la organización juvenil del movimiento *Spartakus* de Karl Liebknecht y Rosa Luxemburg y luego, en 1920, en el *Kommunistische Arbeiterpartei Deutschlands* (KAPD, Partido Comunista de los Trabajadores de Alemania). En 1926, emigró a Estados Unidos donde ingresó en la organización sindical militante *Industrial Workers of the World* (Trabajadores Industriales del Mundo). A partir de los años treinta impulsó sucesivamente las revistas *International Council Correspondance*, *Living Marxism* y *New Essays*. Su obra más conocida es *Marx y Keynes* publicada en 1969.

CAPÍTULO I

Mercancía y valor

1. LA PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS

Toda sociedad produce bienes útiles destinados a satisfacer las necesidades de la población. En las sociedades mercantiles, en las que la distribución se asegura por medio del intercambio, estos *bienes* se convierten en *mercancías*. El *contenido* general que es el bien útil toma una *forma* social particular, la de la mercancía. La producción de bienes útiles es una determinación general de toda sociedad; la producción de mercancías es una determinación histórica particular de las sociedades mercantiles, cuya forma más desarrollada es la sociedad capitalista. La mercancía, célula básica del organismo económico de la sociedad capitalista, es el punto de partida del análisis de Marx en *El capital*.

La riqueza de las sociedades en las cuales domina el modo de producción capitalista se presenta como un “enorme cúmulo de mercancías”, y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza. Nuestra investigación, por consiguiente, se inicia con el análisis de la mercancía [K, I, 43].

División del trabajo, propiedad privada, intercambio

Aunque siempre se han producido bienes útiles, no siempre se han producido mercancías. La producción de mercancías tiene un origen histórico. Ha surgido progresivamente sobre la base del desarrollo de las fuerzas productivas y de la consecuente aparición de la propiedad privada de los medios de producción. En la comuna primitiva¹, al principio de la historia,

1. Véase la sección de la Introducción titulada “Las grandes etapas del desarrollo histórico”.

el trabajo de los miembros de la sociedad se repartía directamente de manera que cada uno se veía confiado a tareas particulares con las que contribuía así al producto social. A continuación, este producto se distribuía entre los miembros de la sociedad. Existía un *reparto* directo de los bienes útiles y no *un intercambio de mercancías*. Todo estaba realizado en el marco de la propiedad colectiva de los medios de producción, impuesta ella misma por el muy rudimentario grado de desarrollo de éstos.

Con la aparición de la propiedad privada de los medios de producción, el reparto del trabajo entre las diversas actividades así como el reparto de los productos del trabajo dejan de ser el resultado de una acción directa y concertada de los miembros de la sociedad. Cada producto es el resultado de una decisión individual privada. Realizado a partir de medios de producción privados, es la propiedad privada del productor a la que se busca dar salida por medio del intercambio. Los productos se han convertido en mercancías. El intercambio les asegura la distribución y por su intermediación se asegura también el reparto del trabajo social entre las diversas actividades. El intercambio ha sustituido a la acción directa concertada de los miembros de la sociedad para convertirse en el único vínculo que les une. Como cualquier otra sociedad, la sociedad mercantil realiza el reparto del trabajo y de los productos del trabajo, pero para ello procede de una manera que le es específica, según una forma social históricamente determinada.

Está implícito que el trabajo al que nos referimos aquí es la fuerza de trabajo humana y los medios de producción que ella utiliza. Al ser los medios de producción el resultado de una actividad laboral efectuada en el pasado, el término “trabajo” debe ser entendido en el sentido de *trabajo actual, trabajo presente o trabajo vivo* combinado con el *trabajo pasado o trabajo muerto* incorporado o materializado en los medios de producción. La sociedad no solamente reparte entre las diversas actividades el trabajo actual sino también el trabajo pasado (medios de producción), y los productos del trabajo son los productos del trabajo presente combinado con el trabajo pasado.

Resulta esencial precisar que si bien el intercambio es el canal por el que se realiza la división del trabajo social en la sociedad mercantil, esto es así solamente porque los medios de producción son de propiedad privada. El caso de la comuna primitiva ha permitido constatar que, en el caso de la propiedad colectiva de los medios de producción, el reparto del trabajo se efectúa directamente, sin la intermediación del intercambio. Podría decirse que es el resultado de un plan y no del mercado. Esto también sería así en una sociedad socialista planificada sobre la base de la propiedad colectiva de los medios de producción, una sociedad que en adelante dispusiera, a diferencia de la comuna primitiva, de las inmensas realizaciones técnicas legadas por el capitalismo.

En el seno mismo de la economía capitalista, toda empresa planifica las actividades de sus diversos departamentos o talleres en el marco de su interdependencia interna, evalúa las entregas de bienes y servicios procedentes de o con destino a cada uno de ellos. La división del trabajo resultante en el interior de la empresa no implica que los diversos talleres estén comprometidos en un intercambio recíproco de sus productos respectivos, o de las que entonces serían sus mercancías respectivas. Es el resultado de una planificación directa. En la expresión contable de esta planificación y de sus resultados reales, las *entregas* con destino a (o procedentes de) cada departamento o taller pueden ser registradas como *compras* (o *ventas*), pero estos términos importados del lenguaje del mercado y transpuestos en la contabilidad interna de la empresa siguen siendo puramente formales en la medida en que las entregas entre talleres no son operaciones mercantiles en el sentido real del término: ninguna entrega

de un taller a otro experimenta la prueba del mercado ya que al estar planificada como operación interna de la empresa, la “venta” queda asegurada de antemano.

Sin embargo, para la economía política clásica, y para Adam Smith en particular, intercambio y división del trabajo están necesariamente ligados. Esto se comprende cuando se sabe que para los clásicos, como por otra parte para la economía oficial contemporánea, la propiedad privada de los medios de producción es la forma natural de la propiedad y la economía mercantil es la forma natural de la economía. Qué puede ser más “natural” entonces que confundir forma y contenido, y que atribuir a toda economía las características particulares de la economía mercantil, transformando a éstas en características generales. La aportación central de Marx, que le distingue radicalmente de la economía política y que constituye la base misma de su crítica de la economía política, es precisamente que el eje de su análisis se centra en las formas sociales e históricas particulares de cada sociedad.

Por tanto, la mercancía, forma específica del producto del trabajo en la sociedad mercantil, es el punto de partida del análisis. La primera relación estudiada es la relación más simple de la producción mercantil, la que vincula recíprocamente a los productores de mercancías, productores privados, aislados e independientes cuyas decisiones *individuales* de producir están condicionadas *socialmente* por el intercambio al que se destinan sus mercancías; en efecto, cada productor debe tener en cuenta continuamente, en la toma de sus decisiones, el veredicto del mercado al que se someterá su producción, es decir, la posibilidad real de darle salida en el mercado.

Esta es la relación de la producción mercantil en general, no sólo de la producción mercantil en su estado embrionario, precapitalista, sino también e incluso en mayor medida de la producción capitalista desarrollada. Históricamente precedió a la producción capitalista y permitió su surgimiento. Pero ha alcanzado su pleno desarrollo en el seno de la producción capitalista que es la generalización de la producción mercantil: en el capitalismo, todo se convierte en mercancía. De ahí la importancia de la mercancía y de la relación mercantil, relación de *valor*, no sólo para el análisis de la economía mercantil simple, precapitalista, sino ante todo como fundamento del proceso lógico de comprensión del capitalismo en su estadio de madurez².

Valor de uso y valor

Las mercancías son bienes útiles, o *valores de uso*, producidos por productores privados independientes y distribuidos por medio del intercambio. Para poder intercambiarse, las mercancías, cualitativamente diferentes, deben ser semejantes en un cierto aspecto. Deben hacerse iguales en ciertas proporciones. Deben *valer* la misma cosa, ser de igual valor. *Cualitativamente diferentes*, deben ser *cuantitativamente iguales*. De *valores de uso* diferentes, deben ser del mismo *valor*. Valor de uso y valor constituyen una caracterización doble y contradictoria de la mercancía. Para ser una mercancía, un bien en manos de una persona debe tener un valor de uso para otras personas, a las que les es transmitido por la vía del intercambio, en proporción a su valor.

Pero de ninguna manera valor de uso y valor pueden ser considerados como dos propiedades del mismo tipo. Son de naturalezas radicalmente diferentes. El valor de uso está ligado a las características materiales, a los aspectos exteriores o, como su nombre indica, a los

2. Véase la sección de la Introducción titulada “Desarrollo lógico y desarrollo histórico”.

diversos usos del bien útil. El valor no es una propiedad *natural* del bien, sino una propiedad *social*, que le viene de que ha sido producido en tanto que mercancía y está destinado a ser intercambiado, a ser vendido en el mercado. Si digo de un libro que tiene 300 páginas, una encuadernación rígida y que cuesta 50\$, estoy enunciando tres propiedades de las que las dos primeras describen al libro en tanto que objeto material y la tercera en tanto que objeto social, producto de una economía que tiene una forma social determinada, la economía mercantil.

El valor de uso es una propiedad de los bienes en general. El valor solamente es una propiedad de las mercancías. El valor de uso es una categoría universal, el valor una categoría histórica. Los valores de uso, escribe Marx,

[...] constituyen el *contenido material de la riqueza*, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de examinar, son a la vez los portadores materiales del *valor de cambio* [K, I, 44-45].

De nuevo es esencial aquí desmarcar el método de Marx del método naturalista de la economía política clásica que trata la mercancía como un bien en general, haciendo abstracción del carácter histórico específico de la mercancía y del valor. Como para Marx se trata de examinar una sociedad particular, la sociedad mercantil, su atención se dirige no a lo que es común a todas las sociedades, el hecho de producir valores de uso, sino a lo que le es propio a la sociedad mercantil, el hecho de producir valores. Desde esta perspectiva, los valores de uso no cuentan más que como *sustentos materiales* de los valores. En la medida en que solamente intervienen en tanto que elementos materiales y no sociales, los valores de uso no son objeto de estudio de la economía; proporcionan entonces, según la expresión de Marx, “la materia para una disciplina especial, la merceología [ciencia y rutina comerciales, ndt]” [K, I, 44], la materia para un conocimiento de las condiciones técnicas, materiales, psicológicas, etc., de la producción y del consumo. En cambio, cuando cumplen una *función social* determinada, los valores de uso son objeto de estudio de la economía. El oro utilizado con fines industriales, por ejemplo, es un valor de uso como el de cualquier otra mercancía. Su única relación con la producción es una *función técnica* y ésta pertenece al dominio de las ciencias técnicas, no de la economía. El oro utilizado como moneda internacional, en cambio, cumple una *función social* determinada. Su valor de uso en esta función específica es objeto de estudio de la economía. En esta función, el oro adquiere una *forma social* específica, la de la moneda; se convierte, según una expresión frecuentemente utilizada por Marx, en una “determinación formal” (o determinación de forma³).

2. SUSTANCIA DEL VALOR Y VALOR COMO FORMA SOCIAL

Valor de cambio y valor

Para Marx, el punto de partida para el análisis del valor es el hecho bien conocido en la economía mercantil de que productos con valores de uso diferentes se intercambian en proporciones determinadas. A esta relación cuantitativa que se establece entre las mercancías

3. Véase la sección de la Introducción titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social”.

en el intercambio, Marx la designa con el nombre de *valor de cambio*. Consideremos dos mercancías, A y B; mesas y sillas; supongamos que x unidades de A se intercambian por y unidades de B, o sea, 1 mesa = 2 sillas. El valor de cambio de la mesa está expresado en unidades de sillas. En resumidas cuentas, la relación de intercambio expresa los *precios relativos* de la mesa y la silla. Los *precios* son la *expresión de los valores en unidades monetarias*. Si el precio de la mesa es de 100 dólares y el de la silla de 50 dólares, los precios relativos están en una relación de 1 a 2 y tenemos que 1 mesa = 2 sillas es el valor de cambio de la mesa expresado en unidades de sillas tal como se ha establecido anteriormente.

Por el momento, dejemos de lado los precios para concentrarnos en los valores de cambio y los valores. Como toda mercancía puede intercambiarse con múltiples otras mercancías, poniéndose en equivalencia con cada una de ellas, y como en cada caso la relación cuantitativa puede cambiar en el tiempo y en el espacio, en función por ejemplo de la oferta y la demanda, el valor de cambio aparece como “algo contingente y puramente relativo, y un valor de cambio inmanente, intrínseco a la mercancía (*valeur intrinsèque*), pues, sería una *contradictio in adiecto* [contradicción entre un término y su atributo]” [K, I, 45].

Una mercancía A no tiene solamente un valor de cambio; tiene un gran número de ellos; x unidades de A se intercambian por y unidades de B, o z unidades de C, o w unidades de D, etc.: $xA = yB = zC = wD$, etc., 2 mesas = 4 sillas = 5 abrigos = 400 litros de gasolina... Pero esta sucesión de igualdades significa que yB, zC y wD pueden sustituirse para el valor de cambio de xA y por tanto son valores de cambio de la misma magnitud; los diferentes valores de cambio de una misma mercancía expresan algo igual. Por consiguiente, en cada una de estas mercancías existe alguna cosa en común. Este carácter común no puede ser una propiedad natural de las mercancías como el hecho de ser duras, resistentes, ligeras, etc., es decir, una propiedad vinculada a su valor de uso. En el intercambio, las mercancías sólo cuentan cuantitativamente. Los valores de uso no son más que los sustentos materiales de los valores de cambio. El intercambio hace abstracción de las diferencias cualitativas para retener solamente la igualdad cuantitativa de las mercancías. Únicamente una cosa es común a todas las mercancías, la de ser productos del trabajo. Pero la igualación de estos productos del trabajo por medio del intercambio en determinadas proporciones implica que también han sido igualados los diferentes trabajos concretos en los que tienen su fuente. “Al equiparar *entre sí* en el cambio como *valores* sus *productos* heterogéneos, equiparan recíprocamente sus diversos trabajos como trabajo humano” [K, I, 90]. Son reducidos a su contenido común de trabajo igual e indistinto, a un “gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma” [K, I, 47]:

“Éstos [los diversos trabajos, ndt] dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano (...) tan sólo nos hacen presente que en su producción se empleó fuerza humana de trabajo, se acumuló trabajo humano. En cuanto cristalizaciones de esa sustancia social común a ellas, son valores (...) Ese algo común que se manifiesta en la relación de intercambio o en el valor de cambio de las mercancías es, pues, su valor (...) un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está *objetivado* o *materializado trabajo* abstractamente humano [K, I, 47].

O incluso, como Marx lo presenta en su último escrito económico, las *Glosas marginales al “Tratado de economía política” de Adolph Wagner (1881-1882)*:

[...] los valores de cambio (ya que el *valor de cambio* no existe sin que haya dos o más) representan algo *común a ellos*, [...] a saber: el “*valor*” [GW, 405].

Llegamos así a dos constataciones extremadamente importantes de las que hay que comprender su significado con la mayor exactitud.

1. El carácter común de las mercancías que aparece en la relación de intercambio es su *valor* y el *valor de cambio* no es más que la forma exterior en la que se manifiesta el *valor*, es el modo de expresión o la “forma fenoménica” del valor. La mercancía, como precisa Marx en sus *Glosas al Tratado de Wagner*, es en primer lugar un objeto con utilidad, un *valor de uso*, y como tal sustenta el *valor de cambio*. Se presenta como valor de cambio, es decir, como un bien que se puede cambiar por otro bien, equivalente en el plano del *valor*. El valor de cambio es así la representación del valor contenido en la mercancía, esto es, una fracción del trabajo social distribuido entre las diversas actividades por medio de los mecanismos del mercado [GW, 415-416].

En las primeras páginas de *El capital*, Marx pasa así del valor de cambio al valor de la mercancía y después del valor al trabajo que está materializado en ella. Tomar como punto de partida el valor de cambio, es decir, la forma exterior bajo la que se presenta en el intercambio, le conduce en un primer momento a presentar a la mercancía como “valor de uso y valor de cambio”. Marx hace a este respecto las siguientes observaciones en *El capital*:

Si bien al comienzo de este capítulo dijimos, recurriendo a la terminología en boga, que la mercancía es valor de uso y valor de cambio, esto, hablando con precisión, era falso. La mercancía es valor de uso u objeto para el uso y “valor”. Se presenta como ese ente dual que es cuando su valor posee una forma de manifestación propia -la del valor de cambio-, distinta de su forma natural, pero considerada aisladamente nunca posee aquella forma [K, I, 74].

Y en las *Glosas al Tratado de Wagner*:

Digo que la *forma social concreta* del producto del trabajo, de la “*mercancía*”, es por una parte valor de uso y por otra parte “valor”, no valor de cambio, puesto que éste es una simple forma de manifestarse y no su propio *contenido* [GW, 416].

2. La sustancia del valor es el trabajo “igual e indistinto”, igualado socialmente por el intercambio. El trabajo del que se trata es en primer lugar el trabajo despojado de los caracteres particulares que él toma en tal o cual esfera de actividad, el trabajo como simple porción de una fuerza única de la que dispone la sociedad en su conjunto. No aparece como el trabajo de individuos diferentes; son más bien los individuos los que aparecen como simples órganos del trabajo [Marx, Contrib., 13].

El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales [K, I, 48].

La igualación de los múltiples trabajos diferentes en fracciones de una fuerza social única

es el resultado *positivo* del proceso de abstracción realizado por el intercambio.

El trabajo objetivado en el valor de las mercancías no sólo se representa negativamente, como trabajo en el que se hace abstracción de todas las formas concretas y propiedades útiles de los trabajos reales: su propia naturaleza positiva se pone expresamente de relieve. Él es la reducción de todos los trabajos reales al carácter, que les es común, de trabajo humano; al de gasto de fuerza humana de trabajo [K, I, 82].

La reducción de una multitud de trabajos particulares a trabajo en general o trabajo abstracto no es un acto teórico de abstracción. Se efectúa continuamente en la realidad concreta de la economía de mercado, primero por el paso ininterrumpido de los individuos de un empleo a otro y, dentro de un mismo empleo, por el paso de una tarea a otra en el marco de la flexibilidad tan buscada por la empresa privada.

Existen condiciones sociales, no obstante, en que *el mismo hombre* trabaja alternativamente de sastre y de tejedor: en ellas estos dos modos diferentes de trabajo, pues, no son más que *modificaciones del trabajo que efectúa el mismo individuo*; no han llegado a ser funciones especiales, fijas, de individuos diferentes, del mismo modo, exactamente, que la chaqueta que nuestro sastre confecciona hoy y los pantalones que hará mañana sólo suponen variedades del mismo trabajo individual. Una simple mirada nos revela, además, que en nuestra sociedad capitalista, y con arreglo a la orientación variable que muestra la demanda de trabajo, *una porción dada de trabajo humano* se ofrece alternativamente en forma de trabajo de sastrería o como trabajo textil. Este cambio de forma del trabajo posiblemente no se efectúe sin que se produzcan fricciones, pero se opera necesariamente [K, I, 54].

La igualación social de los trabajos no es específica de la economía mercantil. Toda sociedad, en el reparto que efectúa de su trabajo total disponible entre las diversas actividades, reduce por este mismo hecho los diversos trabajos particulares a trabajo en general, a simples porciones de un gasto de fuerza de trabajo que se despliega concertadamente con todas las demás en el marco de la actividad económica general. Lo hace de acuerdo a diferentes modalidades sociales en cada sociedad, directamente en una sociedad planificada, indirectamente por medio del mercado en las sociedades mercantiles. Por tanto, decir que la sustancia del valor es el trabajo igual e indistinto o *trabajo abstracto* sería insuficiente. Hay que precisar que este trabajo no es solamente el trabajo igual e indistinto, sino que está socialmente igualado *por el intercambio*, en un marco en el que los productores privados e independientes comparan e igualan los productos de su trabajo, intercambiándolos en proporción a sus valores. Es necesario distinguir el *trabajo abstracto en general* del *trabajo abstracto que forma la sustancia del valor* en la economía mercantil. El trabajo abstracto en general, es decir, el simple gasto de energía humana, lo que es común a toda actividad de trabajo, es una categoría universal, común a todas las sociedades y a todas las épocas. El trabajo abstracto que forma la sustancia del valor no es simplemente el trabajo concreto despojado de sus caracteres particulares; es el trabajo concreto despojado según las modalidades que le son propias a la economía mercantil, en la que el vínculo social entre los productores es el intercambio [Rubin, 1928, capítulo 14].

Por ello es por lo que Marx habla de la *sustancia social* del valor y no de su sustancia

material. El valor es una categoría histórica y social, propia de la economía mercantil, una objetividad “de naturaleza puramente social” en la que no entra “ni un solo átomo de sustancia natural” [K, I, 58]. No es el trabajo *en sí mismo* el que da el valor a un producto, sino el trabajo *organizado bajo una forma social determinada*, la de la economía mercantil. Para que el producto en cuestión sea un valor, es necesario que sea una mercancía, es decir, que sea el producto de un productor privado y que esté destinado al intercambio. Cualquier producto en cualquier sociedad es la materialización del trabajo, pero el trabajo materializado solamente toma la forma de valor en la sociedad mercantil. No se puede *identificar* el trabajo con el valor. En la sociedad mercantil, es la *sustancia* del valor; Marx dice que es el *presupuesto del valor*, que *se representa* en él. El trabajo es un *contenido* que puede tomar diversas *formas* sociales; en la sociedad mercantil, toma la forma valor.

Producción sin intercambio, bienes de la naturaleza, obras de arte

Incluso en la sociedad mercantil, no todo bien es una mercancía, no todo trabajo crea necesariamente valor. “Una cosa puede ser útil, y además producto del trabajo humano, y no ser *mercancía*” [K, I, 50]. Un bien producido por sí mismo es un valor de uso, pero no es un valor. Para ser una mercancía, un bien debe ser un *valor de uso para otros* y ser transferido *por medio del intercambio*.

El campesino medieval producía para el señor feudal el trigo del tributo, y para el cura el del diezmo. Pero ni el trigo del tributo ni el del diezmo se convertían en mercancías por el hecho de ser producidos para otros. Para transformarse en mercancía, el producto ha de transferirse a través del intercambio a quien se sirve de él como valor de uso⁴.

Por las mismas razones, la *donación* de un bien de una persona a otra es una *transferencia de valor de uso*, pero no es un intercambio de valores. Las más de las veces, el bien ofrecido en donación habrá sido previamente comprado por la persona que lo ofrece, en cuyo caso por supuesto que se trata de una mercancía. Pero, en el contexto estricto de la donación es transmitido como un simple bien útil y no en tanto que mercancía.

Un bien de la naturaleza, que no es el resultado de la actividad productiva humana, es un valor de uso, pero no es un valor. Los recursos de la naturaleza constituyen una riqueza *material* que no hay que confundir con la riqueza *social*. Esta última es el resultado, en cualquier sociedad, de la actividad productiva organizada de una forma determinada, el resultado de una producción social de cierto tipo. En la sociedad mercantil, esta riqueza social, como hemos visto, toma la forma de mercancías, se presenta como una masa de valores. Por tanto, la naturaleza es, por sus diversos recursos, fuente de riqueza material aunque ningún trabajo humano haya producido estos recursos. Estos tienen por tanto un valor de uso, al menos potencial, pero no tienen valor.

Una cosa puede ser *valor de uso* y no ser *valor*. Es éste el caso cuando su utilidad para el hombre no ha sido mediada por el trabajo. Ocurre ello con el aire, la tierra virgen, las praderas y bosques naturales, etc. [K, I, 50].

4. Nota introducida por Engels en la 4ª edición alemana de *El capital* [K, I, 50].

El aire que se encuentra en la naturaleza es un bien útil, un simple valor de uso. El aire que se respira en los grandes edificios modernos del centro de una ciudad es un aire producido, reciclado, resultante de una actividad humana. En la sociedad mercantil, este aire es vendido a sus usuarios, el coste de su producción está incorporado en el alquiler pagado por los ocupantes del edificio. Ya no es sólo un bien útil, desde entonces es una mercancía de un determinado valor.

Los recursos mineros, por ejemplo, en su estado natural, solamente tienen un valor de uso potencial; no tienen ningún valor. Una vez extraídos, transformados y transportados hasta allí donde serán utilizados, tienen un valor de uso real puesto que desde ese momento están en una forma utilizable, y tienen valor por el trabajo que está incorporado en ellos y porque se han transportado a su destino por la intermediación del mercado.

En resumen:

- No todo bien es necesariamente una mercancía. Un bien producido por sí mismo es un valor de uso, pero no un valor. Para ser una mercancía, un bien debe ser un valor de uso *para otros* y ser transferido *por medio del mercado*.
- Un bien de la naturaleza (que no resulte de la actividad productiva humana) es un valor de uso, pero no es un valor.

Se puede preguntar por qué la tierra o los recursos naturales aún no explotados, si no tienen *valor*, sin embargo se venden, y a menudo a un *precio* elevado. La tierra puede ser alquilada o vendida y en ambos casos se paga un precio aunque la tierra no sea un producto del trabajo y por consiguiente no tenga valor. La relación que se establece en el intercambio entre el productor de mercancías y el propietario terrateniente, que alquila o vende su terreno al productor de mercancías, es una relación diferente a la que se establece entre productores de mercancías, la relación de valor actualmente en estudio, es decir, la relación más simple de la economía mercantil. Esta relación analiza el intercambio, no sólo en tanto que intercambio, sino en tanto que forma social que relaciona a los *productores de la riqueza social* entre ellos y que asegura simultáneamente el reparto del trabajo social entre las diversas actividades. El precio de la tierra expresa una relación diferente de la que pone en relación al valor de los productos del trabajo con la actividad de trabajo de productores independientes. La relación entre los productores de mercancías y los propietarios de la tierra es estudiada por Marx en una fase posterior de *El capital*, en el libro III en el que trata la renta de la tierra en el marco del reparto global de la plusvalía. En la presente obra, esta cuestión será estudiada en el capítulo 9.

El intercambio en tanto que tal incluye también el intercambio de bienes no reproducibles como las obras de arte. Éstas se venden en ocasiones a precios que desafían toda imaginación, precios que quizá traduzcan la verdadera pasión por el arte de sus compradores o sin duda aún más su ardiente deseo de especulación; pero no se puede hablar de valor en el caso de tales bienes. El tiempo de trabajo socialmente necesario para la creación de una obra de arte es un concepto carente de sentido, porque se trata de una producción individual única y no de una producción social. Cuando esta obra de arte, una vez reconocida como tal, se convierte en objeto de una reproducción con vistas a una distribución a gran escala, estamos entonces en presencia de la producción social de una mercancía cuyo valor puede ser determinado a

partir del gasto de tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción.

Desde el ángulo de su apariencia exterior, el intercambio de obras de arte, de tierra o de recursos naturales no se distingue del intercambio de bienes reproducibles que son producidos por el trabajo. Sin embargo, se diferencia claramente desde el punto de vista de su naturaleza social, es decir, desde el punto de vista de su relación con la actividad productiva general de la sociedad y del reparto del trabajo social entre los diversos sectores, por tanto desde el punto de vista de la riqueza social global y de la manera en que ella se produce.

Marx y la concepción naturalista del valor

El análisis marxista de las sociedades, como hemos visto en la Introducción⁵, presupone una base material y técnica de la producción, pero su objeto no es esta base material y técnica, que corresponde al dominio de las ciencias y de la tecnología. Hemos visto una primera aplicación de este método en lo que concierne al valor de uso y al valor. El valor en tanto que forma social es lo que constituye el objeto de estudio de Marx y no el valor de uso, a menos que éste desempeñe una función social específica. El valor de uso no es más que el presupuesto del valor, su sustento material. En este mismo sentido, los *trabajos concretos creadores de valor de uso*, los aspectos materiales y técnicos del trabajo, los que son comunes a toda sociedad, sólo interesan a Marx como presupuestos o sustentos materiales del *trabajo abstracto creador de valor* en la sociedad mercantil.

La identificación de este “doble carácter del trabajo”, que refleja la base material de la producción y su forma social, es considerada por Marx uno de sus principales descubrimientos, una de las dos contribuciones más importantes de su libro, siendo la segunda el análisis de la plusvalía con independencia de sus formas particulares: ganancia, interés, renta de la tierra, etc. [Carta a Engels del 24 de agosto de 1867, Marx-Engels, CK, 137]. “He sido el primero en exponer críticamente esa naturaleza bifacética del trabajo contenido en la mercancía” [K, I, 51].

Hay que rechazar por tanto las interpretaciones que quieren hacer de la teoría marxista una teoría naturalista del valor que reduce a trabajo abstracto en general el trabajo abstracto específico de la economía mercantil, es decir, que purga a éste último de su contenido social particular para reducirlo a un contenido material común a todas las épocas históricas: cualquier trabajo, desde esta óptica, es creador de valor y no sólo el trabajo organizado bajo la forma social de la economía mercantil.

Tales interpretaciones se apoyan en diversos pasajes de *El capital* que, sacados del contexto general del análisis, parecen ofrecerle una base. El extracto ya citado, “éstos [los diversos trabajos, ndt] dejan de distinguirse, ...”, es un ejemplo de ello. El pasaje siguiente es otro:

Todo trabajo es, por un lado, gasto de fuerza humana de trabajo en un sentido fisiológico, y es en esta condición de trabajo humano igual, o de trabajo abstractamente humano, como constituye el valor de la mercancía [K, I, 57].

Interpretado fuera de contexto, este pasaje da pábulo a una definición naturalista del valor, al quedar reducido el trabajo humano regular o trabajo abstracto que es su fuente exclusivamente al contenido material de un gasto fisiológico de fuerza humana. Para numerosos

5. Véase la sección de la Introducción titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social”.

intérpretes de Marx, el valor para él se identificaría con este contenido fisiológico. Su teoría del valor estaría fundamentada esencialmente en el contenido en trabajo, sin relación con la forma social. Sin embargo, esta teoría del valor no es la de Marx, sino la de los clásicos que sacaron a la luz que el contenido del valor es el trabajo, pero identificándolo con la forma, queriendo ver en la producción mercantil la forma general de toda producción. Por tanto, el trabajo como sustancia del valor no es la aportación específica de Marx. Su aportación específica es el estudio del valor como forma del trabajo social, como expresión de las relaciones de producción *en un estadio histórico particular*. El valor, para Marx, es “determinada manera social de expresar el trabajo empleado en una cosa” [K, I, 100].

Se puede preguntar cómo la teoría marxista del valor ha llegado a ser interpretada de esta manera, amputada de su elemento esencial. Sin duda esto es atribuible a una comprensión inadecuada de los pasos seguidos por Marx en *El capital*. Como sabemos, él procede de la mercancía y del valor, es decir, de la producción mercantil como forma histórica. La producción mercantil es el dato básico; subyace en todo el análisis. Es en este contexto específico y no en el marco general de una sociedad cualquiera en el que Marx se aplica a descubrir el *contenido* o la sustancia, es decir, el *trabajo*, que se encuentra en esta *forma* que es el *valor*. En este contexto, cuando habla del trabajo abstracto como un gasto fisiológico de fuerza humana, de un trabajo humano regular, creador del valor de las mercancías, está implícito que este trabajo abstracto no es el trabajo abstracto en general, sino el particular de la producción mercantil. Si se pierde de vista este carácter histórico y social del valor para retener solamente el elemento material, se acaba en la concepción naturalista del valor-trabajo, concepción desarrollada por la economía política clásica y no por Marx [Rubin, 1928].

En relación a esto, lo que distingue a Marx es que no se limita a los pasos analíticos que le llevan a identificar el trabajo como sustancia del valor, que le conducen al contenido a partir de la forma. Demuestra sobre todo *por qué* este contenido adquiere *necesariamente* una forma social determinada, la del valor, en un estadio particular del desarrollo histórico, es decir, en la sociedad mercantil.

Es indudable que la economía política ha analizado, aunque de manera incompleta, el valor y la magnitud de valor y descubierto el contenido oculto en esas formas. Sólo que nunca llegó siquiera a plantear la pregunta de por qué ese contenido adopta dicha forma, de por qué, pues, el trabajo se representa *en el valor* [K, I, 97-98; las cursivas son mías, LG].

En la sociedad mercantil, en la que los productores son productores privados independientes, los productos del trabajo están necesariamente destinados al intercambio; en tanto que tales, son mercancías. El trabajo que cada uno de ellos contiene se compara con el que contienen los otros por medio del intercambio. Por tanto, su contenido en trabajo adquiere *necesariamente* la forma social que es el valor. ¿Por qué el trabajo adquiere aquí necesariamente la forma del valor? Porque en la producción mercantil no hay otra conexión social entre los productores que el intercambio de sus mercancías. El trabajo *privado* solamente se convierte en *social* si se pone en equivalencia mediante el intercambio, en tanto que valor, con los otros trabajos privados. El intercambio es la consecuencia necesaria de la estructura interna de la sociedad, más precisamente de la estructura privada de la propiedad de los medios de producción.

Una sociedad socialista basada en la propiedad colectiva de los medios de producción y

organizada según un plan de producción y distribución aseguraría otro tipo de vinculación entre productores. Estos no serían productores privados independientes, sino componentes complementarios de un sistema social conscientemente planificado de la producción sobre la base de la propiedad colectiva de los medios de producción. El reparto del trabajo entre las actividades de producción no pasaría por la intermediación de un intercambio entre productores privados, sino que sería efectuado directamente por el plan en virtud de una contabilidad social. El trabajo incorporado en los diversos productos se calcularía directamente y por tanto no tomaría la forma del valor, ni los productos la forma de mercancías. En suma, no habría ni intercambio, ni valor, ni mercancías. Habría producción de bienes útiles cuyos costes de producción, o su contenido en tiempo de trabajo, serían el objeto de un cálculo social. Por tanto, intercambio y valor son indisolubles y son la consecuencia necesaria de la producción mercantil basada en la propiedad privada de los medios de producción. Son caracteres históricos específicos de la producción mercantil.

En un estadio particular del desarrollo histórico, más precisamente del desarrollo de las fuerzas productivas, aparecieron unas relaciones sociales particulares, las relaciones de intercambio; el contenido material tomó una forma social particular, *dio nacimiento* a esta nueva forma. La relación entre forma y contenido es aquí una relación dialéctica. La forma no se añade artificialmente al contenido, viniendo del exterior como en el método de Kant. En el método de Marx, tomado de Hegel, es el contenido mismo el que, en el transcurso de su desarrollo, da nacimiento a la forma que actúa a su vez sobre el contenido; la forma deriva necesariamente del propio contenido. El método dialéctico de Marx no se limita solamente al *análisis* de las relaciones sociales sino que se da como objetivo explicar su *génesis*. Es la unidad del análisis y la síntesis. Por tanto, a la dimensión *analítica* de la teoría del valor-trabajo, que Marx comparte con la economía política clásica y que es “una premisa necesaria de la exposición genética, para llegar a comprender el proceso real [...]” [Marx, TPV, III, 443], se le añade esta dimensión *genética*, dimensión decisiva de su método dialéctico que le desmarca fundamentalmente de los clásicos [Rubin, (1928) 1974, 90-92 y 165-166].

3. MAGNITUD DEL VALOR

Hasta ahora se ha analizado el valor desde el punto de vista de su *sustancia* y en tanto que *forma social*, es decir, desde un punto de vista *cualitativo*, como característica histórica fundamental de la economía mercantil. Este aspecto es el que peor se ha comprendido y al que menos caso se ha hecho de la teoría marxista del valor; por ello era necesario abordarlo en primer lugar y concederle toda la atención que merece. Ahora hay que analizar el valor desde un punto de vista *cuantitativo*, es decir, desde el punto de vista de su *magnitud*, aspecto al cual la teoría marxista, mal comprendida, ha sido reducida frecuentemente.

El tiempo de trabajo socialmente necesario

¿Cómo medir la magnitud del valor? Por la cantidad de “sustancia generadora de valor”, por la fracción del trabajo “igual e indiferente” que la producción de la mercancía ha requerido. Esta fracción se mide por la *duración del trabajo* o *tiempo de trabajo*. Evidentemente, no puede tratarse del tiempo empleado por un productor individual. Tendríamos entonces tantas medidas de valor como productores hubiera y llegaríamos a una situación absurda

en la que el productor menos eficaz, el más lento, produciría el mayor valor. Por tanto, la medida del valor no puede ser el tiempo de trabajo efectivamente empleado por cada productor individual, sino un promedio social, es decir, el tiempo requerido en promedio en una sociedad determinada teniendo en cuenta el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, entendiendo éstas en el sentido de la totalidad de los elementos materiales y humanos de la producción. Desde el punto de vista del valor, cada fuerza de trabajo individual cuenta como fuerza social media. El tiempo de trabajo que determina el valor es el tiempo de trabajo, presente y pasado, necesario en promedio o *tiempo de trabajo socialmente necesario*, que Marx define así:

El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo [K, I, 49].

La *medida* del valor que se trata aquí no es una medida simplemente cuantitativa. Es también cualitativa en el sentido de que el tiempo de trabajo realmente empleado por cada productor individual, solamente vale como valor en tanto que promedio social. La medida a la que Marx se refiere es la medida tal como la definía Hegel, como “quantum cualitativo” o “unidad de la cantidad y la calidad” [(1817-27-30) 1997, 206-207]. Es una magnitud determinada que expresa la cantidad de trabajo necesario para la producción en tanto que factor *técnico* de la producción, pero simultáneamente expresa este trabajo desde el punto de vista de la forma *social* de su organización. El tiempo de trabajo socialmente necesario es trabajo abstracto en el sentido que se le ha dado a este término en el contexto específico de la economía mercantil, es decir, en el sentido de trabajo creador de valor. El trabajo abstracto, *sustancia social* del valor, tiene una magnitud que, en consecuencia, es una *magnitud social*.

Por tanto, el valor de una mercancía, más precisamente la magnitud de este valor, es el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Cada mercancía, poco importan las condiciones particulares de su producción, se considera “como ejemplar medio de su clase”. En consecuencia:

Las mercancías que contienen cantidades iguales de trabajo, o que se pueden producir en el mismo tiempo de trabajo, tienen *la misma magnitud de valor*. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra, como el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra [K, I, 49].

El valor se presenta como el trabajo “solidificado”, materializado, incorporado, cristalizado en la mercancía, al mismo tiempo que es una expresión de las relaciones sociales de producción que se establecen en la producción mercantil entre productores privados. Las mercancías de valores iguales en las que están contenidas cantidades iguales de trabajo abstracto se intercambian en proporciones que reflejan las condiciones materiales medias de su producción.

Como estas condiciones se transforman permanentemente, la medida del valor por el tiempo de trabajo *no tiene nada de medida invariable*:

La *magnitud de valor* de una mercancía se mantendría constante, por consiguiente, si

también fuera constante el tiempo de trabajo requerido para su producción. Pero éste varía con todo cambio en la *fuerza productiva del trabajo*. La fuerza productiva del trabajo está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las *condiciones naturales* [K, I, 49].

La misma cantidad de trabajo dará por ejemplo 8 celemines de trigo si la cosecha es favorable, solamente 4 si es mala, o también dará una mayor cantidad de metal en las minas ricas que en las minas pobres [K, I, 49].

El tiempo necesario para la producción varía igualmente con la cualificación o la complejidad del trabajo. El trabajo simple es definido como el que, en promedio, todo individuo común produce, sin un desarrollo especial de su organismo ni de sus conocimientos [K, I, 54]. El trabajo complejo es el que posee un cierto grado de cualificación, por formación, y en consecuencia proporciona una mayor cantidad de valor por unidad de tiempo. Diversos factores influyen pues en la definición del tiempo de trabajo socialmente necesario y, por ende, en la magnitud del valor producido. Se resumen en los cuatro factores siguientes: duración, intensidad, productividad y complejidad (o nivel de cualificación) del trabajo. Consideremos en un primer momento los tres primeros en sus relaciones recíprocas.

Duración, intensidad y productividad del trabajo

1) La duración del trabajo

Suponiendo que la intensidad del trabajo no varíe y que las condiciones técnicas de la producción sigan siendo las mismas, la cantidad de valor producida es directamente proporcional a la duración del trabajo. Los medios de producción, que funcionan como “simples medios de absorción” del trabajo pasado al representar solamente “la cantidad de trabajo realizado en ellos”, se combinan con el trabajo vivo para determinar el valor producido: “ya esté contenido en los medios de producción o lo haya añadido la fuerza de trabajo, el trabajo *cuenta* únicamente por su medida temporal” [K, I, 237]. Marx habla de la duración del trabajo como de su *magnitud extensiva*.

2) La intensidad del trabajo

Suponiendo que la duración y la productividad del trabajo no varíen, el valor producido es tanto mayor cuanto más elevada sea la intensidad del trabajo, o su *magnitud intensiva*. Por ejemplo, una hora de trabajo de una intensidad una vez y media superior a la intensidad que se considera normal es equivalente a una hora y media de trabajo de intensidad normal. En otros términos, el trabajo de *intensidad superior* se considera como equivalente a un trabajo de *duración prolongada*. La mayor intensidad se traduce en unidades de tiempo de trabajo, la magnitud intensiva en magnitud extensiva, la cualidad en cantidad [Hegel (1817-27-30) 1997, 201-206].

La intensidad del trabajo es una propiedad esencialmente relativa en la medida en que su nivel “normal” puede variar de un momento a otro en el interior de un mismo país o de un país a otro:

Si la intensidad del trabajo aumentara en todos los ramos industriales al mismo tiempo y de manera uniforme, el nuevo grado de intensidad, más elevado, se convertiría en el grado normal social, establecido por la costumbre, y dejaría por ende de contar como magnitud de extensión. Con todo, incluso entonces los grados de intensidad media del trabajo seguirían siendo diferentes en las diversas naciones y modificarían, por tanto, la aplicación de la ley del valor a las distintas jornadas laborales nacionales. La jornada laboral más intensa de una nación se representa en una expresión dineraria más alta que la jornada menos intensa de otra [K, II, 637].

Hasta que la competencia, podríamos añadir nosotros, haya nivelado a su vez estas diferencias. El papel subordinado que la medida marxista del valor concede a la intensidad del trabajo en relación a su duración, muestra sin ambigüedad que una concepción fisiológica del trabajo cuya medida se basara en el gasto de energía, y la concepción naturalista del valor que de ella se derivaría, son extrañas a la teoría marxista.

3) *La productividad del trabajo*

Consideremos en primer lugar la producción de una mercancía simple como por ejemplo un jersey de lana. Del descubrimiento de una nueva técnica que, por hipótesis, permita reducir a la mitad el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, resulta que su valor se reduce a la mitad. Por otra parte, puesto que la magnitud del valor está determinada únicamente por la duración del trabajo, el mismo tiempo de trabajo producirá la misma cantidad de valor que anteriormente, pero habrá doblado la cantidad de valores de uso producidos, en este caso el número de jerseys de lana. La misma cantidad de valor se reparte en adelante en una cantidad mayor de valores de uso.

A la masa creciente de la riqueza material puede corresponder una reducción simultánea de su *magnitud de valor*. Este movimiento antitético deriva del *carácter bifacético* del trabajo [K, I, 56].

El incremento de la productividad hace de un *trabajo concreto* una fuente más abundante de productos útiles o *valores de uso*. Por el contrario, el *trabajo abstracto* creador de *valor* es trabajo “igual e indiferente”, despojado de toda forma útil o concreta, y por tanto no está influido por variaciones de productividad que afecten a tal o cual trabajo útil.

Si bien, hablando con propiedad, no hay dos clases de trabajo en la mercancía, sin embargo en ella el mismo trabajo está oponiéndose a sí mismo, según se le relacione con el valor de uso de la mercancía como su producto, o con el valor de esta mercancía como su pura expresión objetiva⁶.

Suponiendo que la duración y la intensidad del trabajo no varíen:

El mismo trabajo, pues, por más que cambie la fuerza productiva, rinde siempre *la*

6. Este fragmento no aparece en la versión en español utilizada. El texto reproducido procede de la versión francesa citada por el autor: Éditions sociales, París, 1969, tomo I, p. 61 [NdT].

misma magnitud de valor en los mismos espacios de tiempo. Pero en el mismo espacio de tiempo suministra valores de uso en diferentes cantidades: más, cuando aumenta la fuerza productiva, y menos cuando disminuye. Es así como el mismo cambio que tiene lugar en la fuerza productiva y por obra del cual el trabajo se vuelve más fecundo, haciendo que aumente, por ende, la masa de los valores de uso proporcionados por éste, reduce la magnitud de valor de esa masa total acrecentada, siempre que abrevie la suma del tiempo de trabajo necesario para la producción de dicha masa. Y viceversa [K, I, 57].

Los efectos de estos tres factores, duración, intensidad y productividad del trabajo, en la cantidad de valor producido pueden resumirse como sigue:

- Con intensidad y productividad constantes, el valor producido será tanto mayor cuanto más larga sea la *duración* del trabajo (variación *extensiva*).
- Con duración y productividad constantes, el valor producido será tanto mayor cuanto más elevada sea la *intensidad* del trabajo (variación *intensiva*).
- Con duración e intensidad constantes, el valor producido seguirá siendo el mismo *cualesquiera que sean las variaciones de la productividad*; sin embargo, la masa de *valores de uso* producidos aumentará con el aumento de la productividad; en consecuencia, disminuirá el valor unitario del mayor número de bienes producidos, entre los que se reparte una masa de *valor* que permanece constante.

El trabajo cualificado

Es necesario abordar ahora el caso particular del trabajo complejo o trabajo cualificado, este trabajo que “es la *exteriorización de una fuerza de trabajo* en la que entran costos de formación más altos” y que, por ello, “habrá de (...) objetivarse, *durante los mismos lapsos*, en valores proporcionalmente *mayores*” [K, I, 239]. Como hemos visto, el valor de las mercancías representa una cierta cantidad de trabajo humano en general, un cierto gasto de trabajo medio simple e indiferenciado. Pero en la realidad existen diversos tipos de trabajo, diversos niveles de cualificación. Es normal esperar que trabajos de complejidades diferentes contribuyan de maneras desiguales a la formación del valor.

Se ha definido el trabajo simple como el trabajo suministrado por todo individuo común, sin desarrollo especial de su organismo y de sus conocimientos. “El trabajo más complejo es igual sólo a trabajo simple *potenciado* o más bien *multiplicado*, de suerte que una pequeña cantidad de trabajo complejo equivale a una cantidad mayor de trabajo simple [K, I, 55]. Una hora de tiempo socialmente necesario de trabajo complejo equivale a 2, 4, 8 horas de tiempo socialmente necesario de trabajo simple. De ello resulta que el valor producido por una hora de trabajo complejo equivale a 2, 4, 8 veces el valor producido por una hora de trabajo simple.

La experiencia muestra que constantemente se opera esa reducción. Por más que una mercancía sea el producto del trabajo más complejo su *valor* la equipara al producto del trabajo simple y, por consiguiente, no representa más que determinada cantidad de trabajo simple. Las diversas proporciones en que los distintos tipos de trabajo son reducidos al trabajo simple como a su *unidad de medida*, se establecen a través de un proceso social que se desenvuelve a espaldas de los productores, y que por eso a éstos

les parece resultado de la tradición. Para simplificar, en lo sucesivo consideraremos directamente toda clase de fuerza de trabajo como fuerza de trabajo *simple* [K, I, 55].

Es necesario distinguir en primer lugar el trabajo *cualificado* de las dos características del trabajo que son la *habilidad* y la *intensidad* a las que Marx hace particular alusión en su definición del trabajo socialmente necesario. El trabajo cualificado es el trabajo específico de un oficio o de una profesión. Representa una especialidad o una forma particular de trabajo que es el resultado de un aprendizaje en el transcurso del trabajo o de una formación previa a su ejercicio. Ni que decir tiene que todo trabajo cualificado puede ser ejercido con un grado de intensidad variable, cuyas incidencias ya han sido examinadas en la sección precedente. Asimismo, puede ser ejercido con grados de habilidad o de destreza que varían de un individuo a otro. Como el valor de las mercancías producidas por un trabajo cualificado dado está determinado por las condiciones medias de producción del sector, del oficio o de la profesión, por el tiempo de trabajo socialmente necesario, el productor cuya habilidad fuera, por ejemplo, el doble del promedio, producirá dos veces más valor por unidad de tiempo. Diferentes grados de habilidad y de intensidad caracterizan a un mismo trabajo cualificado o a los trabajos que se ejercen en un mismo oficio o una misma profesión, mientras que diferentes grados de cualificación caracterizan a los diferentes trabajos que se ejercen en oficios o profesiones diferentes.

Las aproximadamente veinte líneas de *El capital* que Marx consagra al trabajo cualificado y a su reducción a trabajo simple multiplicado han sido un blanco privilegiado de sus adversarios que han creído encontrar el error fatal que elimina todo fundamento científico a su teoría del valor. Apoyándose en la cita que acaba de darse, sostienen que el razonamiento de Marx es un *razonamiento circular*: la norma de reducción del trabajo complejo al trabajo simple, dicen ellos, está deducida de la relación entre los valores de los productos del trabajo complejo y del trabajo simple y, en consecuencia, esta relación queda inexplicada. Esta crítica, repetida por numerosos autores, fue formulada en primer lugar por Eugen von Böhm-Bawerk en 1896 [Sweezy, 1949, 95-99]. En otros términos, si el producto del trabajo cualificado tiene más valor que el producto del trabajo no cualificado, debe ser porque la potencia creadora de valor del trabajo cualificado es superior a la del trabajo no cualificado. Pero hay que explicar entonces por qué es así, por qué y en qué proporciones el trabajo cualificado puede ser reducido a trabajo no cualificado. La explicación buscada, que solamente está sobrentendida en el corto pasaje de *El capital* que se ocupa del trabajo cualificado, se impone espontáneamente a partir de la comprensión general de la teoría del valor. Marx exponía ya su fundamento en la primera formulación publicada de su teoría del valor en la *Contribución a la crítica de la economía política* en 1859:

No corresponde tratar aún aquí las leyes que rigen esta reducción. Pero está claro que la reducción tiene lugar; pues en cuanto valor de cambio, el producto del trabajo más complejo es equivalente, en determinada proporción, al producto del trabajo medio simple, es decir que está equiparado a una cantidad determinada de ese trabajo simple [Marx, Contrib., 13-14].

Esta formulación de la *Contribución* hace desaparecer toda ambigüedad respecto a la manera como Marx considera la reducción del trabajo complejo al trabajo simple. Aunque, en esta fase de su recorrido, “todavía no ha llegado el momento de estudiarlo”, para él esta

reducción se encuentra regulada por leyes precisas y no por la relación entre los valores de los productos del trabajo cualificado y del no cualificado. Por tanto no hay ningún fundamento en las acusaciones de razonamiento circular formuladas a este respecto por sus críticos⁷.

El trabajo cualificado difiere del trabajo simple en que es el resultado de una actividad de formación que ha exigido un gasto de tiempo de trabajo. El trabajo cualificado cuenta como un múltiplo del trabajo no cualificado en la medida en que incorpora el trabajo que ha conducido a su formación. Un trabajador cualificado suministra, por así decirlo, su propio trabajo, que en ausencia de formación es trabajo simple, e, indirectamente, el trabajo suministrado por sus formadores, un trabajo incorporado en él con la forma de cualificación. Si, por ejemplo, la formación de un trabajador cuya vida activa es de 100.000 horas ha exigido el equivalente de 50.000 horas de trabajo simple, entonces cada hora de trabajo cualificado puede ser considerada como el equivalente a una hora y media de trabajo no cualificado [Hilferding en Sweezy, 1949, 140-148]. El trabajo empleado durante la formación de un tipo particular de trabajo entra así en el valor del producto del trabajo que así ha aumentado otro tanto. El trabajo cualificado, escribe Marx, “es la *exteriorización de una fuerza de trabajo* en la que entran costos de formación más altos” y que, por ello, “habrá de (...) objetivarse, *durante los mismos lapsos*, en valores proporcionalmente *mayores*” [K, I, 239]

El trabajo cualificado se objetiva “*durante los mismos lapsos*, en valores proporcionalmente *mayores*”. En otros términos, posee *una mayor potencia creadora de valor* que el trabajo no cualificado, lo que se desprende del tiempo de trabajo que ha necesitado su formación. No posee un *mayor valor* que el trabajo no cualificado, como ciertos intérpretes de Marx han explicado incorrectamente. El trabajo, siendo la sustancia creadora de valor, no puede él mismo tener valor. En su *Anti-Dühring*, Engels ilustra bien lo absurdo de esta noción de “valor del trabajo”:

No podemos hablar del valor del trabajo ni querer determinarlo, como no podemos hablar tampoco del valor del valor o determinar el peso, no de un cuerpo pesado, sino de la misma gravedad [AD, 175].

En este punto se hace necesaria una observación metodológica. El estudio del problema del trabajo cualificado, tal y como ha sido planteado hasta aquí, ha examinado las relaciones entre el gasto de trabajo de un tipo particular, cualificado o no, y el valor de las mercancías producidas por estos diversos trabajos. En ningún momento se ha hablado del *salario* pagado por estos trabajos. Como explica Marx, “no se trata del *salario* o valor que percibe el obrero por una jornada laboral, sino del *valor* de la mercancía en que su jornada laboral se objetiva” [K, I, 55, nota 15]. La razón de esto es la siguiente. En esta primera fase del camino seguido en *El capital*, estamos aún en el análisis de la relación más simple de la producción mercantil, la que hace intervenir a los productores de mercancías vinculados entre sí por el intercambio. En esta etapa, la categoría del valor es analizada solamente en su forma más simple, en sus relaciones con el trabajo. Todavía no hemos abordado la moneda y menos aún el capital y el trabajo asalariado. “En la presente fase de nuestra exposición, la categoría del salario aún no existe” [ibídem]; en la presente obra no se introducirá hasta el capítulo 3, “Capital y plusvalía”, y se profundizará en ella en el capítulo 5, “El salario”, en el que los diversos grados de cualificación se estudiarán en relación con las diferencias entre los salarios.

7. Véase a este respecto R. Rosdolsky [(1968) 1978, 565].

Para completar esta sección es interesante subrayar que la reducción del trabajo cualificado al trabajo no cualificado no es un paso exclusivo de Marx. El economista británico John Maynard Keynes (1883-1946), que ha tenido una influencia considerable en el pensamiento económico y la política económica del siglo XX (véanse los capítulos 13 y 14), proponía también tal reducción en su obra de 1936, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Para homogeneizar las cantidades de empleo, propone tomar “una hora de empleo del trabajo ordinario como unidad y ponderando una hora de trabajo especial proporcionalmente a su remuneración” [TG, 46]. A continuación, multiplicando estas unidades de empleo por una unidad de salario que es el salario de una hora de trabajo no cualificado, expresa la cantidad total de empleo en unidades de salario. Ni que decir tiene que fácilmente se constata que esta reducción de horas de trabajo cualificado a trabajo no cualificado, mediante la asignación de un coeficiente de ponderación proporcional a sus remuneraciones, es diferente a la de Marx y que el acercamiento aparente entre el método de Keynes, que expresa el empleo en unidades de salario, y la teoría del valor de Marx solamente es formal. Por otra parte, Keynes, aun sosteniendo que todo está producido por el trabajo, sitúa como un objetivo capital de su obra demoler lo que llama “los fundamentos ricardianos del marxismo”.

Como se ha mencionado anteriormente, la reducción del trabajo cualificado a trabajo no cualificado ha sido el objeto de numerosas críticas de autores contemporáneos. Algunos, como Paul Samuelson [1971], retoman y desarrollan las críticas de Böhm-Bawerk. Otros, como Michio Morishima [1973], concluyen en una incompatibilidad entre la existencia de una fuerza de trabajo heterogénea y la teoría del valor tal como fue formulada por Marx y de dicha incompatibilidad deducen la necesidad de abandonar esta teoría del valor y de reconstruir la teoría marxista sobre otras bases; según él, la reducción del trabajo cualificado a trabajo no cualificado debe utilizar los salarios de las diversas categorías de fuerza de trabajo como factores de proporcionalidad. Otros autores, como Samuel Bowles y Herbert Gintis [1977] proponen tener en cuenta no sólo los grados de cualificación de la fuerza de trabajo, sino también su segmentación según el sexo, la raza y diversas características, tales como la dimensión y el sector de actividad de las empresas que emplean la fuerza de trabajo. Desde su perspectiva, tal segmentación de la fuerza de trabajo entraña una heterogeneidad institucional que hace imposible la reducción de los diversos tipos de trabajo a una medida única. En consecuencia, proponen redefinir el valor de una mercancía como la suma de los tiempos de trabajo de estas diversas categorías heterogéneas y no reductibles de fuerza de trabajo. Ellos sostienen que una revisión tal de la teoría marxista del valor se libra de las cargas de incoherencia y de circularidad formuladas por Böhm-Bawerk, Samuelson y Morishima.

La igualación de los trabajos por el intercambio: un proceso único

La relación numérica que se ha establecido anteriormente en la ilustración hipotética de una conversión de trabajo cualificado en trabajo no cualificado es una relación de orden técnico: 1 hora de trabajo cualificado = 1 1/2 hora de trabajo simple, expresándose así los costes de formación del trabajo cualificado. Se puede imaginar fácilmente que tales relaciones podrían calcularse con una precisión bastante elevada a partir de un conocimiento experimental de los gastos directos e indirectos, expresados en tiempo de trabajo, para formar cantidades dadas de trabajadores con diversas cualificaciones. Se llegaría así a un sistema completo de ponderaciones donde cada tipo de cualificación estaría considerada como equivalente a tantas unidades de trabajo simple o no cualificado. Este problema de naturaleza técnica es

teóricamente resoluble, pero su solución práctica exigiría que la sociedad fuera una sociedad *organizada*, digamos una sociedad socialista democráticamente planificada que se daría como tarea, a partir de sus instancias regionales, sectoriales y central, la de calcular *directamente* las ponderaciones en cuestión; conociendo estas ponderaciones, la sociedad podría proceder después a una distribución racional de su fuerza de trabajo diversificada entre las actividades productivas en función de los objetivos a realizar, mediante la contabilización de los costes en horas de trabajo igualadas.

Obviamente, en la sociedad mercantil el problema se plantea en términos completamente diferentes. No existe un cálculo directo *a priori* de las relaciones cuantitativas que establezca los pesos relativos de los diferentes tipos de trabajo cualificado en unidades de trabajo simple. La sociedad está organizada pero de otra manera. Su único orden es el que resulta de la confluencia de las mercancías en el mercado. Los diferentes tipos de trabajo no son evaluados directamente en términos recíprocos. Su igualación en determinadas proporciones solamente es posible por la intermediación de la igualación de las mercancías en el intercambio, también en determinadas proporciones. “Al equiparar *entre sí* en el cambio *como valores* sus *productos* heterogéneos, equiparan recíprocamente sus diversos trabajos como trabajo humano [K, I, 90]”. Las relaciones de orden *técnico* entre trabajos de cualificaciones diferentes sólo se expresan bajo la forma *social* de los valores de las mercancías. Por ello Marx escribe que “la experiencia muestra que constantemente se opera esa reducción”, que “las diversas proporciones en que los distintos tipos de trabajo son reducidos al trabajo simple como a su *unidad de medida*, se establecen a través de un proceso social que se desenvuelve a espaldas de los productores, y que por eso a éstos les parece resultado de la tradición”. Por ello, en el caso de una mercancía producida por trabajo complejo, es “su *valor* [el que] la equipara al producto del trabajo simple y, por consiguiente, no representa más que determinada cantidad de trabajo simple” [K, I, 55]. En la sociedad mercantil, la reducción de los trabajos cualificados a trabajo simple, es decir, su igualación en determinadas proporciones, no se lleva a cabo directamente como se haría en el caso de una sociedad planificada a partir de una unidad de medida previamente determinada. Se lleva a cabo indirectamente por medio de la igualación de los productos del trabajo en tanto que valores, por la igualación de las mercancías en el intercambio.

De ahí llegamos a la siguiente constatación. El proceso de reducción del trabajo complejo al trabajo simple, que ha podido aparecer como un problema distinto, particularmente a causa de la atención que los críticos de Marx le han dado, al ver en él el punto más vulnerable de su teoría, no es realmente más que un caso particular de la reducción del conjunto de trabajos individuales concretos al trabajo medio simple e indiferenciado.

Los argumentos que los críticos de Marx han invocado sólo con respecto a la reducción del trabajo cualificado al trabajo simple habrían debido apuntar lógicamente al conjunto del proceso de reducción del trabajo concreto al trabajo abstracto. Todo trabajo concreto incluso no cualificado es diferente de cualquier otro trabajo concreto no cualificado. Todos los trabajos se distinguen entre sí por sus propiedades específicas, su intensidad, su productividad, por los peligros que representan para la salud y la seguridad, por su grado de cualificación. El intercambio los iguala, transforma sus diferencias cualitativas en diferencias cuantitativas. Bienes producidos por trabajos desiguales son igualados en el mercado en tanto que valores. Por un mismo proceso, único, el trabajo *privado* de los productores individuales toma la forma de trabajo *social*, el trabajo *concreto* toma la forma de trabajo *abstracto*, el trabajo *complejo* es reducido a trabajo *simple* y el trabajo *individual* a trabajo *socialmente necesario*.

No se trata de cuatro procesos distintos, sino de los diferentes aspectos del mismo proceso de igualación de los trabajos, que se lleva a cabo por medio de la igualación de los productos del trabajo en tanto que valores [Rubin (1928) 1974, 180].

4. LA LEY DEL VALOR

En las dos secciones precedentes se ha analizado el valor desde el punto de vista de su sustancia y de su magnitud, y en tanto que forma social. El doble aspecto, cualitativo y cuantitativo, de estas tres dimensiones indisolubles constituye el fundamento de la teoría del valor de Marx, cuya continuación en su desarrollo conducirá al estudio de las diferentes formas del valor y al paso del valor al dinero o moneda⁸.

Relaciones de intercambio y condiciones de la producción

Por su contenido cuantitativo de trabajo abstracto socialmente necesario incorporado en la mercancía, el *valor* depende de las *condiciones materiales de la producción*, condiciones que están sometidas a diversas variaciones de orden técnico relativas a la duración, a la intensidad, a la productividad y a la cualificación del trabajo. Pero Marx examina este contenido cuantitativo desde un ángulo cualitativo, desde el ángulo del valor como forma que toma el trabajo social en la economía mercantil. El valor no es una simple cantidad de trabajo; es trabajo con una forma social determinada, trabajo distribuido por efecto de la igualación de las mercancías en el intercambio.

Si recordamos, empero, que las mercancías sólo poseen objetividad como valores en la medida en que son expresiones de la misma unidad social, del trabajo humano; que su objetividad en cuanto valores, por tanto, es de naturaleza puramente social, se comprenderá de suyo, asimismo, que dicha objetividad como valores sólo puede ponerse de manifiesto en la relación social entre diversas mercancías [K, I, 58].

El valor sólo adquiere una expresión concreta mediante el intercambio, con la forma de *valor de cambio*. La teoría del valor de Marx es así una teoría integrada que, considerando el valor desde el doble punto de vista de su sustancia y de su forma, lo relaciona, hacia atrás, con el trabajo que es su fuente y por consiguiente con el proceso material de producción y, hacia delante, con el valor de cambio que es su expresión en el mercado.

Antes de Marx, la atención de los economistas clásicos [...] se concentró en el *contenido* del valor, principalmente en su aspecto cuantitativo (cantidad de trabajo), o en el *valor de cambio relativo*, es decir, en las proporciones cuantitativas del cambio. Sometieron a análisis los dos extremos de la teoría del valor: el desarrollo de la productividad del trabajo y la técnica como causa interna de las variaciones del valor, y los cambios relativos del valor de las mercancías en el mercado. Pero faltaba la vinculación directa entre estos dos hechos: la ‘forma del valor’ [...] Esta “forma del valor” une los extremos de la cadena: el desarrollo de la productividad del trabajo y los fenómenos del mercado. Sin

8. Sección 1 del capítulo 2.

la forma del valor, esos extremos se separan y cada uno de ellos se transforma en una teoría unilateral. Obtenemos los gastos de trabajo en el aspecto técnico independientemente de la forma social del proceso material de la producción [...] y las variaciones relativas de precios del mercado, una teoría de los precios que trata de explicar las fluctuaciones de estos fuera de la esfera del proceso de trabajo y separadamente del hecho básico de la economía social, del desarrollo de las fuerzas productivas [Rubin, (1928) 1974, 174-175].

Los predecesores de Marx estaban interesados solamente en el aspecto cuantitativo del valor, ya fuera en su contenido en tiempo de trabajo o en las proporciones en las que las cantidades de valor se intercambian. Desatendían su aspecto cualitativo, es decir, la característica social específica de la economía mercantil.

Marx demuestra que el valor sólo tiene significado si se considera con el doble aspecto de la forma y el contenido:

1. Sin la forma específica de la economía mercantil, no hay valor; el *contenido* que es el gasto de trabajo solamente toma la *forma* valor en la economía mercantil. Marx subraya el error de los economistas clásicos como Ricardo, quien considera “el *trabajo sin el cambio*, a pesar de que su sistema [...] se basa en el valor de cambio. Pero la explicación de ello está, simplemente, en que les parece evidente la *forma* de mercancía del producto, limitándose, por tanto, a considerar la *magnitud del valor*” [TPV, I, 186]. Desde esta perspectiva, desde la que se ve a la mercancía como la forma universal del producto del trabajo, la forma de toda sociedad, la relación entre el trabajo y el producto del trabajo se reduce a una relación puramente técnica y el término “valor” se convierte así en un simple sinónimo del término “trabajo”. Para Marx, estas relaciones técnicas no son el objeto del análisis económico.

2. Por otra parte, el intercambio de mercancías es, en sí mismo, incapaz de crear valor. El valor es una forma vacía si está desprovista de su contenido en trabajo.

Nuestro análisis ha demostrado que la forma de valor o la expresión del valor de la mercancía surge de la naturaleza del valor mercantil, y que, por el contrario, el valor y la magnitud del valor no derivan de su forma de expresión en cuanto valor de cambio [K, I, 74-75].

A este respecto, Marx critica las corrientes mercantilista y librecambista (esta última encarnada especialmente en Frédéric Bastiat), que conciben “la *magnitud misma del valor como el producto del cambio*, cuando en realidad sólo es la forma del valor o la forma de mercancía que el cambio infunde al producto “ [TPV, I, 187; véase también K, I, 74-75].

La teoría marxista del valor, elaborada como “crítica de la economía política”, aparece como una síntesis y una superación de ésta. Las relaciones de intercambio y las condiciones de la producción no son dos esferas autónomas.

1. Las relaciones de intercambio dependen de las condiciones de la producción:
 - Las mercancías de valores iguales, en las que están contenidas iguales cantidades de trabajo, se intercambian en proporciones que reflejan las condiciones materiales medias para su producción.

- Sus *valores de cambio*, sus *precios* cuando estos valores de cambio están expresados en dinero, reflejan sus *valores*, y éstos, determinados por su contenido en *tiempo de trabajo socialmente necesario*, reflejan las condiciones de la *producción*. Los términos reales de los intercambios particulares, es decir, los valores de cambio o precios relativos, pueden alejarse de los valores y experimentar fluctuaciones más o menos grandes; sin embargo, en promedio siguen rigiéndose por los valores.

2. A la inversa, toda la producción está organizada en función del intercambio y constantemente se modifica por sus resultados. A través del intercambio de los productos en tanto que valores es como se realiza el reparto del trabajo entre las diversas actividades. El valor, como toda categoría económica, expresa una relación social.

De estas caracterizaciones se deriva la formulación de una *ley del valor*, ley fundamental de la economía mercantil, que puede ser enunciada como sigue. En la sociedad mercantil:

1. Los productos del trabajo son mercancías, que tienden a intercambiarse en proporción a sus valores.
2. El reparto del trabajo social entre las diversas actividades se efectúa por medio del intercambio de mercancías, es decir, por medio de los valores.

En resumen, para Marx el análisis del valor, fundamento de la comprensión de la sociedad mercantil, no puede consistir

- ni en el análisis de las *relaciones de los individuos con las cosas* (relaciones técnicas entre los productores y los productos de su trabajo, o relaciones entre los consumidores y los bienes de consumo que resultan de sus preferencias personales o de evaluaciones subjetivas);
- ni en el análisis de las *relaciones entre las cosas* (relaciones cuantitativas de intercambio entre los productos).

Para él, el análisis del valor es el análisis de las *relaciones sociales* que se establecen *entre los individuos por medio de las cosas*. El intercambio de mercancías de igual valor no es más que el medio por el que se reparte el trabajo social en la sociedad mercantil y por el que se establece la coordinación entre productores así como entre productores y consumidores.

Valor y precio, oferta y demanda

Desarrollemos más el análisis de las relaciones recíprocas entre producción e intercambio, más precisamente entre valor y valor de cambio. El valor, tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía, refleja la condiciones de la producción. El valor de cambio es la relación en la que una mercancía es puesta en equivalencia con otra mercancía en el intercambio.

Supongamos dos mercancías, mesas y sillas. Por hipótesis, el trabajo (presente y pasado) socialmente necesario para producir una mesa es el doble del trabajo socialmente necesario para producir una silla. La relación entre los *valores* de las dos mercancías que se deriva de

las condiciones de *producción* es, por tanto, 1 mesa = 2 sillas. Si la relación que se establece *en el intercambio* entre estas dos mercancías es 1 mesa = 2 sillas, en otros términos, si el *valor de cambio* de la mesa expresado en número de sillas es 1 mesa = 2 sillas, entonces el valor de cambio coincide con el valor y tenemos una situación de *equilibrio*. Como hemos visto, los valores de cambio son los *precios relativos*, incluso si, en sentido estricto, el precio es el valor de cambio expresado en unidades monetarias; supongamos que el precio de la mesa es 100 dólares y el de la silla 50 dólares. Obtenemos la misma relación, 1 mesa = 2 sillas.

El intercambio de las mercancías por su valor representa por tanto una situación de equilibrio. Entonces, las condiciones de la producción determinan exactamente la relación de intercambio. Valor y valor de cambio coinciden y la distribución del trabajo entre las actividades está también en equilibrio. Toda transferencia de trabajo entre las actividades ha cesado y los productores no tienen ningún interés en modificar nada. Una situación tal de equilibrio es, obviamente, excepcional. En una economía mercantil, ningún productor conoce *a priori* la cantidad total de mercancías que la sociedad necesita, ni la cantidad que sus competidores producirán. La producción total de tal o cual mercancía será probablemente superior o inferior a la cantidad total que la sociedad desea consumir y que puede ofrecerse teniendo en cuenta sus medios. La oferta total excederá a la demanda total o a la inversa. El desequilibrio, más que el equilibrio, es la regla en la economía mercantil. Sin embargo, incluso estando afectada regularmente por crisis o recesiones, la economía mercantil no se hunde en el caos. Esto es así porque las perturbaciones continuas de su equilibrio provocan permanentemente tendencias hacia el restablecimiento de este equilibrio. Estas tendencias son el resultado de los mecanismos de mercado y de las variaciones de los precios.

En nuestro ejemplo, supongamos que las técnicas de producción siguen siendo las mismas, pero que debido a una sobreproducción de mesas, su precio ha disminuido a la mitad para fijarse en el mercado a 50 dólares; entonces, el valor de cambio de la mesa o su precio relativo en relación a la silla es 1 mesa = 1 silla. La relación de los precios no es igual que la de los valores. Con toda probabilidad, los productores de mesas estarán incitados a disminuir su producción y tendrán lugar modificaciones en la distribución del trabajo entre los sectores de la producción; y así hasta que se cierre la separación entre la relación de los precios y la de los valores. Las mismas modificaciones se producirán en sentido contrario en el caso de una producción insuficiente de mesas (o de sillas), que haya empujado al alza el precio de la mercancía que se ha convertido en escasa. El mecanismo que tiende a suprimir el desequilibrio entre oferta y demanda, a eliminar la sobreproducción o subproducción y a restablecer el equilibrio entre los sectores de producción, está provocado por la separación entre los valores y los precios del mercado.

Una separación tal puede ocurrir también tras el descubrimiento de una nueva técnica que permitiera, por ejemplo, disminuir a la mitad el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de mesas. En este caso, es la *relación de valor* la que se habría modificado; en lugar de 1 mesa = 2 sillas, en adelante tendríamos 1 mesa = 1 silla. Si, antes de la introducción de la nueva técnica, la relación de precios era la relación de equilibrio, o sea, 1 mesa = 2 sillas, ahora habría una desviación entre la nueva relación de valores y la antigua relación de precios de equilibrio todavía vigente por hipótesis, lo que desencadenaría el mecanismo destinado a cerrarla, con incidencias por prever en la distribución del trabajo social.

En la sociedad mercantil, los productores independientes no disponen de ninguna posibilidad de actuar de manera coordinada para acabar con los desequilibrios. Empeñados

en la “*bellum omnium contra omnes*”⁹ [guerra de todos contra todos] [...] no reconocen más autoridad que la de la *competencia*” [K, II, 433-434]. Sólo pueden influirse recíprocamente, inducir a tal productor a aumentar su producción, a tal otro a reducirla, por medio de la acción que ejercen sobre las cosas. Formalmente autónomos, están vinculados al conjunto de los productores y los consumidores por el intercambio. “[Ello] hace que [...] la independencia recíproca entre las personas se complementa con un sistema de dependencia multilateral y propio de cosas” [K, I, 131]. Sus acciones se contrarrestan, se completan, se compensan y su resultante es este sistema organizado de una manera particular que es la sociedad mercantil, de la que Marx escribe: “Este caos es, visto en su conjunto, su orden” [TAC, 15]. Los teóricos modernos de la “teoría del caos¹⁰”, uno de cuyos principios básicos es que, en todo sistema, se esconden modos de funcionamiento coherentes bajo su comportamiento aparentemente aleatorio, no podrían sino encontrar en esta fórmula de Marx todo el contenido de este principio. El pasaje siguiente sacado de *El capital* describe el movimiento de desorden de la sociedad mercantil y los mecanismos que le ordenan:

“Mientras que en la manufactura la ley férrea del número proporcional o proporcionalidad subsume determinadas masas de obreros bajo determinadas funciones, la casualidad y el arbitrio llevan a cabo su enmarañado juego en la distribución de los productores de mercancías y de sus medios de producción entre los diversos ramos sociales del trabajo. Ciertamente, las diversas esferas de la producción procuran mantenerse continuamente en equilibrio, puesto que si bien por una parte cada productor de mercancías tiene que producir un valor de uso, y por tanto que satisfacer una necesidad social especial, el volumen de estas necesidades difiere cuantitativamente y un nexo interno enlaza las distintas masas de necesidades, las concatena en un sistema de origen natural; puesto que, por otra parte, la *ley del valor* de las mercancías determina qué parte de todo su tiempo de trabajo disponible puede gastar la sociedad en la producción de cada tipo particular de mercancías. Pero esta tendencia constante de las diversas esferas de la producción a ponerse en equilibrio, sólo se manifiesta como reacción contra la constante abolición de dicho equilibrio. La norma que se cumplía planificadamente y *a priori* en el caso de la división del trabajo dentro del taller, opera, cuando se trata de la división del trabajo dentro de la sociedad, sólo *a posteriori*, como necesidad natural intrínseca, muda, que sólo es perceptible en el cambio barométrico de los precios del mercado y que se impone violentamente a la desordenada arbitrariedad de los productores de mercancías¹¹ [K, II, 433].

A la luz de estas consideraciones, la ley del valor, enunciada al final de la sección precedente, no debe comprenderse como una ley estática que describe solamente las condiciones de equilibrio del intercambio y de la distribución del trabajo social, sino como una ley que expresa la dialéctica del equilibrio constantemente perturbada, cuya ruptura misma desencadena los mecanismos requeridos para restablecerlo. Desde esta óptica, es preciso subrayar el juego de la oferta y la demanda como factor determinante en el establecimiento de los precios de mercado que están destinados a fluctuar alrededor de los centros de gravedad que

9. Fórmula tomada del *Leviathan* de Thomas Hobbes (1651), que Marx utiliza a menudo.

10. Véase la sección de la Introducción titulada “Lógica formal y lógica dialéctica”.

11. Las cursivas son mías, LG.

son los valores. Se trata por tanto del “juego” de la oferta y la demanda como *parte integrante de la ley del valor*, y no de una ley separada que se llamaría la “ley de la oferta y la demanda”. La oferta y la demanda determinan, en cada momento, el precio de las mercancías en el mercado. Este precio se establece en función de condiciones que cambian constantemente. Por consiguiente, una pretendida ley de la oferta y la demanda podría a lo sumo tomar acta en cada momento de que los precios son a veces más elevados, a veces menos, y registrar el hecho de que tal es el caso por diversas razones: escasez o sobreabundancia relativa. Ella no nos enseñará nada en cuanto al promedio alrededor del cual estos precios tienen tendencia a fluctuar. Para ello, hay que descubrir el valor y por tanto interrogarse sobre las condiciones de producción de la mercancía. Los precios sólo tienen interés en relación al valor que son dados a representar. No es su nivel absoluto lo que tiene interés desde el punto de vista de los mecanismos que rigen la economía mercantil, sino su alejamiento respecto al valor. El *valor* es el *regulador de la economía de mercado*, como el plan es el regulador de la economía planificada. La *ley del valor* enuncia los principios y sobrentiende las modalidades de esta regulación del intercambio de las mercancías y de la distribución del trabajo social.

5. LA VALIDACIÓN SOCIAL DE LOS TRABAJOS PRIVADOS

El trabajo necesario a escala de la sociedad

Los reajustes permanentes de la distribución del trabajo entre las distintas actividades ilustran el hecho de que los *trabajos privados* efectuados por productores independientes no son inmediatamente *trabajo social*. Para convertirse en trabajo social, es necesario que sus productos consigan intercambiarse, que experimenten con éxito la prueba del mercado, que logren venderse. La venta de los productos en el mercado expresa la *validación social del trabajo privado*. Las mercancías que no logren venderse o que se vendan con rebaja (a un precio inferior a su valor) han sido producidas, al menos parcialmente, en exceso. El tiempo de trabajo gastado para su producción era por hipótesis el tiempo de trabajo socialmente necesario, efectuado según la técnica media vigente en este tipo de producción. Por el contrario, en el plano de la sociedad global y en relación a la demanda total existente, una parte de la producción total de este tipo de mercancía ha sido producida en demasía; el trabajo gastado para esta producción excedentaria no era “necesario”; una parte del trabajo privado de este tipo no logra ser validado socialmente para llegar a ser trabajo social.

Supongamos [...] por último, que cada pieza de lienzo disponible en el mercado sólo contiene tiempo de trabajo socialmente necesario. Puede ocurrir, sin embargo, que la suma total de esas piezas contenga tiempo de trabajo gastado de manera superflua. Si el estómago del mercado no puede absorber la cantidad total de lienzo al precio normal de 2 chelines por vara, ello demuestra que se consumió, bajo la forma de fabricación de lienzo, una parte excesivamente grande del tiempo de trabajo social en su conjunto [K, I, 131].

Si se considera a cada productor privado individualmente, lo que importa es que su trabajo sea de una eficacia comparable a la del resto de los trabajos de su especie; sólo importa la norma técnica del tiempo de trabajo socialmente necesario. Si se considera ahora al conjunto

de productores de un sector dado, lo que importa además de que la oferta global no exceda a la demanda global, es que esté ajustada a la necesidad social:

Para que una mercancía se venda a su valor de mercado¹², es decir en relación con el trabajo socialmente necesario contenido en ella, la cantidad global de trabajo social que se emplea para la masa global de ese tipo de mercancías debe corresponder a la cantidad de las necesidades sociales, es decir a las necesidades sociales solventes [K, VI, 243].

El *tiempo de trabajo socialmente necesario* para la producción de una mercancía solamente depende de las normas técnicas de la producción de esta mercancía. El *tiempo de trabajo necesario a escala de la sociedad* para la producción de la cantidad total de este tipo de mercancía depende además de la necesidad social, es decir, de la demanda global de esta mercancía.

Valor y “valor de mercado”

Este problema es estudiado en detalle por Marx en el libro III de *El capital*, en un capítulo que trata de la igualación de la tasa de ganancia por la competencia. Él analiza como “las condiciones que rigen para el valor de la mercancía individual se reproducen aquí en cuanto condiciones para el valor de la suma global de un tipo [de mercancías]” [K, VI, 229], y designa a este último con la expresión *valor de mercado*. En el caso de la mercancía aislada, lo que importa es que el trabajo contenido en ella “represente trabajo socialmente necesario, y que por ello el valor individual [...] de la mercancía coincida con su valor social” [K, VI, 230]. Cuando no se considera ya la mercancía aislada, sino “la suma global de un tipo de mercancías”, hay que distinguir los valores individuales de las mercancías y su valor social que Marx llama *valor de mercado*. Las empresas que producen un tipo de mercancías se distinguen unas de otras por su productividad, es decir, por el tiempo de trabajo presente y pasado que les resulta necesario para producir estas mercancías, aunque el precio de mercado al que serán vendidas sea el mismo para todas ellas. Sus valores individuales difieren del valor social o valor de mercado. Marx reagrupa las empresas de un sector determinado en tres categorías: elevada, media y baja.

¿Cómo se establece el valor de mercado en estas condiciones? A primera vista, se podría esperar que esté determinado por las condiciones de producción de las empresas de productividad media. Este será el caso en general. Pero puede, en determinadas coyunturas, depender de las empresas de productividad elevada o baja. El factor determinante es el peso relativo de las diversas categorías o clases de empresas en la producción total. El valor de mercado será el valor individual de la categoría de empresas que tenga un peso preponderante en la producción total. Por ejemplo, si las condiciones medias son las que determinan el valor de mercado, entonces, aunque la oferta sea igual a la demanda, las empresas cuyo valor sea inferior al valor de mercado (empresas de alta productividad) obtendrán una ganancia superior a la ganancia media; aquellas en las que el valor individual sea superior al valor de mercado (empresas con productividad reducida) tendrán una ganancia inferior a la ganancia media.

Cuando la oferta es igual a la demanda, “la mercancía se venderá a su valor de mercado, cualquiera que sea, de los tres casos anteriormente examinados, el que regule ese valor de mercado” [K, VI, 234]. Por el contrario, si la oferta y la demanda no son iguales, tienen lugar

12. En lugar del término “valor”, Marx utiliza aquí la expresión “valor de mercado” que será definida posteriormente.

las siguientes modificaciones:

Cuando la cantidad [oferta] es demasiado pequeña, siempre regula el valor de mercado la mercancía producida bajo las peores condiciones, mientras que, cuando es demasiado grande, siempre lo hace la producida en las mejores condiciones; es decir, que uno de los extremos determina el valor de mercado, a pesar de que, con arreglo a la mera relación de las masas que han sido producidas bajo las diversas condiciones, otro tendría que ser el resultado [K, VI, 234-235].

En el caso de desviaciones entre la oferta y la demanda, el valor de mercado depende por tanto, en cierta medida, de esta desviación. A primera vista esto parece contradecir la definición del valor basada en el tiempo de trabajo socialmente necesario. Pero de lo que Marx da cuenta es de una modificación en *el interior del valor de mercado*, en los límites de las variaciones posibles de este valor de mercado impuestas por los valores individuales de tres categorías de productividad. A este respecto se deben aportar dos precisiones.

Consideremos primero una situación de equilibrio, situación A, en la que la oferta es igual a la demanda y en la que el valor de mercado está determinado por el gasto de tiempo de trabajo en la categoría de empresas de alta productividad, porque son ellas las que, por hipótesis, tienen el mayor peso relativo. Consideramos a continuación otra situación de equilibrio, situación B, en la que el valor de mercado está determinado esta vez por el empleo de trabajo en la categoría de las empresas de productividad media. Supongamos ahora que el equilibrio de la situación B se quiebra y que la oferta excede a la demanda. Llegamos a una situación C en la que son las empresas de alta productividad, como en la situación A, las que regulan el valor de mercado. Pero, indudablemente, A y C no son idénticas. A es una situación de *equilibrio*; la venta de los productos se efectúa a un precio de mercado igual al valor de mercado determinado normalmente por las empresas de alta productividad. En C, por el contrario, la venta a un valor de mercado determinado por las empresas de alta productividad es el resultado de un nivel de oferta anormalmente elevado. Se trata de una situación de *desequilibrio* que engendrará necesariamente una contracción de la producción y eventualmente un retorno a la situación inicial en la que el valor de mercado está regulado por las empresas de productividad media [Rubin (1928) 1974, 234-235].

Por otra parte, si la oferta, por hipótesis, continúa aumentando, ni que decir tiene que el valor de mercado no continúa disminuyendo, al haber alcanzado su mínimo que está establecido por las condiciones de producción de las empresas de alta productividad. El precio de mercado, por el contrario, al alejarse del valor de mercado, provocaría reacciones de reajuste, en este caso la contracción de la producción y un desplazamiento del trabajo hacia otros sectores. Es necesario comprender bien que entonces estaríamos en presencia de una *separación del precio de mercado en relación al valor de mercado* y no de una *modificación del valor de mercado* [Rosdolsky, (1968) 1978, 122]. En resumen, el valor de mercado sólo puede variar dentro de los límites impuestos por las condiciones de la producción.

Las variaciones de la necesidad social

Efectuadas estas precisiones relativas al establecimiento del valor de mercado, es decir, del valor cuando no se considera ya la mercancía aislada sino una masa de mercancías, podemos volver a la cuestión del equilibrio entre la oferta global y la demanda global de un tipo de

mercancía, como condición para su venta a su valor de mercado.

A fin de que el precio de mercado de mercancías idénticas, cada una de las cuales, sin embargo, ha sido producida bajo circunstancias individuales ligeramente diferentes, corresponda al valor de mercado y no diverja de él, no aumentando por encima del mismo ni disminuyendo por debajo de él, se requiere que la presión que ejercen mutuamente los diversos vendedores sea lo suficientemente grande como para lanzar al mercado la masa de mercancías que exigen las necesidades sociales, o sea la cantidad por la cual la sociedad puede pagar el valor de mercado [K, VI, 228-229].

Así definida, la necesidad social es la “necesidad social solvente” [K, VI, 229 y 243], basada en la capacidad de pagar, por consiguiente es una cantidad que varía en función de la magnitud del ingreso y de los precios de las mercancías.

Parece, pues, que del lado de la demanda hay cierta magnitud de determinada necesidad social, que requiere, para su satisfacción, una cantidad determinada de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esa necesidad es totalmente elástica y oscilante. Su carácter fijo es aparente. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o el salario en dinero más alto, los obreros comprarían mayor cantidad de esos artículos, y se presentaría una mayor “necesidad social” de esa clase de mercancías, prescindiendo por completo de los indigentes, etc., cuya “demanda” se halla aun por debajo de los más estrechos límites de su necesidad física [K, VI, 238].

Podríamos decir lo mismo de la demanda de bienes de producción por parte de las empresas, cuyo nivel varía en función de los precios. Las necesidades sociales “están condicionadas en lo fundamental por la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica” [K, VI, 230]. Su determinación remite necesariamente a las relaciones de producción, a las leyes internas de la producción mercantil y más precisamente de la producción capitalista.

Volvemos a ver que no puede explicarse absolutamente nada a partir de la relación entre la oferta y la demanda, antes de estar desarrollada la base sobre la cual opera esta relación [K, VI, 230].

Si la masa de productos ofrecidos en el mercado excede a la necesidad social, las mercancías deben ser vendidas a un precio de mercado inferior a su valor de mercado y viceversa. La separación entre valor y precio influirá a la vez en la oferta y la demanda, de manera que el bajo nivel de los precios incita a los productores a ajustar su oferta a la baja y a los consumidores a ajustar su demanda al alza. El nivel en el que alcanzan su equilibrio es el que corresponde al valor de mercado. Los cambios en la demanda que no están acompañados de cambios en las técnicas de producción no entrañan más que separaciones temporales de los precios de mercado respecto a los valores de mercado. Por el contrario, la introducción de nuevas técnicas permitirá producir de manera más eficaz y reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción, es decir, el valor de mercado. La necesidad social solvente podrá entonces aumentar, la demanda de la mercancía en cuestión aumentará; por otra parte, las perspectivas de ganancias acrecentadas creadas por la introducción de la nueva

técnica incitarán a los productores a incrementar su producción.

Por tanto, *la oferta y la demanda* están, *la una y la otra*, determinadas *por el valor* y por las modificaciones que él sufre debido al desarrollo de la productividad. Suponiendo un nivel dado de las necesidades de la población, el valor de las mercancías, determinado por el estado de la tecnología, regula los niveles de equilibrio de la demanda y de la oferta:

Si en consecuencia la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado [K, VI, 229].

La relación entre oferta y demanda sólo explica, por una parte, las divergencias de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y por la otra la tendencia a la anulación de esta divergencia [K, VI, 240].

Una modificación de las necesidades, que derivara de una modificación de los ingresos o de otros cambios, como el envejecimiento de la población o una actitud diferente ante ciertos productos que representen un riesgo para la salud o el medio ambiente, pero sin modificaciones de las condiciones técnicas de la producción, tendría una incidencia sobre las cantidades producidas de las diversas mercancías y sobre la distribución del trabajo entre los sectores, pero no tendría ninguna influencia sobre los valores de mercado que solamente están determinados por las condiciones de la producción.

El “valor de uso elevado a la potencia social”

La cantidad total de trabajo social a repartir entre las diversas actividades debe ser distribuida de tal manera que cada grupo de unidades de producción que producen un tipo particular de mercancías emplee sólo la fracción de trabajo social requerida para responder a la necesidad social.

Pues lo que sigue siendo *condición* es el valor de uso. Pero si el valor de uso de una *mercancía en particular* depende de que la misma satisfaga, de por sí, una *necesidad*, en el caso de la *masa social de los productos* de esa mercancía depende de que la misma sea adecuada a la necesidad social cuantitativamente determinada de cada tipo de producto en particular, y por ello el trabajo se halla proporcionalmente distribuido entre las diversas esferas de la producción en la proporción de estas *necesidades sociales*, que se hallan cuantitativamente circunscritas [...] La necesidad social, es decir el *valor de uso elevado a la potencia social*, aparece aquí como determinante de la cuota del tiempo global de trabajo social correspondiente a las diversas esferas de la producción en particular. Pero sólo se trata de la misma ley que se manifiesta ya en la mercancía individual, a saber, la de que su valor de uso es un supuesto de su valor de cambio, y por ende de su valor [...] Esta limitación cuantitativa de las cuotas, aplicables a las diversas esferas en particular de la producción, del tiempo social de trabajo, sólo constituye la expresión ulteriormente desarrollada de la ley del valor en general, pese a que el tiempo de trabajo necesario implica aquí un sentido diferente. Sólo una determinada

cantidad del mismo resulta necesaria para la satisfacción de las necesidades sociales. La limitación se produce aquí en virtud del valor de uso¹³ [K, VIII, 817-818].

El “valor de uso elevado a la potencia social” ejerce así una *función social* en la medida en que interviene en la distribución del trabajo. Él se presenta como una determinación formal, o determinación de forma¹⁴. Es objeto de estudio de la economía. Por otra parte, hemos podido constatarlo en la sección precedente, al estar determinada la propia necesidad social por el nivel del ingreso y los precios de las mercancías. En el caso de la mercancía aislada, el valor de uso es el simple sustento material del valor de cambio. Para una masa de mercancías, representa una necesidad social “cuantitativamente determinada” que requiere una distribución del trabajo proporcional a las necesidades sociales de las diversas mercancías.

Para que una mercancía se venda a su valor y que así queden cubiertos por la venta los gastos totales de tiempo de trabajo efectuados para su producción, es preciso que ella tenga un valor de uso social que responda exactamente a la necesidad social de esta mercancía.

Cada mercancía individual debe contener el *tiempo de trabajo socialmente necesario* correspondiente a las normas técnicas de la producción; la masa total de las mercancías debe además contener el *tiempo de trabajo necesario a escala de la sociedad* para responder a la necesidad social de esta mercancía. La necesidad social establece la cantidad de mercancías, producidas según las normas técnicas medias, que logrará venderse, la cantidad de trabajos privados que será validada socialmente o reconocida como trabajo social.

6. EL CARÁCTER FETICHE DE LA MERCANCÍA

En la economía mercantil, los productores sólo entran en relación entre sí y con los consumidores por medio de cosas, por medio de mercancías. En ella las relaciones sociales toman necesariamente la forma de relaciones entre cosas y sólo pueden existir con esta forma. Por tanto, el análisis económico que quiere penetrar esta realidad debe dirigirse no a las relaciones entre los individuos y las cosas, ni a las relaciones entre las cosas, sino a las relaciones entre los individuos por medio de las cosas. El mundo real en el que viven los individuos en la sociedad mercantil está regido así por las relaciones que se establecen en otro mundo, el de las mercancías.

De ahí que para hallar una analogía pertinente debamos buscar amparo en las neblinosas comarcas del mundo religioso. En éste los productos de la mente humana parecen figuras autónomas, dotadas de vida propia, en relación unas con otras y con los hombres. Otro tanto ocurre en el mundo de las mercancías con los productos de la mano humana. A esto llamo el fetichismo que se adhiere a los productos del trabajo no bien se los produce como mercancías, y que es inseparable de la producción mercantil [K, I, 89].

El fetiche de las sociedades primitivas es un objeto al que son atribuidas propiedades mágicas. El fetiche de la sociedad mercantil, la mercancía, es el objeto por medio del cual la

13. Las cursivas son mías, LG.

14. Véase el final de la sección 1 de este capítulo.

actividad económica se organiza, impuesta en cierto modo desde fuera de los productores autónomos, “como algo ajeno [...] como una fatalidad” [G, I, 84-86]. Es la “mano invisible” de la economía política clásica. En la sociedad mercantil, es la mercancía, y más precisamente su particularidad social que es el valor, el que es el regulador inconsciente de la economía. Pero a los ojos de los productores, el valor no es una propiedad social. Es considerado como una propiedad natural de la mercancía a la que se ve como una pura cosa.

Lo que interesa ante todo, en la práctica, a quienes intercambian mercancías es saber cuánto producto ajeno obtendrán por el producto propio; en qué proporciones, pues, se intercambiarán los productos. No bien esas proporciones, al madurar, llegan a adquirir cierta fijeza consagrada por el uso, parecen deber su origen a la naturaleza de los productos del trabajo [K, I, 91].

Esta transformación en cosa, o “reificación”, de una relación social de producción, analizada aquí en el caso de la relación más elemental de la producción mercantil, la relación de intercambio simple o relación de valor, no es específica de esta relación. La *reificación de las relaciones sociales* es una característica general de la economía mercantil y de su generalización, la producción capitalista, como los próximos capítulos mostrarán. A título de ejemplo, la identificación del capital con una masa de cosas, en este caso con los medios de producción, es una reificación de la relación social que es el capital, relación entre capitalista y trabajador asalariado. A la reificación de las relaciones de producción, Marx le asocia otra propiedad de la sociedad mercantil, la *personificación de las cosas*. El capitalista, por ejemplo, es una simple personificación del capital, el capital “en carne y hueso”, un individuo cuya razón de ser es la de hacer fructificar el capital. Volveremos sobre ello.

La importancia central de las relaciones mercantiles en la organización de la producción y de la distribución de los productos, más precisamente de las mercancías, tiene como consecuencia hacer aparecer al conjunto de las relaciones sociales como relaciones mercantiles. Esto se puede constatar fácilmente a partir de la transposición generalizada del vocabulario mercantil a todas las esferas de la vida política, social, cultural y afectiva. En francés por ejemplo, en lugar de decir de un dirigente político o de un gobierno que no ha “respetado sus compromisos”, se dice que no ha “entregado la mercancía” (*livré la marchandise*). Si no puede convencer a la población de la legitimación de una orientación que él propone, se dirá que es incapaz de “vender” su proyecto. También en francés, de la población que se niega a creer las promesas electorales se dirá, a la inversa, que no “compra” estas promesas. Si un individuo se compromete resueltamente en la defensa de una causa se dice que está “vendido” a esta causa. Un asalariado que traiciona a sus compañeros de trabajo para servir a los intereses del patrón es denunciado como un “vendido”; se le acusa de haber sido “comprado” por el patrón.

A los beneficiarios de los diversos servicios públicos que se ofrecen a la población gratuitamente o con bajas tarifas, y por tanto en función de criterios que escapan a los de la rentabilidad mercantil, se les designa, sin embargo, como la “clientela” de los organismos gubernamentales que ofrecen estos servicios. Se habla de los productos ofrecidos por los diversos departamentos de un hospital, aunque los cuidados ofrecidos sean gratuitos. También los receptores de asistencia sociales son denominados clientes de un servicio cuya única función es asegurar el pago de las prestaciones. Asimismo, a la población estudiantil de un centro universitario que tiene por misión la de educar y formar estudiantes se le designa

como una clientela a la que se venden los cursos. En la Universidad de Quebec, donde los profesores están agrupados por disciplinas en los departamentos que “administran los bancos de cursos”, y donde los estudiantes se reúnen en un módulo que corresponde a un programa de estudios, los departamentos son considerados como unidades de producción de cursos y los módulos como unidades de consumo que dirigen sus encargos de cursos a los diversos departamentos en función de la demanda y la “clientela”.

En francés, para expresar que algo ha sido muy divertido, se dirá que se le sacó el jugo al dinero, incluso cuando la diversión es la de una actividad completamente gratuita. Expresiones como “sacarle jugo al dinero” o “valer su peso en oro” se han convertido en simples sinónimos de la satisfacción traducida en términos mercantiles. Incluso cuando se desea evaluar o apreciar una cosa o un acontecimiento de manera cualitativa, no mercantil, las palabras de las que se dispone para decirlo son ellas mismas prestadas del vocabulario mercantil: en sentido literal, “evaluar” significa medir el valor, y “apreciar” significa medir el precio. A la inversa, a cualidades morales como la honestidad, la generosidad, etc. se les confiere un valor mercantil o un precio, es decir, un atributo que así lo adquieren en común con las mercancías; son valorizadas en términos mercantiles por una sociedad en la que todo está dominado por la mercancía.

Se dice igualmente “invertir” en cosas inmateriales como la amistad o las relaciones afectivas, una “inversión” de la que por supuesto se desea que sea “rentable”. Del mismo modo, se dice “invertir” en la compra de bienes de consumo duraderos, incluso cuando se trata de un puro consumo durante un largo período del que no se puede esperar ningún rendimiento financiero. Utilizando el mismo lenguaje, la propaganda militar, por ejemplo, incita a los jóvenes a “invertir en su futuro” enrolándose en las fuerzas armadas, etc. Estas pocas ilustraciones, que podrían multiplicarse fácilmente, permiten medir el alcance del reino de la mercancía, un alcance que desborda los simples intercambios de productos en los mercados para penetrar todos los poros de la vida social.

* * *

El análisis de la relación más simple de la producción mercantil, la relación de valor, se encuentra así completado, con excepción de una de sus dimensiones, el estudio de las diversas formas del valor. En la medida en que se trata del paso del valor al dinero o moneda, este estudio se ha integrado en el capítulo siguiente dedicado al dinero.

Al ser la relación de valor una relación de la producción mercantil en general, ella sólo ha hecho intervenir a los productores independientes vinculados por el intercambio. En una fase posterior del estudio, en el capítulo 9, veremos cómo, en el contexto específico de la producción capitalista, el valor y el valor de mercado toman la forma particular de “precio de producción”, definido como la suma de los costes de producción a los que se añade la ganancia media, igualada por la competencia entre los capitales. El precio de producción, forma que toma el valor en la producción específicamente capitalista, se convierte en este caso en el centro de gravedad alrededor del cual fluctúan los precios de mercado.

7. LA TEORÍA MARXISTA Y LAS OTRAS TEORÍAS DEL VALOR

Teorías objetivas y teorías subjetivas del valor

Las primeras formulaciones de la teoría según la cual el valor de un bien está determinado por la cantidad de trabajo empleada para su producción¹⁵ son, en Inglaterra, las de William Petty (1623-1687) en su *Treatises of taxes and contributions* (“Tratado de los impuestos y tributos”, 1662) y John Locke (1632-1704) en sus *Ensayos sobre el gobierno civil* (1690); en Francia, la de Pierre de Boisguillebert (1646-1714) en su *Dissertation sur la nature de la richesse, de l'argent et des tributs* (“Disertación sobre la naturaleza, el dinero y los tributos”, 1712), y en Estados Unidos, la de Benjamin Franklin (1706-1790) en su obra *Modesta investigación sobre la naturaleza y necesidad del papel moneda* (1719). Algunos años más tarde, en 1740, se reencuentra en un escrito anónimo de un autor inglés enunciada siguiendo la ley del intercambio proporcionalmente a los valores así definidos: “En los intercambios, el valor de las cosas útiles está regulada por la cantidad de trabajo necesariamente requerido y ordinariamente empleado para su producción¹⁶”. Después, James Steuart (1712-1780), en una obra publicada en 1767 titulada *Investigación sobre los principios de la economía política*, establece la diferencia fundamental entre el trabajo específicamente social que se manifiesta en el valor de cambio y el trabajo concreto productor de valor de uso.

Adam Smith (1723-1790), en su obra titulada *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, establece una distinción entre lo que llama los “dos significados diferentes” del término valor: valor de uso y valor de cambio (*valor in use* y *valor in exchange*), distinción que Aristóteles ya había puesto en evidencia en el siglo IV antes de nuestra era. Las cosas que tienen un gran valor de uso como el agua pueden no tener casi valor de cambio. Para otras, como por ejemplo los diamantes, ocurre lo contrario. En Smith, el valor de cambio está determinado por la cantidad de trabajo necesario para la producción de la mercancía. Pero él confunde la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo necesario para su producción con su determinación por lo que llama “valor del trabajo”. Ve al trabajo como “el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de lugar y de tiempo” [Smith, (1776) 1990, 35; las itálicas son mías, LG]. En su opinión, esta medida es *invariable*, porque una cantidad de trabajo determinado representa siempre para aquel o aquella que lo suministra, un sacrificio cuantitativamente igual. “Iguales cantidades de trabajo, en todos tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador”. En condiciones normales de salud, de fuerza y de actividad, de destreza y de habilidad, “ha de sacrificar siempre la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad” [ibídem, 33]. Por tanto, en Smith el trabajo está considerado como sacrificio y se le ve como lo que está en el origen del valor en la misma medida en que es sacrificio, lo que es una determinación puramente negativa del trabajo. Para Marx, como es sabido, el trabajo no debe ser considerado desde un punto de vista psicológico, según el placer o el desagrado que le procura al individuo, ni desde el punto de vista de la cantidad que en él está economizada¹⁷,

15. Véase la presentación que hace de ella Marx en el comienzo de la *Contribución* [Marx, Contrib., 36-48]. El estudio sistemático más conocido de las teorías del valor-trabajo es el de Ronald L. Meek, *Studies in the Labour Theory of Value* [Meek, 1956a].

16. *Some Thoughts on the Interest of Money in General, and Particularly in the Public Funds*, citado por Marx [K, I, 49, nota 9].

17. Véase la carta de Marx a Kugelmann del 11 de julio de 1868 [Marx-Engels, CK, 179-181].

sino desde el punto de vista de la relación entre el individuo y el objeto al que él da forma; el trabajo es una “actividad *creadora, positiva*” [G, II, 122].

Pero esta explicación del valor por el trabajo necesario para la producción de mercancías y que permite comprar o “encargar” una cantidad igual de trabajo contenido en otra mercancía, sólo es válida, en opinión de Smith, para una sociedad mercantil rudimentaria, anterior a la sociedad capitalista, anterior a la acumulación de capitales y a la apropiación del suelo y en la que el producto del trabajo pertenece por completo al trabajador. Al estar determinadas la ganancia del capital y la renta de los propietarios terratenientes por condiciones diferentes a las de los costes de trabajo, el valor de las mercancías en una sociedad capitalista ya no está determinado por el contenido en trabajo. En una sociedad tal, escribe Smith, el producto no pertenece ya por completo al trabajador, que debe compartirlo con el propietario del capital y con el propietario de la tierra. Así, “la cantidad de trabajo que se gasta comúnmente en adquirir o producir una mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible de adquirirse con ella, permutarse o cambiarse” [ibídem, 49]. Smith concluye: “El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella otra que se traduce en renta y en beneficio” [ibídem, 49]. Ni que decir tiene que esta concepción del valor medida por el trabajo “encargado” es muy diferente de una concepción del valor determinado por el contenido en trabajo. En ella se considera al trabajo como una mercancía de valor invariante que sirve de base a la medida de los valores de las otras mercancías. En este capítulo hemos visto que, en tanto sustancia del valor, desde toda lógica el trabajo no puede él mismo tener un valor. Por otra parte, en los capítulos 9 y 10 veremos cómo se plantea la cuestión, expuesta por Adam Smith, pero también por David Ricardo (1772-1823), del valor en el contexto específico de la producción capitalista.

Es precisamente en Ricardo, en su obra principal, *Principios de economía política y tributación*, publicada en 1817, donde la teoría clásica del valor-trabajo encuentra su expresión más completa. Contrariamente a Smith, Ricardo pone claramente en evidencia el principio de la determinación del valor por el *tiempo* de trabajo, pero su análisis se limita a la magnitud del valor y hace abstracción del valor como forma social particular de la sociedad mercantil; como los otros clásicos, ve la organización capitalista del trabajo como la forma natural del trabajo social. Oponiéndose a Ricardo, Jean-Charles Sismonde de Sismondi (1773-1842), en sus *Nuevos principios de economía política* (1819), saca a la luz la relación entre la magnitud del valor y el tiempo de trabajo necesario a escala de la sociedad, entre la necesidad de la sociedad y la cantidad de trabajo que basta para satisfacer esta necesidad.

El análisis de Ricardo procede de una crítica al de Smith que atribuye al trabajo encargado el papel de una medida del valor. También le reprocha no demostrar *cómo* la teoría del valor-trabajo se modificaría en las condiciones de la producción capitalista. Elaborando su tesis en relación con la situación política y los intereses conflictivos vinculados con las leyes cerealeras proteccionistas entonces en vigor en Inglaterra, Ricardo explica que, para un nivel de producción dado, un aumento de los precios de los cereales implica un aumento de los salarios, es decir, un aumento de la parte del producto social consumida por los trabajadores y en consecuencia una disminución de la parte que le toca al capital. Este resultado, que se desprende de la teoría del valor-trabajo y que pone en evidencia el antagonismo entre capital y trabajo, es el opuesto a aquél al que conducía la teoría de Smith. Si los precios debían formarse como Smith afirma, por la adición de tres elementos de costes determinados de forma autónoma, que son los salarios, las ganancias y la renta, un alza de los salarios tendría como único efecto un alza de los precios, sin reducción de las ganancias. El análisis de

Ricardo, contrariamente al de Smith, aborda el problema del valor desde un punto de vista general y no a partir del capitalista individual que ajusta sus precios añadiendo una justa ganancia al conjunto de sus costes. La preocupación principal de Ricardo es precisamente la de determinar las leyes que gobiernan la *distribución* del producto total entre las tres grandes clases sociales, los trabajadores, los capitalistas y los propietarios terratenientes.

La forma más acabada que la teoría clásica del valor encuentra en Ricardo es básicamente la que será objeto del estudio de Marx, es decir, de su crítica de la economía política. Después de Ricardo, la teoría clásica del valor no experimentará nuevos desarrollos hasta 150 años más tarde, con el nacimiento de una corriente “neo-ricardiana” (escuela de Cambridge), estimulada por la publicación en 1960 de una obra de Piero Sraffa (1898-1983) titulada *Producción de mercancías por medio de mercancías*.

Paralelamente a la elaboración de la teoría clásica del valor-trabajo, a principios del siglo XIX se desarrolla otra teoría del valor, la de la *economía vulgar*, como la designa Marx. Tal y como lo expone su principal representante, Jean-Baptiste Say (1767-1832), en su *Tratado de economía política* de 1803, se ve a la producción como resultado de los “servicios productivos” de tres elementos o factores de producción, el trabajo, el capital y los “agentes naturales”, que de hecho se resumen en la tierra. Salarios, ganancias y renta de la tierra son los precios de estos servicios productivos. Determinados por su oferta y su demanda, los ingresos de los servicios productivos, en opinión de Say, representan la justa remuneración que corresponde a su contribución respectiva a la obra común. Eficacia económica y justicia social serían así el doble resultado del libre juego de las leyes del mercado y de la competencia. Say presenta su teoría como la explicación de los “fundamentos del valor de las cosas”, formándose éstos por la adición de tres tipos de “costos” ocasionados por su producción, a saber, los salarios, las ganancias y la renta, los cuales, por otra parte, se establecen independientemente los unos de los otros. La caracterización por parte de Marx de este tipo de análisis con la expresión “economía vulgar” se explica por el hecho de que ella procede de la simple consideración de las “relaciones inmediatas” de la sociedad capitalista tal y como ellas aparecen desde el punto de vista del sentido común, quedándose en los fenómenos de superficie y negándose a ver las conexiones internas. La comprensión científica de la sociedad capitalista se sustituye por su defensa ideológica. La negación de los intereses conflictivos entre trabajo asalariado, capital y propiedad terrateniente, que la economía vulgar reduce a “factores” de producción que se comportan en armonía, le conduce al siguiente resultado contradictorio descrito por Marx:

Los diferentes ingresos emanan de fuentes totalmente distintas [la una a la otra], la renta de la tierra, el interés del capital y el salario del trabajo. No hay entre ellas relación alguna hostil, puesto que no media conexión interna alguna. Y si, por consiguiente, cooperan [las tres a la producción], ello quiere decir que [actúan armónicamente,] que son la expresión de la armonía [...] Si hay entre ellos algún antagonismo, éste nace simplemente de la competencia, [que se establece para saber] cuál de los agentes se apropiará una parte mayor del producto, del valor, que todos han contribuido a crear y, si a veces se van a las manos, con este motivo, ello es, en última instancia, el resultado final de esta competencia entre la tierra, el capital y el trabajo [...], acalorados en su lucha en torno al reparto del valor del producto, del que cada cual quiere obtener una parte mayor, lo que hace que su misma competencia se manifieste, simplemente, como un acicate de su misma armonía [TPV, III, 445-446].

En resumen, mientras que en Ricardo, para una cantidad dada de producto, el aumento de los salarios implica una disminución de las ganancias, para la economía vulgar los precios pueden absorber el crecimiento de los salarios sin disminución de las ganancias. Aquí encontramos el resultado que se extrae del análisis de Smith y de su teoría de los precios como suma de los mismos tres componentes. Es legítimo por tanto ver esta dimensión de la teoría de Smith como una anticipación de la economía vulgar. Además, Say se presenta a sí mismo como un continuador de Smith. Por otra parte, el eje Smith-Say se prolonga, a finales del siglo XIX, en los trabajos del marginalista Léon Walras (1834-1910) que retoma la noción de “servicios productivos” y la integra en su sistema de equilibrio general, versión moderna de la economía vulgar en el sentido dado por Marx.

En conjunto, la teoría clásica que, más allá de sus variantes, explica el valor por las condiciones de la producción, puede ser considerada como una teoría “objetiva” del valor, por oposición a una teoría “subjetiva” que busca la explicación del valor en la utilidad de los bienes y las preferencias subjetivas de los individuos. Por fundamentar el valor en el trabajo, la teoría marxista ha sido identificada como una teoría objetiva del valor. Pero esta denominación es inapropiada en la medida en que, reteniendo lo que la teoría marxista tiene en común con las otras teorías que explican el valor por las condiciones de la producción, tiende a reducirla a este carácter común. Como todo este capítulo ha demostrado, Marx no estudia el trabajo en tanto que elemento técnico de la producción. Él estudia la actividad laboral como fundamento de la vida social, en una sociedad en la que la conexión entre los individuos solamente puede expresarse bajo una forma material, bajo la forma de los productos del trabajo, en el intercambio.

Las primeras formulaciones de una teoría subjetiva del valor, que explican el valor de las cosas por su utilidad y por su escasez, son debidas a Étienne de Condillac (1714-1780), cuya obra, *El comercio y el gobierno considerados en su relación*, fue publicada en 1776 (año en el que apareció la *Riqueza de las naciones* de Smith), y a Jeremy Bentham (1748-1832), cuyas ideas están ampliamente inspiradas en Claude Adrien Helvétius (1715-1771)¹⁸. En su obra de 1789 titulada *Principios de moral y legislación*, Bentham propone fundar una ciencia integral del ser humano sobre el principio de utilidad. Según él, los placeres y las penas pueden ser científicamente medidos y se trata de hacer máxima la suma de placeres y mínima la suma de penas.

La explicación del valor por la utilidad tendrá adeptos entre los economistas clásicos. Se la encuentra en Jean-Baptiste Say y en Robert-Thomas Malthus, del mismo modo que en Adam Smith en el que coexiste con su teoría del valor-trabajo. Pero será desarrollada sobre todo, a partir de los años setenta del siglo XIX, por la escuela marginalista cuyos fundadores son William Stanley Jevons, Karl Menger y Léon Walras, que publican respectivamente *La teoría de la economía política* en 1871, *Principios de economía política* también en 1871, y *Elementos de economía política pura* en 1874. Sus sucesores respectivos en Inglaterra, Viena y Lausanne son Alfred Marshall (1842-1924) y Arthur Cecil Pigou (1877-1959), Friedrich von Wieser (1851-1926) y Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), y Vilfredo Pareto (1848-1923). La teoría “neoclásica” que ellos elaboran es una teoría de los precios, desarrollada estrictamente a partir de las evaluaciones subjetivas del consumidor aislado, sin relación

18. En lo que se refiere a Condillac y a Helvétius, filósofos franceses del Siglo de las Luces, véase la sección de la Introducción titulada “La vuelta del materialismo: Descartes, Bacon y Locke”.

con las condiciones de la producción¹⁹. Se basa en la siguiente hipótesis de comportamiento: un consumidor tenderá a procurarse cantidades de diversos bienes hasta que las relaciones entre los incrementos de satisfacción que ellas le suministran (utilidades marginales) y los precios que es necesario desembolsar para adquirirlos sean iguales. A esta ley se le denomina con el nombre de ley de proporcionalidad de las utilidades marginales a los precios de los productos. En el siglo XX, la teoría neoclásica se convertirá, con el transcurso de los años, en el objeto de una formalización matemática cada vez más elaborada, con su teoría del consumidor, su teoría de la empresa y su teoría del equilibrio general.

El siglo XX ha conocido también diversos intentos de integración de la teoría marginalista del valor y de los principios neoclásicos de la “racionalidad” económica con un marxismo purgado de su propia teoría del valor y redefinido como una simple filosofía social. Éste fue, en primer lugar, a principios de siglo, el caso del “revisionismo” en el seno de la socialdemocracia internacional cuyo principal representante es Eduard Bernstein [1899]; luego de las reinterpretaciones de Marx en términos de modelos matemáticos de equilibrio general (véase el capítulo 10) por numerosos autores como Michio Morishima [1973 y 1974] y, a partir de los años 80, de una corriente conocida como el “marxismo analítico” o el “marxismo de las elecciones racionales”, procedente del individualismo metodológico y que se fija como objetivo dar fundamentos microeconómicos al marxismo; esta corriente está identificada principalmente con John Roemer [1981].

Una “teoría hegeliana” del valor

Para terminar, hay que mencionar una contribución del historiador francés del pensamiento económico, Henri Denis, cuyo objetivo es la elaboración de una “teoría hegeliana” del valor que, según las pretensiones de su autor, demostraría la futilidad de los esfuerzos desplegados desde hace siglos para dar al valor un fundamento, la utilidad de los bienes o la cantidad de trabajo empleado para su producción. Denis ha expuesto esta teoría en dos obras, *La ‘economía’ de Marx, historia de un fracaso* publicada en 1980, y *Lógica hegeliana y sistemas económicos* publicada en 1984. La denomina teoría hegeliana “aunque no esté verdaderamente propuesta por el propio Hegel” [Denis, 1984, 82]. Por el contrario, Hegel “parece estar bastante lejos de ella [...]” y “adherirse al punto de vista de los economistas que tratan de precisar cuál es el *contenido* del valor [...]”, aunque “parezca dudar entre la teoría del valor utilidad y la teoría del valor-trabajo” [ibídem, 55-56]. Sin embargo, desde una perspectiva hegeliana, explica Denis, es preciso renunciar a buscar un *contenido* al valor de cambio, o mejor dicho al valor, del que el valor de cambio es la expresión fenoménica, como escribe Marx.

En resumen, desde esta óptica no existe el valor como una cosa distinta del valor de cambio. Sólo existe el valor de cambio y su expresión que es el precio. “Basta con decir, explica Denis, que la mercancía es valor de cambio en su esencia, y que la forma fenoménica de esta esencia es el precio” [ibídem, 81]. Según la teoría de la esencia de Hegel, no hay ningún contenido positivo, ningún fundamento, como por ejemplo el tiempo de trabajo socialmente necesario, en esta esencia de la mercancía que constituye el valor de cambio²⁰.

19. Véase la sección de la Introducción titulada “Determinación social de la producción”.

20. Henri Denis se apoya en los desarrollos de la teoría de la esencia de Hegel en la *Ciencia de la lógica*, en la que éste ilustra su argumentación con la ayuda del siguiente ejemplo: se dice que los planetas giran alrededor del sol debido a la *fuerza de atracción* entre el sol y los planetas. Pero si se pregunta: ¿qué es la

¿Cómo se crea el valor de cambio? Por la simple renuncia a un valor de uso que no representa ningún interés para quien lo posee, excepto en la medida en que se puede ceder para obtener a cambio un valor de cambio.

El valor de cambio no es ninguna cosa distinta de la universalidad que se constituye por la *negación* de la particularidad económica de la cosa, la negación de su utilidad o de su valor de uso.

El valor de cambio, que tiene un carácter *universal*, es lo opuesto al valor de uso o su negación: no posee ningún otro contenido. Por tanto, se le puede designar, en el lenguaje hegeliano, con el término de esencia, puesto que, en este lenguaje, la esencia es puramente la negación del ser [Denis, 1984, 55 y 84].

Por tanto, en tanto que *esencia*, el valor de cambio es “pura negación”. Sólo posee existencia al dar nacimiento al *fenómeno* que es el precio [Denis, 1980, 91].

Más allá de esta terminología que ni siquiera alcanza a la de las tabernas, y a pesar de los esfuerzos de esta nueva teoría del valor por desmarcarse de las teorías existentes, no es difícil encontrarle relaciones de parentesco con ellas. En resumen, al estar creado el valor de cambio por la simple “negación” del valor de uso, es al intercambio como tal al que se le ve como creador del valor de cambio. La “teoría hegeliana” de Henri Denis reúne así los puntos de vista mercantilista y librecambista²¹ según los cuales es el intercambio mismo el que es creador de valor. Incorpora también el punto de vista de Samuel Bailey (1791-1870), adversario de Ricardo a quien Marx ha dedicado muchas páginas, quien consideraba el concepto de valor como un concepto perfectamente inútil, y veía la observación de las proporciones variables en las que se intercambian los bienes como la única preocupación digna de interés. En resumen, la “teoría hegeliana” del valor es una teoría de los precios. Se ocupa de los fenómenos del mercado separados de la producción y de la actividad laboral como fundamento de la vida social. Desde esta óptica, analiza el intercambio como un dato:

Saber por qué existen los cambios, es decir, las economías mercantiles, compete a la filosofía de la historia. El economista debe más bien tomar como punto de partida el *hecho* de que exista una economía basada en el intercambio; esto se encuentra dado por la historia como está dado por la naturaleza el hecho de que existan perros y gatos [Denis, 1984, 66].

Para Marx, como hemos visto, saber *por qué* existe el intercambio es una cuestión central de la teoría del valor en tanto que análisis de una sociedad que constituye un estadio

fuerza de atracción?, se responde: ¡es la fuerza que hace que los planetas giren alrededor del sol! En esta respuesta, no se dice nada en cuanto al contenido, que es lo que hay en el fenómeno. El “contenido positivo” de la fuerza (su fundamento o aquello que lo explica) es la existencia empírica (el fenómeno) del cual ella debe ser el fundamento [Hegel, *Ciencia de la lógica*, La doctrina de la esencia, libro segundo, tercer capítulo, “El fundamento”, tomo 2, (1812) 1968, 97-98].

21. Véase la sección titulada “Relaciones de intercambio y condiciones de la producción” al principio de la 4ª parte del presente capítulo. Es interesante subrayar que Frédéric Bastiat, representante de la corriente librecambista a la que Marx concede mucha atención, es autor de un libro titulado *Armonías económicas*. El punto de vista que defiende en él, el de la posible armonía entre las clases en el capitalismo es el que retoma Henri Denis en los términos modernos de la colaboración social entre patronal, sindicatos y gobiernos. Denis presenta esta fórmula como la adaptación moderna del corporativismo del que Hegel era partidario [1984, 156-157].

particular del desarrollo histórico y que es el producto mismo de este desarrollo. Para Henri Denis, esta cuestión no es relevante para el análisis económico sino para la filosofía de la historia. En su opinión, ella es tanto más secundaria cuanto, para él como para la economía política clásica y neoclásica de las que pretende desmarcarse por el lenguaje hegeliano, el desarrollo histórico se acaba con la sociedad mercantil. De acuerdo filosófico con Hegel, ha proclamado el fin de la historia²².

Los caracteres distintivos de la teoría marxista del valor

En diversas ocasiones a lo largo de este capítulo se ha hecho mención de los caracteres que distinguen la teoría marxista del valor de las elaboraciones de la economía política clásica y, llegado el caso, de la teoría neoclásica. A manera de conclusión, se los puede resumir como sigue:

1. Marx considera la producción mercantil no como la forma universal de la producción, sino como la producción en un estadio particular del desarrollo histórico en el que los productos del trabajo toman la forma de mercancías, en la que los bienes útiles se intercambian en tanto que valores.

2. Él analiza lo que es específico de la producción mercantil, la producción de valores, y no los valores de uso como tales; éstos sólo son objeto de análisis si desempeñan una función social determinada. En esto Marx se distingue de ciertos representantes de la escuela clásica, como Say y Malthus, para quienes el valor depende de la utilidad de los objetos. Esta concepción del valor se encuentra también en parte en Smith, pero ha sido sobre todo la de la corriente marginalista, nacida en los años setenta del siglo XIX, y que está en el origen de la teoría neoclásica moderna.

3. La sustancia del valor es el trabajo, no el trabajo abstracto en general, sino el trabajo abstracto organizado bajo una forma social determinada, la de la economía mercantil.

4. Esta sustancia del valor es una sustancia social. En consecuencia, la teoría marxista no es una teoría naturalista del valor; el trabajo no es considerado desde un ángulo fisiológico o técnico, sino desde un ángulo social. La reducción del trabajo a su contenido técnico haciendo abstracción de la forma social de la economía mercantil, y la identificación que resulta entre trabajo y valor, son características de la economía política clásica, no de la teoría marxista. Es precisamente a tal reducción de la teoría marxista, que en tal caso quedaría vaciada de su aportación específica, a lo que conducen las interpretaciones matemáticas modernas de Marx, entre ellas, aquellas que proceden de las tablas de intercambios intersectoriales de Wassily Leontief (1906-1999), en las que los precios se derivan de relaciones técnicas entre los sectores y se basan en las cantidades de trabajo utilizadas directa e indirectamente, son presentadas como una ilustración de la teoría marxista del valor-trabajo.

5. En el contexto histórico particular de la producción mercantil, el trabajo toma *necesariamente* esta forma social que es el valor. Mediante el análisis, la economía política

22. Véase la sección de la Introducción titulada "¿El fin de la historia?".

clásica había descubierto el contenido del valor que es el trabajo. Marx explica *por qué*, en un estadio particular del desarrollo histórico, este contenido que es el trabajo toma necesariamente la forma que es el valor. A la dimensión *analítica* de la teoría del valor- trabajo en la que los clásicos se quedan detenidos, se añade la dimensión *genética de las relaciones sociales*, dimensión decisiva del método dialéctico de Marx, que le desmarca fundamentalmente de los clásicos.

6. La medida del valor está basada en la duración del trabajo. No es una medida invariable como la que buscaban Smith y Ricardo; se modifica por diversos factores como son la intensidad, la productividad y la calidad del trabajo.

7. La teoría marxista del valor no consiste en el análisis de las relaciones de los individuos con las cosas (relaciones técnicas entre productores y productos de su trabajo o relaciones subjetivas entre consumidores y bienes de consumo), ni de las cosas entre ellas (relaciones cuantitativas de intercambio entre los productos). Consiste en el análisis de las relaciones entre individuos por medio de cosas.

8. Es una teoría que encuentra las raíces del valor en el trabajo, es decir, en las condiciones de la producción, y que ve el valor expresándose necesariamente en el intercambio y por el intercambio. Productividad del trabajo y fenómenos de mercado no están separados para dar lugar a dos teorías unilaterales, una que explica el valor a partir de los gastos de trabajo considerados bajo su aspecto técnico, como en Ricardo; y la otra que se limita al análisis de los cambios de precios independientemente de la esfera de la producción, como en Samuel Bailey, o que ve al valor como el producto mismo del intercambio, como en los mercantilistas. En la teoría del valor de Marx, producción e intercambio están relacionados; las condiciones de la producción determinan las condiciones de equilibrio del intercambio. Las relaciones entre valor y valor de cambio, o relaciones entre valor y precio del mercado, reflejan la desviación entre la oferta y la demanda, desviación que tiende a cerrarse en una tendencia al restablecimiento de un equilibrio que, por otra parte, está constantemente perturbado.

CAPÍTULO II

Dinero

El capítulo precedente ha mostrado que Marx analiza el valor desde el punto de vista de su sustancia y de su magnitud y en tanto que forma social; estas tres dimensiones indisolubles constituyen el fundamento de su teoría del valor. El objetivo del presente capítulo es proseguir el análisis del valor en tanto que forma social necesaria de la economía mercantil, comprender por qué el dinero es necesario y analizar la naturaleza y las funciones de esta última.

1. GÉNESIS Y SUSTANCIA DEL DINERO

Como hemos visto, los valores de las mercancías son una realidad puramente social, que sólo puede ponerse de manifiesto, escribe Marx, “en la relación social entre diversas mercancías” [K, I, 58]. El *valor* sólo adquiere una expresión concreta en el intercambio, con la forma de *valor de cambio*; es esta última la que será ahora el objeto de estudio.

Habíamos partido, en realidad, del valor de cambio o de la relación de intercambio entre las mercancías, para descubrir el valor de las mismas, oculto en esa relación. Es menester, ahora, que volvamos a esa forma en que se manifiesta el valor [K, I, 58-59].

En las sociedades mercantiles desarrolladas, el intercambio se hace por medio del dinero. Históricamente, esta forma de intercambio ha estado precedida por la forma más simple que es el trueque, es decir, el intercambio directo de una mercancía por otra. El análisis de esta forma más simple del intercambio, explica Marx, suministra la clave de la comprensión de las formas más desarrolladas, la clave del “enigma de la moneda”. Él se propone por tanto

hacer la *génesis* de la forma moneda a partir de la forma simple del trueque.

Precisemos que se trata de analizar las diferentes formas (forma simple, forma total o desarrollada, forma general y forma moneda) que toma el valor en el curso de su desarrollo. No debe confundirse el sentido dado aquí al término “forma” con el sentido más general que ha sido tratado hasta ahora cuando se ha hablado del valor como la “forma” social que toma el gasto de trabajo en la economía mercantil.

Forma simple del valor

La relación de valor más simple es la relación que se establece entre dos mercancías A y B. Si x unidades de A se intercambian por y unidades de B, tenemos que $xA=yB$, o xA valen yB : 1 mesa = 2 sillas, 20 varas de lienzo = 1 chaqueta.

El secreto de *toda* forma de valor yace oculto bajo esta *forma simple de valor*. Es su análisis, pues, el que presenta la verdadera dificultad [K, I, 63].

En la expresión $xA=yB$, las dos mercancías A y B desempeñan papeles distintos. A expresa su valor en B y B sirve de materia para la expresión de este valor.

A la primera mercancía le corresponde un papel activo; a la segunda, uno pasivo. El valor de la primera mercancía queda representado como *valor relativo*, o sea, reviste una *forma relativa de valor*. La segunda mercancía funciona *como equivalente*, esto es, adopta una *forma de equivalente*.

La forma relativa de valor y la forma de equivalente son aspectos interconectados e inseparables, que se condicionan de manera recíproca, pero constituyen a la vez *extremos excluyentes o contrapuestos*, esto es, *polos de la misma expresión de valor* [...] El valor del lienzo, como vemos, sólo se puede expresar *relativamente*, es decir, *en otra mercancía*. La *forma relativa de valor* del lienzo supone, pues, que *otra* mercancía *cualquiera* se le contraponga *bajo la forma de equivalente* [K, I, 60].

La relación de equivalencia es una relación de polaridad, una relación entre dos polos indisolubles y que se excluyen mutuamente. Una mercancía no puede expresar su propio valor, sólo puede servir de materia para la expresión del valor de otra mercancía. La expresión $xA=yB$ puede ser invertida: $yB=xA$, pero entonces las dos mercancías cambian de papel; A se convierte en el equivalente y el valor de B se expresa en relación a unidades de A. Por tanto, una misma mercancía no puede presentarse a la vez con la forma relativa y con la forma equivalente, formas que se excluyen mutuamente.

Las dos mercancías cualitativamente distintas que son A y B sólo pueden ser comparadas cuantitativamente si se les pone en relación con la misma unidad. Su carácter común es el trabajo humano abstracto que ha sido gastado para su producción y el valor de cada una es la cantidad de trabajo socialmente necesario materializado en ella. Cuando el valor de la mercancía A (el lienzo) se expresa en relación a unidades de la mercancía B (la chaqueta) que desempeña el papel de equivalente, este último se convierte, en este rol, en una *forma de existencia del valor*. Sin embargo, considerada aisladamente, la chaqueta sólo es un objeto de utilidad, un simple valor de uso, como cualquier otra mercancía.

Esto demuestra, simplemente, que la chaqueta, puesta en el marco de la relación de valor con el lienzo, importa más que fuera de tal relación, así como no pocos hombres importan más si están embutidos en una chaqueta con galones que fuera de la misma [...]

Por intermedio de la relación de valor, pues, la *forma natural* de la mercancía B deviene la *forma de valor* de la *mercancía A*, o el cuerpo de la mercancía B se convierte, para la mercancía A, en espejo de su valor [...] El *valor de la mercancía A*, expresado así en el *valor de uso de la mercancía B*, adopta la forma del valor relativo [K, I, 63 y 65; cursivas mías, LG].

Comoquiera que, con cada variación de la productividad del trabajo, A y B pueden cambiar de valor, en el mismo sentido o en sentidos opuestos y en proporciones variables, el valor relativo de A en unidades de B evolucionará en consecuencia. Puede aumentar o disminuir aunque su valor permanezca constante, permanecer constante aunque su valor cambie, aumentar, disminuir o permanecer constante cuando se produzcan cambios simultáneos, pero en proporciones que pueden ser diferentes, en los valores respectivos de A y de B.

Pero debemos fijar la atención principalmente sobre la naturaleza de la relación de valor y las propiedades específicas de las formas relativa y equivalente. La forma *natural* de la mercancía B que desempeña el papel de equivalente, escribe Marx, es la forma *valor* de la mercancía A, lo que significa que el *valor* de la mercancía A se expresa en el *valor de uso* de la mercancía B. El valor del lienzo se establece como un cierto número de unidades de chaquetas. De modo que mientras la magnitud cuyo valor se encuentra en la forma relativa se expresa siempre como cantidad de valor, tenemos el hecho, por el contrario, de que “en la ecuación del valor el equivalente revista siempre, únicamente, la forma de una cantidad simple de una cosa, de un valor de uso” [K, I, 69].

El valor de uso se convierte en la forma de manifestación de su contrario, el valor. El trabajo concreto que ha servido para producir el equivalente es la forma de manifestación de su contrario, el trabajo humano abstracto. Posee la forma de la igualdad con el trabajo que ha producido la otra mercancía y se presenta así, aunque sea un trabajo privado, como el trabajo “en forma directamente social”; su producto es inmediatamente intercambiable con cualquier otra mercancía [K, I, 72].

En la medida en que la forma relativa expresa el valor de una mercancía en unidades de otra mercancía, “esta expresión denota, por sí misma, que en ella se oculta una relación social” [K, I, 71]. Con la forma equivalente la cuestión es completamente distinta. Esta forma sugiere más bien la inexistencia de tal relación. El equivalente parece tomar *de su propia naturaleza* su propiedad de expresar el valor:

La chaqueta parece poseer también por naturaleza su forma de equivalente, su calidad de ser directamente intercambiable, así como posee su propiedad de tener peso o de retener el calor. De ahí lo enigmático de la forma de equivalente, que sólo hiere la vista burguesamente obtusa del economista cuando lo enfrenta, ya consumada, en el dinero. [...] No vislumbra siquiera que la más simple expresión del valor [...] ya nos plantea, para que le demos solución, el enigma de la forma de equivalente [K, I, 71].

El gran interés de la forma simple es el de sacar a la luz desde este estado elemental, el del

trueque, el aspecto enigmático del equivalente, “el secreto de *toda* forma de valor” [K, I, 63].

Forma total o desarrollada y forma general

La forma simple pasa de ella misma a una forma más completa. La forma simple consiste en poner una mercancía A en relación con una única mercancía B que, por esto, es un equivalente simple, inmediatamente intercambiable sólo con la mercancía A. Pero la mercancía en la que A expresa su valor puede ser cualquier mercancía, B, C, D, E, etc. Obtenemos así la forma total o desarrollada: $x_A = y_B = z_C = w_D = \dots$ El valor de la mercancía A se expresa indistintamente en una sucesión innumerable de diferentes valores de uso. Pero este valor sigue siendo el mismo, aunque el valor relativo cambie según se exprese en unidades de B, de C, o de D. Así “se vuelve obvio que no es el intercambio el que regula la magnitud de valor de la mercancía, sino a la inversa la magnitud de valor de la mercancía la que rige sus relaciones de intercambio” [K, I, 78]. Hemos visto que el origen del valor no debe ser buscado en el intercambio, sino en las condiciones de la producción, en el gasto de tiempo de trabajo necesario para la producción.

La forma *desarrollada* del valor relativo tiene como consecuencia la forma *particular* de cada equivalente. Ella da lugar a una serie infinita de *equivalentes particulares*. “El tipo de trabajo útil, concreto, determinado, contenido en cada equivalente particular de mercancías, no es más que una forma *particular*, y por tanto *no exhaustiva, de manifestación del trabajo humano*” [K, I, 79]. Sin embargo, realmente la forma total $x_A = y_B = z_C = w_D = \dots$, no es más que una serie de expresiones de la forma simple, $x_A = y_B$, $x_A = z_C$, $x_A = w_D$, etc., de suerte que los valores de B, C, D, etc., únicamente pueden ser expresados en relación a unidades de la mercancía A, que se convierte en el *equivalente general*. La identificación de esta mercancía como equivalente general es “la obra común del mundo de las mercancías” [K, I, 81], que en adelante expresan todas su valor en el mismo equivalente. La mercancía que desempeña este papel es inmediatamente intercambiable por todas las demás mercancías. Su forma natural o valor de uso es la forma oficial de los valores. El trabajo privado que lo ha producido adquiere el carácter de trabajo social, la forma de igualdad con todos los demás trabajos.

El desarrollo de la forma simple a la forma general puede resumirse así:

1. La forma *simple* del valor relativo de una mercancía supone otra mercancía cualquiera como equivalente *accidental*.
2. La forma *desarrollada* del valor relativo de una mercancía imprime a todas las demás mercancías la forma de *equivalentes particulares*.
3. La forma *general* del valor relativo de todas las (demás) mercancías da a una mercancía específica la forma de *equivalente general*.

De hecho, el equivalente general es excluido de la masa total de mercancías que expresan su valor en él. Como hemos visto al principio de esta sección, las formas valor relativo y equivalente se excluyen mutuamente. El equivalente general no puede servirse a sí mismo de equivalente. Sólo puede expresar relativamente su valor en términos generales de las otras mercancías. Teóricamente, el papel de equivalente general puede ser desempeñado por cualquier mercancía, excluida por todas las demás como equivalente. La mercancía específica en la que se fija finalmente este papel en la sociedad es designada con el nombre de *moneda* o

*dinero*¹. Su función social específica es la de “desempeñar *dentro del mundo de las mercancías* el papel de equivalente general” [K, I, 85].

Al ser el mismo mercancía, el dinero difiere de las otras mercancías en una relación de equivalencia que es una relación de polaridad. La polaridad entre mercancías y dinero es la forma que toma la polaridad elemental entre valor relativo y equivalente. El valor de uso de la mercancía que desempeña el papel de dinero, por ejemplo el oro, se desdobra. Además de su valor de uso particular para fines industriales o como materia prima en la producción de joyas, etc., adquiere un valor de uso general, “un valor de uso formal que deriva de sus funciones sociales específicas” [K, I, 110]. En tanto que tal, se convierte en objeto de estudio de la economía².

El valor de una mercancía expresada relativamente en unidades de la mercancía que desempeña el papel de moneda o dinero es su *precio*. El precio es por tanto la expresión monetaria del valor.

Así se encuentra completada la *génesis* del dinero como forma de valor, a partir de la forma más simple de relación de valor, la que pone en presencia dos mercancías. Es esencial sacar a la luz el carácter particular de este resultado. El dinero en Marx no es una cosa que se introduzca después desde el exterior, que, por así decirlo, se incorpore a una economía “real” o no monetaria como lo hace la teoría neoclásica. En Marx no hay dicotomía entre lo real y lo monetario, el dinero no es un “velo” detrás del cual es necesario buscar para penetrar los fenómenos reales. Es una categoría económica que se desarrolla simultáneamente con las de mercancía y valor. En tanto que expresa el valor, ella nace en el desarrollo del intercambio mismo. La deducción dialéctica del dinero a partir del valor ha permitido comprender *cómo* y *por qué* una mercancía se convierte en moneda.

Las mercancías no se vuelven conmensurables por obra del dinero. A la inversa. Por ser *todas* las mercancías, en cuanto valores, *trabajo humano objetivado*, y por tanto conmensurables entre sí y para sí, pueden medir colectivamente sus valores en la misma mercancía específica y ésta convertirse en su medida colectiva de valor, esto es, en dinero [K, I, 115].

Estos resultados eliminan toda base a las concepciones que veían al dinero como un puro símbolo o como una simple ficción convencional, sancionada por el consentimiento universal de los hombres [K, I, 110-112].

Como en ciertas funciones se puede remplazar el oro por simples signos, surgió el otro error, el de que el oro mismo sería un simple *signo* [K, I, 110-111].

La puesta en evidencia, desde el análisis de la forma simple ($xA=yB$), de la particularidad del equivalente, que parece tomar de su propia naturaleza su aptitud para expresar el valor de otra mercancía, permite comprender que el dinero, en tanto que equivalente general, parece tomar también de su propia naturaleza su propiedad de expresar los valores de otras

1. Los términos “dinero” y “moneda” serán utilizados aquí como sinónimos. Existe sin embargo un matiz entre los dos términos. El término “dinero” es más general que el término “moneda” que remite más al dinero acuñado, tal como existe en sus formas exteriores de billetes y piezas metálicas. La misma distinción existe en el idioma alemán, por ejemplo, en el que los términos *geld* y *münze* tienen respectivamente el mismo contenido que los términos “dinero” y “moneda”.

2. Véase el final de la sección 1 del capítulo 1 y la sección de la Introducción titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social”.

mercancías.

Una mercancía no parece transformarse en dinero porque todas las mercancías representen en ella sus valores, sino que, a la inversa, éstas parecen representar en ella sus valores porque ella es *dinero*. El movimiento mediador se desvanece en su propio resultado, no dejando tras sí huella alguna [K, I, 113].

Marx ilustra esta situación invertida con la ayuda del paralelismo siguiente:

Con estas determinaciones reflejas ocurre algo peculiar. Este hombre, por ejemplo, es rey porque los otros hombres se comportan ante él como súbditos; éstos creen, al revés, que son súbditos porque él es rey [K, I, 71, nota 21].

Producto de un trabajo privado que adquiere el carácter de trabajo social y la forma de igualdad con todos los otros trabajos, el dinero aparece más bien como algo que por su naturaleza misma es “la encarnación directa de todo trabajo humano. De ahí la magia del dinero” [K, I, 113]. De ahí el fetichismo del dinero, que es una simple forma del fetichismo de la mercancía. El medio por el cual los productos del trabajo humano se complementan se convierte en el atributo de un objeto material exterior al ser humano, el dinero, esta “*relación reificada* entre las personas” [G, I, 88].

Desarrollo histórico del intercambio y necesidad del dinero

El desarrollo lógico que ha permitido hacer la génesis de la moneda no es un desarrollo de conceptos separado de la realidad histórica. Por el contrario, es el reflejo del desarrollo histórico, un reflejo corregido, “despojado de la forma histórica y de las casualidades perturbadoras”, según la expresión de Engels³. En el capítulo II de *El capital* titulado “El proceso del intercambio”, Marx analiza el desarrollo histórico del intercambio y el desarrollo simultáneo de las formas de la relación de valor hasta su generalización en la forma moneda. “En la medida en que se consuma la transformación de los *productos del trabajo en mercancías* escribe él, se lleva a cabo la transformación de la *mercancía en dinero*” [K, I, 106]. Analicemos este doble proceso.

Al principio de la historia, en la época de las comunidades naturales, los seres humanos producen para sus propias necesidades, las cuales, ellas mismas, están limitadas por el estado rudimentario de los medios de producción de los que ellos disponen. Entonces sólo hay producción de valores de uso. No hay intercambio. Éste sólo es posible, en su forma más elemental, la del trueque simple, a partir del momento en que los seres humanos son capaces de producir más de lo que es necesario para su mantenimiento cotidiano, y de que su trabajo les suministre así un excedente o sobreproducto.

El primer modo en que un objeto para el uso, potencialmente, llega a ser valor de cambio es su existencia como *no-valor-de-uso*, como cantidad de valor de uso que rebasa las necesidades inmediatas de su poseedor [K, I, 107].

³Véase la sección de la Introducción titulada “Desarrollo lógico y desarrollo histórico”.

Ya se trate de individuos o de comunidades, ellos o ellas se presentan como propietarios privados de estos productos o “cosas alienables”, como “personas independientes”. Por lo que se refiere a las comunidades tomadas individualmente, cada una es colectivamente propietaria de sus productos y de sus medios de producción. Frente a las otras comunidades, esta propiedad es, por supuesto, privada, aunque la propiedad privada de los individuos no exista aún en su seno.

El intercambio de mercancías comienza donde terminan las entidades comunitarias, en sus puntos de contacto con otras entidades comunitarias o con miembros de éstas. Pero no bien las cosas devienen mercancías en la vida exterior, también se vuelven tales, por reacción, en la vida interna de la comunidad. La *proporción cuantitativa de su intercambio* es, en un principio, completamente *fortuita* [K, I, 107].

En el estado embrionario del intercambio, los objetos son producidos en tanto que objetos de utilidad, o simples valores de uso, y no en tanto que mercancías destinadas al intercambio. Solamente se convierten en medios de intercambio o mercancías a partir del momento en que estos bienes dejan de ser valores de uso para aquellos que los producen, porque son producidos en exceso en relación a sus necesidades. No son mercancías *antes* del intercambio. Sólo se convierten en tales *por* el intercambio. La extensión posterior del intercambio acaba por dar lugar a una producción orientada como tal hacia la producción de valores de cambio.

La repetición constante del intercambio hace de él un proceso social regular. Con el paso del tiempo es forzoso que se produzca por lo menos una parte de los productos del trabajo con la intención de volcarlos en el intercambio. A partir de ese momento se reafirma, por una parte, la escisión entre la utilidad de las cosas para las necesidades inmediatas y su utilidad con vistas al intercambio. Su valor se desliga de su valor de cambio. De otra parte, la proporción cuantitativa según la cual se intercambian, pasa a depender de su producción misma. La costumbre las fija como *magnitudes de valor* [K, I, 107-108].

La extensión progresiva del intercambio favorece el desarrollo de sus formas y plantea, finalmente, la necesidad del dinero. En el intercambio de las épocas primitivas, en las que los productos del trabajo sólo se transformaban en mercancías por intercambios accidentales y aislados, la forma simple del valor es la que representa este tipo de relación. Cuando el intercambio alcanza un cierto desarrollo, quienes lo llevan a cabo ya no pueden limitarse al intercambio directo, recíproco, de sus mercancías. Entonces surge la necesidad de un equivalente de los valores de estas mercancías. Primero el equivalente general es, por turnos, tal mercancía y tal otra, después se fija en una sola mercancía que se convierte en dinero.

La *forma de dinero* se adhiere o a los *artículos de cambio* más importantes *provenientes del exterior*, que de hecho son las formas naturales en que se manifiesta el valor de cambio de los productos locales, o al objeto para el uso que constituye el elemento principal de la propiedad local *enajenable*, como por ejemplo el ganado. Los pueblos nómades son los primeros en desarrollar la forma de dinero, porque todas sus pertenencias son *móviles* y revisten por tanto la forma de directamente enajenables, y porque su modo de vida los pone de continuo en contacto con entidades comunitarias distintas de la suya,

incitándolos en consecuencia al intercambio de productos [K, I, 108-109].

A medida que el intercambio se generaliza y que el valor de las mercancías representa cada vez más el trabajo humano en general, el papel del dinero viene a ser desempeñado por los metales preciosos, por cuyas propiedades físicas (durabilidad, divisibilidad, maleabilidad, cualidad uniforme de las partes fraccionadas, densidad elevada que permite contener un peso relativamente elevado en un reducido volumen, etc.) son los mejor adaptados al papel de equivalente general, porque son capaces de representar diferencias puramente cuantitativas. En el transcurso del siglo XX, como es sabido, las relaciones entre las monedas y los metales preciosos, más particularmente el oro, han experimentado profundas modificaciones. Esta evolución, impulsada por los desarrollos de la producción capitalista, será analizada en las secciones posteriores de este capítulo.

Dinero y socialización del trabajo

El análisis marxista, como hemos visto al final de la Introducción, se presenta como el análisis de una sucesión de relaciones de una complejidad creciente, un análisis de la génesis de estas relaciones, cada una de las cuales se supera para engendrar la siguiente. La génesis del dinero a partir del valor es la primera etapa de este proceso, del que hemos constatado que no es solamente un proceso del pensamiento, sino que se verifica en el desarrollo histórico. Esta etapa ha permitido ver cómo las contradicciones de la relación de intercambio simple encuentran su solución en la atribución a una mercancía particular, el dinero o moneda, la propiedad de representar el valor de todas las mercancías.

Comprendido de manera simplista, este resultado puede sugerir la siguiente interpretación: la moneda no es más que una solución a la insuficiencia del trueque. Esta corriente interpretación es, por lo menos, insuficiente. Si la existencia de la moneda solamente se explicara por su aptitud para facilitar los intercambios, para superar las dificultades del trueque, habría que explicar entonces las razones del propio trueque; el problema sólo habría sido desplazado sin ser resuelto. Este problema es el de la manera en la que el trabajo se organiza en la economía mercantil y en la que los productos del trabajo son repartidos. Como sabemos, en la economía mercantil los *trabajos privados* efectuados por los productores independientes no son inmediatamente *trabajo social*. Para llegar a serlo, es preciso que sus productos consigan intercambiarse, que experimenten con éxito la prueba del mercado, que logren venderse; en otros términos, que se *transformen en dinero*. La venta de los productos en el mercado expresa la *validación social de los trabajos privados*. El dinero expresa el hecho de que el trabajo privado no sea *inmediatamente* social. El dinero es la *mediación necesaria* entre trabajo privado y trabajo social. Como hemos visto en la sección 5 del capítulo precedente, no basta con que el trabajo individual haya sido efectuado de acuerdo a las normas técnicas medias (el tiempo de trabajo socialmente necesario), sino que es preciso además que este trabajo, que es privado, demuestre que no está ni en exceso ni en cantidad insuficiente, y que responde a una necesidad social. En la sociedad mercantil, esto jamás se sabe por anticipado. La validación de los trabajos privados en ella pasa por la transformación de las mercancías en dinero, por la compra y la venta, que no tienen lugar automáticamente, cuya realización no está nunca asegurada. *De ahí la necesidad del dinero*.

Así comprendida, la moneda no podría ser reducida a su contenido técnico de medio que facilita los intercambios, ni a sus otras funciones que serán estudiadas en la siguiente sección

de este capítulo. La moneda expresa antes que nada una *relación social* de coordinación de los productores privados en el seno de una producción social. Es la *forma* específica por la que el trabajo adquiere su carácter social en la sociedad mercantil. Es la mediación necesaria por la que se opera la socialización del trabajo en esta sociedad específica. Este no ocurre así en otras sociedades. Marx da los ejemplos de la sociedad familiar y del trabajo colectivo en el seno de la comuna primitiva en los que el carácter social de los diversos trabajos no resulta del intercambio, sino de un reparto directo del trabajo entre los miembros de la familia o de la comuna. De igual manera que en el caso de las prestaciones personales y los canones en especie de la Edad Media, “lo que constituye el vínculo social son los determinados trabajos de los individuos en su forma de prestaciones en especies, el carácter particular y no general del trabajo” [Marx, Contrib., 16].

La socialización de los trabajos individuales, en el sentido de la organización de estos trabajos a escala social, y la distribución de los productos que de ella se derivan serían también el resultado, no del intercambio, sino de una distribución directa en una sociedad socialista planificada. Para proceder a ello, resulta claro que tal sociedad llevaría a cabo una contabilidad social compleja y que para hacerlo utilizaría una *unidad de cuenta*. Pero esta unidad de cuenta no tomaría la forma de moneda, en el sentido que acaba de dársele, sentido que es indisoluble de la economía mercantil. Aquí todavía es preciso distinguir *forma* y *contenido*. Recordemos que toda sociedad produce bienes útiles y que éstos, en el caso particular de la sociedad mercantil, se convierten en mercancías; el *contenido* que es el *bien útil* adopta la forma *mercancía*. Del mismo modo, el *contenido* que es el *tiempo de trabajo* socialmente necesario para la producción de mercancías toma en la sociedad mercantil la forma *valor*. En el mismo orden de ideas, el *contenido* que es la *unidad de cuenta* adopta en la sociedad mercantil esta *forma* que es la *moneda*. En otros términos, la moneda es a la unidad de cuenta lo que el valor es al tiempo de trabajo y lo que la mercancía es al bien útil o producto del trabajo. Para facilitar la ilustración, se pueden agrupar estas correspondencias en el siguiente cuadro:

Contenido común a toda sociedad		Forma específica en la economía mercantil
Producto del trabajo	→	Mercancía
Tiempo de trabajo	→	Valor
Unidad de cuenta	→	Moneda

Como toda presentación esquemática, este cuadro, cuyo objetivo es ayudar a la comprensión, puede desempeñar sin embargo el papel contrario si es comprendido de manera simplista. En consecuencia, aunque esto pueda parecer redundante, se debe insistir en recordar que es necesario ir más allá de los *términos* mercancía, valor y moneda, que no son de ninguna manera simples sinónimos de producto del trabajo, tiempo de trabajo y unidad de cuenta, y retener en la mente toda la significación social de la que están cargados. Así, la moneda se distingue de la unidad de cuenta estricta en que ella no es una medida directa o inmediata del tiempo de trabajo, por ser tal medida directa extraña a la economía mercantil. En la economía mercantil, en la que los productos del trabajo son las mercancías, la medida

del tiempo de trabajo necesario para su producción no puede ser el resultado de un cálculo directo *a priori*, como tampoco el trabajo privado es inmediatamente social. Dicha medida es revelada *a posteriori* por el intercambio, en tanto que valor. La medida común de los valores por la moneda es por tanto la forma indirecta que necesariamente toma la medida del trabajo en la economía mercantil.

La utopía de la moneda-trabajo

La idea de una moneda-trabajo cuyos billetes representarían, por ejemplo, un trabajo de *x* horas, planteada por los contemporáneos de Marx que deseaban reformar el capitalismo haciendo desaparecer la moneda mientras conservaban el intercambio, es una pura utopía como Marx lo ha explicado en varios escritos⁴. Desde esta perspectiva, la moneda sería un certificado oficial o un recibo que todo productor obtendría de un banco central que actuara por mediación de sus sucursales, a cambio de las mercancías entregadas al banco. El certificado en cuestión representaría el tiempo de trabajo empleado para la producción de estas mercancías. Los billetes del banco serían, por ejemplo, billetes de una semana, de una jornada o de una hora de trabajo. En contrapartida, estos bonos de trabajo darían a sus poseedores un derecho sobre una parte equivalente de las existencias de mercancías constituidas en el banco. En suma, siendo el tiempo de trabajo la medida inmanente de los valores, ¿por qué habría que utilizar el rodeo del dinero para medirlas? ¿Por qué deberían relacionarse las mercancías con un equivalente general en lugar de relacionarse directamente unas con otras en tanto que productos del trabajo social?

Simplemente, responde Marx, porque las mercancías sólo pueden relacionarse unas con otras por lo que ellas son, es decir, los productos de trabajos privados independientes que, en el proceso del intercambio, deben confirmarse como trabajo social [Contrib., 71]. Por el contrario, los teóricos de la moneda-trabajo, o del bono de trabajo, presentan el trabajo contenido en las mercancías como trabajo inmediatamente social, trabajo que el banco reconoce automáticamente como tal comprando necesariamente todas las mercancías que se le presentan. El trabajo productor de mercancías es trabajo privado, pero ellos lo consideran implícitamente como si fuera el trabajo colectivo de individuos directamente asociados, que determinan de manera planificada y centralizada las cantidades a producir en función de las necesidades de la sociedad y de las técnicas a emplear para su producción. Y efectivamente, si tal fuera el caso, no habría ya moneda, sino una simple unidad de cuenta. Pero entonces no habría ya valor ni mercancías. La utopía de la moneda-trabajo es querer conservar la producción mercantil, consecuencia inevitable de la propiedad privada de los medios de producción, y eliminar la oposición entre mercancía y moneda de suerte que toda mercancía sea inmediatamente moneda, inmediatamente intercambiable en moneda-trabajo.

La génesis de la moneda como tal difiere de las otras mercancías y se opone a ellas para mostrar que la relación de equivalencia es una relación de polaridad, una relación entre dos polos indisolubles y que se excluyen mutuamente, el valor relativo y el equivalente, dos formas tan inseparables...

4. Se trata de los teóricos socialistas utópicos o anarquistas ingleses, John Gray (1798-1850), John Francis Bray (1809-1895) y William Thompson (1785-1895), discípulo de Robert Owen (1771-1851), y franceses Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865) y Alfred Darimon (1819-1902). Las críticas de Marx se encuentran en los *Grundrisse* [G, I, 37-72], en la *Contribución* [70-73] y, con la forma de breves alusiones, en *El capital* [K, I, 84, nota 24; 103-104, nota 38; 111, nota 14].

[...] como el carácter positivo de un polo magnético lo es del carácter negativo del otro polo. Cabría imaginarse, por consiguiente, que se podría grabar en todas las mercancías, a la vez, la impronta de ser directamente intercambiables, tal como cabría conjeturar que es posible convertir a todo católico en el papa. Pero, en realidad, la forma valor relativa general y la forma equivalente general son los dos polos opuestos, que se atraen y se repelen recíprocamente, de la misma relación social de las mercancías [K, I, 84, nota 24]⁵.

La polarización entre mercancía y moneda es la forma que toma la polarización elemental entre valor relativo y equivalente con el desarrollo de las formas del valor. Mercancía y moneda son los dos polos opuestos, “que se atraen y se repelen”, de esta relación mercantil. La moneda es el producto mismo de las mercancías y éstas sólo pueden ser confirmadas como portadoras de valor al transformarse en moneda.

2. LAS FUNCIONES DEL DINERO

El carácter distintivo del análisis marxista de la moneda consiste en que considera a la moneda como una categoría histórica y social, como la expresión de una relación social específica de la fase histórica de la producción mercantil. La moneda, como hemos visto en la sección precedente, es la forma peculiar bajo la que el trabajo adquiere su carácter social en la sociedad mercantil. Es la mediación necesaria por la que se opera la socialización del trabajo en esta sociedad. Es el medio por el que se efectúa la validación social de los trabajos privados: para que un trabajo privado sea validado socialmente, es necesario que demuestre que corresponde a una necesidad social; es necesario que se venda, que se transforme en dinero.

Tal es la sustancia de la moneda, su esencia, su aspecto más importante, precisamente el que no se tiene en cuenta por los teóricos no marxistas, para los que el análisis de la moneda se resume en el estudio de sus diferentes funciones (unidad de cuenta, medio de cambio, reserva de valor, etc.), puesto que, para ellos, la moneda no es una característica de la producción mercantil vista como una fase histórica particular, sino una categoría universal, a considerar solamente desde el ángulo de sus propiedades técnicas.

El análisis marxista de la moneda distingue por tanto la sustancia o la esencia de la moneda de sus diversos roles funcionales o de los servicios que lleva a cabo. Por otra parte, siempre considera estas funciones como determinaciones diversas de la moneda equivalente general, complementarias las unas de las otras y expresiones de relaciones sociales particulares. En otros términos, en él las funciones de la moneda no son analizadas como una pura cuestión técnica, sino en el marco de la función social de la moneda como equivalente general. La génesis de la moneda y su sustancia han sido estudiadas en la sección precedente. El objetivo de la presente sección es analizar sus funciones en sus relaciones recíprocas. Las tres grandes funciones, de medida de valores, de medio de cambio o de circulación y de reserva de valor o de equivalente real de las mercancías serán analizadas primero de manera sinóptica. A continuación, cada una de ellas será el objeto de un estudio más detallado.

⁵ La última frase, no recogida en la versión española de *El capital* utilizada, procede de la edición francesa citada por el autor: Éditions sociales, París, 1969, tomo I, p. 81, nota 1 [NdT].

Visión sinóptica

La primera función de la moneda, que es el resultado natural del desarrollo de las formas del valor o del proceso de génesis estudiado en la sección precedente, es la función de medida de valores. La moneda desempeña esta función porque ella misma es valor, es decir, mercancía real, producto del trabajo real. Toma su origen de las mercancías, de las que, por ser ella misma valor, es el equivalente general de los valores; este origen es por tanto social y no natural. El hecho de que parezca no tener hoy ninguna base material se deriva de desarrollos históricos que deberán ser explicados en las páginas que siguen. Como medida de valores, suministra a las mercancías la materia en la que éstas expresan sus precios. El precio es la expresión monetaria del valor. Con la forma del precio, las mercancías están en condiciones de compararse entre ellas y con su representante común, la moneda.

En esta función de medida de valores, una moneda *ideal* basta, la moneda se reduce a una simple *unidad de cuenta*. Por ejemplo, para evaluar sobre el papel la riqueza nacional de un país la presencia real del dinero no es necesaria. De todos modos, la cantidad existente de moneda real sería insuficiente para alcanzar tal suma. Una suma de dinero *imaginada* basta para llevar a cabo esta evaluación. De la misma manera, para *dar un precio* a una mercancía, es suficiente *declararla igual* a una cantidad de moneda; esto es lo que hacen todos los comerciantes cuando anuncian sus precios o pegan etiquetas en sus productos en el momento de ponerlos en los escaparates. La sustancia material de la moneda es esencial en su función de medida de valores, pero su *presencia real* no lo es.

Por el contrario, en el *intercambio real*, en la circulación, es necesario que la mercancía logre venderse; es necesario que demuestre que es un valor, que se transforme efectivamente en dinero, en *moneda real* esta vez. En este sentido, Marx dice que la mercancía *es* valor, pero que *tiene* un precio [G, I, 123 y Contrib., 54]. Este precio, reflejo más o menos exacto del valor, fijado (aproximadamente) antes del intercambio, se confirmará -o será invalidado- en el intercambio, al contener en sí misma la *necesidad* de la venta la *posibilidad* de la no venta. El valor de la mercancía, que ha sido convertido *idealmente* en precio antes del intercambio, debe ser convertido *realmente* en precio por el intercambio. La mercancía debe intercambiarse, venderse, para *realizarse* como valor, para que el precio (*ideal*) que le ha sido atribuido, se convierta en *real* por la venta. Para *evaluar* las cosas basta con una moneda ideal, para *comprarlas* se necesita una moneda real; los precios y los contratos son *evaluados* en moneda ideal y *llevados a cabo* en moneda real [G, II, 416].

En su función de medio de circulación o medio de intercambio real la moneda permite la venta de las mercancías, su transformación en dinero; actúa como *realizador de los precios*, permite demostrar a las mercancías que *son* valores, demostrar a los trabajos privados su validez social. Ella demuestra que no es una simple unidad de cuenta, sino que expresa una relación social, que no interviene como simple moneda ideal, sino como *moneda real*, aunque pueda desempeñar este papel por medio de un simple *símbolo de valor* (papel moneda, cheque, etc.). Por tanto, como medio de circulación, la existencia material de la moneda no es necesaria. Es suficiente un símbolo, en *cantidad* apropiada. Esta cantidad es función directa del volumen de las transacciones y del nivel de precios y función inversa de la velocidad de circulación de la moneda.

Las dos primeras funciones de la moneda se complementan. La primera, por la fijación de precios, permite la comparación de las mercancías entre ellas, pero no garantiza su intercambio efectivo por una suma de dinero. La segunda función permite la realización de

este intercambio tomando como punto de partida los precios fijados idealmente antes del intercambio.

La moneda no es un simple instrumento de la circulación, aunque este carácter aparezca como su carácter dominante. Precisamente, la moneda *no asegura siempre la circulación*; puede ser atesorada, interrumpiéndose por ello la circulación. Equivalente general de las mercancías, su utilización como medio de *circulación* incluye la posibilidad de la *interrupción* de ésta. Desde la circulación simple se abre así la posibilidad de la *crisis*. La moneda funciona entonces como *equivalente general puro*, como reserva de valor.

La moneda lleva a cabo su primera función como moneda ideal o unidad de cuenta; en su segunda función, puede ser representada por símbolos; en su tercera función, debe existir como equivalente real de las mercancías. Su presencia real es necesaria como medio de atesoramiento, como moneda universal o internacional que permite los intercambios entre países, y como medio de pago. En esta última función asociada al crédito, aunque su presencia inmediata no sea necesaria para asegurar el desplazamiento de la mercancía, acaba por serlo más pronto o más tarde, en la liquidación efectiva de los saldos entre acreedores y deudores, abriendo de esta manera una nueva posibilidad de crisis.

Quedando completada esta presentación sinóptica de las tres principales funciones de la moneda, pasamos a un análisis más detallado de cada una de ellas.

Medida de valores y patrón de precios

El desarrollo de las formas del valor o proceso de génesis de la moneda ya estudiado ha permitido llegar a la siguiente conclusión:

Las mercancías no se vuelven conmensurables por obra del dinero. a la inversa. Por ser *todas* las mercancías, en cuanto valores, *trabajo humano objetivado*, y por tanto conmensurables en sí y para sí, pueden medir colectivamente sus valores en la misma mercancía específica y ésta convertirse en su medida colectiva de valor, esto es, en dinero [K, I, 115].

La moneda, como mercancía particular transformada en equivalente general de los valores, por ser valor ella misma y por tanto materialización del trabajo empleado en producirla, es el resultado de un desarrollo teórico analizado anteriormente, del que hemos visto que se verifica históricamente y que, en los hechos, acaba confiriendo a los metales preciosos y principalmente al oro el papel de moneda:

Puesto que *todas* las mercancías miden sus valores de cambio en oro en la relación en la cual determinada cantidad de oro y determinada cantidad de mercancía contienen igual cantidad de tiempo de trabajo, el oro se convierte en *medida de los valores* [Marx, Contrib., 50-51].

La moneda material, moneda metálica, en la que se ha centrado el análisis en primer lugar, es al mismo tiempo el punto de partida para la comprensión de los procesos que han conducido a su “desmaterialización”.

Recordemos primero que la expresión del valor de una mercancía en unidades de la mercancía que desempeña el papel de moneda, en unidades de oro por ejemplo, es su precio. El

precio es la expresión monetaria del valor. De ello se sigue necesariamente que la mercancía moneda, por su parte, no tiene precio. Para que tuviera un precio, siendo la medida común de todas las mercancías, tendría que poder servirse a sí misma de equivalente. El *valor* de la moneda (y no su precio) puede expresarse invirtiendo los precios de todas las mercancías, que expresan su valor en ella. Por otra parte, al ser la moneda una mercancía, su valor es variable. Si las técnicas de su producción se mejoran, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla disminuye. Si, por hipótesis, no se produce ningún cambio en la producción de las otras mercancías, su valor se mantiene idéntico, pero su precio expresado en unidades de la mercancía moneda aumentará. Supongamos que 1 mesa vale 1 onza de oro, esta ecuación significa que el valor de la mesa y el de la onza de oro son iguales, es decir, que el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción es el mismo; supongamos que este tiempo es de 1 hora. Si la productividad se duplica en la producción del oro y permanece constante en la producción de la mesa, en 1 hora de trabajo se producen 2 veces más cantidad de oro que antes, 2 onzas en lugar de 1, y mientras tanto se produce una mesa. La igualación de los valores es ahora: 1 mesa = 2 onzas de oro. El precio de la mesa expresado en unidades de oro se ha duplicado. Esto es así para todas las mercancías cuyas técnicas de producción no han cambiado. No es la *mayor cantidad de oro* puesta en circulación tras, por ejemplo, el descubrimiento de nuevos yacimientos más ricos o de extracción más fácil, lo que está en el origen del aumento de los precios como lo explica la teoría clásica, sino el hecho de que el oro puede ser *producido a menor costo*. Ni que decir tiene que un aumento del valor de la moneda provocará variaciones en sentido contrario, disminuyendo entonces el precio. Sin embargo, en los dos casos, aumento o disminución del valor de la moneda, los precios relativos de las mercancías no se ven afectados, siempre en la hipótesis de ausencia de cambios en las condiciones técnicas de su producción. Al final, los precios de las mercancías difieren, obviamente, según sean expresadas en tal o cual mercancía que desempeña el rol de moneda, por ejemplo el oro, el dinero o el cobre. En el transcurso de la historia, diversas monedas metálicas han coexistido hasta que el oro las reemplaza y se impone como moneda única.

Al expresar su valor en un precio, en unidades de una mercancía moneda como por ejemplo el oro, todas las mercancías no son más que las representantes de diferentes cantidades de oro. Con esta forma de cantidades diferentes de una misma cosa, el oro, ellas se comparan y se miden. Así se desarrolla la necesidad de relacionarlas con una cantidad de oro determinada, considerada como unidad de medida divisible en partes iguales, como patrón. Las medidas ya existentes de peso de los metales preciosos, como la libra, que se subdivide en onzas, etc., sirvieron así de base, de forma totalmente natural, desde el origen, para ser patrones de los precios.

Puesto que las mercancías ya no se relacionan entre sí como valores de cambio a medir mediante el tiempo de trabajo, sino como magnitudes homólogas medidas en oro, el oro se transforma de *medida de los valores* en *patrón de medida de los precios* [Marx, Contrib., 44].

Medida de valores y patrón de precios no son dos expresiones sinónimas como sugiere la teoría económica oficial. El oro es medida de valores en tanto que *tiempo de trabajo materializado*. Es patrón de precios en tanto que *peso determinado del metal*. Son dos cosas diferentes: un peso de metal dado corresponde a un tiempo de trabajo materializado que varía con la evolución de las técnicas de producción, pero este mismo peso de metal, 10

onzas por ejemplo, representa siempre 10 veces 1 onza, cualquiera que sea el valor del oro. Por lo tanto, un cambio del valor del oro no altera en nada su función como patrón de precios. Como medida de valores, el oro establece una *relación entre valores*, relación que necesariamente es variable puesto que el oro es él mismo una mercancía producida y el tiempo de trabajo necesario para su producción varía con la evolución de las técnicas. Como patrón de precios, el oro establece una *relación entre cantidades de oro*, relación que necesariamente es fija puesto que se trata de cantidades físicas.

Como acabamos de ver, al principio las medidas de peso de metales fueron utilizadas con sus denominaciones y sus subdivisiones (libras, onzas, etc.) como patrones de precios. Pero, poco a poco, debido especialmente a las alteraciones de las monedas a las que se dedicaban los reyes y los príncipes, para un peso en metal que no dejaba de disminuir, se conservó la misma designación de peso para este metal en su función de patrón de precios, de suerte que, por ejemplo, la libra como denominación monetaria y la libra como medida del peso real de metal se convirtieron en dos cosas separadas. Siendo convencional la determinación de la unidad de medida, de su denominación, de sus divisiones, pero debiendo poseer sin embargo el carácter de la universalidad y de la necesidad, y por tanto de la legalidad, se convierte en el privilegio de los gobiernos nacionales. De un país a otro, se adoptan diversas modalidades de referencia al metal precioso. Por ejemplo, una onza de oro estaba subdividida de diversas maneras, recibiendo cada una de sus partes un nombre legal. Los precios, expresión monetaria de los valores de las mercancías, fueron expresados en adelante, no ya en oro, sino en las *denominaciones monetarias* del oro propias de cada país. En lugar de decir 1 mesa = 1 onza de oro, se dice: en Inglaterra, 1 mesa = tantas libras esterlinas y chelines; en Francia, tantos francos y céntimos; en Estados Unidos, tantos dólares y centavos, etc. En lo sucesivo es indirectamente, por sus denominaciones monetarias, y no ya directamente en oro, como se expresa lo que las mercancías valen. La moneda se convierte en unidad de cuenta. El mismo oro es reemplazado por títulos monetarios fijados por convención, lo que tiene como efecto ocultar la relación que se establece entre las mercancías y la moneda como equivalente general de los valores.

El *nombre* de una cosa es por entero exterior a la naturaleza de la misma. Nada sé de una persona de la que sé que se llama Jacobus. De igual suerte, en las *denominaciones dinerarias* libra, tálero⁶, franco, ducado, etc., se desvanece toda huella de la relación de valor [K, I, 123].

Así, según la lógica que precede, la denominación monetaria del oro fijada legalmente por el gobierno de un país establece una relación entre la moneda oficial de este país y el oro: en Inglaterra, por ejemplo, 1 onza de oro = tantas libras y chelines. Pero la relación así establecida por decisión gubernamental entre un título monetario y una cantidad de oro, siendo formalmente del mismo tipo que la que expresan los precios de todas las mercancías en la moneda del país, hace parecer que el propio oro tenga un precio, designado como el “precio monetario del oro”. Sin embargo, como patrón de precios, el oro no puede ser evaluado en su propia materia. Tiene un valor pero no tiene precio. La confusión viene

6. El tálero es el nombre dado a una moneda acuñada a principios del siglo XVI en Europa central. Difundidos en Estados Unidos por los colonos europeos, los táleros se convertirán, con la deformación de la pronunciación, en dólares. El dólar se convierte en la unidad monetaria oficial de Estados Unidos en 1793. En Canadá, el dólar canadiense se convierte en la unidad monetaria oficial en 1858.

de que los títulos monetarios expresan al mismo tiempo el valor de las mercancías y una relación legal con un peso de oro. A esta relación legal es a la que se le ha llamado el “precio monetario del oro”, precio fijado por convención por un país, o por un conjunto de países miembros de un sistema monetario internacional, como el de Bretton Woods fundado en 1944, en el seno del cual el precio del oro se fijó en 35 dólares estadounidenses la onza hasta su derrumbamiento el 15 de agosto de 1971. Una onza de oro = 35 dólares porque 1 dólar ha sido definido como 1/35 de onza de oro⁷. Marx escribe que “el *valor*, a diferencia de los abigarrados cuerpos que pueblan el mundo de las mercancías, tiene que desarrollarse hasta asumir esa forma que es propia de una cosa y ajena al concepto, pero, también, simplemente social” [K, I, 123].

El precio es la expresión monetaria del valor de la mercancía, es decir, del trabajo empleado en su producción. El valor expresa así, como sabemos, una relación de producción, la vinculación existente entre un producto cualquiera y la porción del trabajo social necesario para su producción. Esta relación aparece sin embargo como una relación de intercambio entre la mercancía producida y la mercancía moneda en la que ella debe transformarse. La mercancía debe intercambiarse por la moneda para realizarse como valor, para que el precio (ideal) que le ha sido atribuido sobre el papel se convierta en real por la venta. Nada asegura previamente que esta realización tendrá lugar. La cantidad de mercancías producida puede ser completa o parcialmente vendida a un precio inferior, igual o superior a su valor. En la propia forma precio existe la posibilidad de una separación entre valor y precio, consecuencia natural del funcionamiento no organizado de la economía mercantil.

La forma precio no admite solamente la posibilidad de una separación entre valor y precio, es decir, entre el valor y su expresión monetaria. Existen también situaciones en las que el precio deja, completamente, de expresar el valor.

Cosas que en sí y para sí no son mercancías, como por ejemplo la conciencia, el honor, etc., pueden ser puestas en venta por sus poseedores, adoptando así, merced a su precio, la *forma mercantil*. Es posible, pues, que una cosa tenga formalmente *precio* sin tener *valor* [K, I, 125].

Los ejemplos de un tipo diferente de bienes que tienen un precio sin tener valor, tales como el suelo o los recursos naturales, han sido ya analizados en el capítulo precedente⁸.

Medio de circulación o medio de intercambio real

El intercambio hace pasar las mercancías de las manos del vendedor, para quien son no-valores de uso, a las del comprador, para quien son valores de uso. Llegadas al destino, abandonan la esfera de la circulación para desembocar en la del consumo. Por su intercambio con el dinero, la mercancía cambia de forma. Se transforma de valor de uso en valor. El poseedor de mercancías se convierte en poseedor de dinero, forma con la cual el valor puede volver a transformarse en mercancías mediante la compra de un nuevo valor de uso. Para el poseedor inicial de la mercancía tienen lugar dos operaciones, la venta, intercambio de su

7. Estados Unidos había establecido esta paridad en 1934 al *definir* al dólar como igual a 13,714 granos de oro puro. Como una onza contiene 480 granos, 13,714 granos representan 1/35 de onza, de donde 1 dólar=1/35 onzas de oro.

8. En la sección titulada “Producción sin intercambio, bienes de la naturaleza, obras de arte”.

mercancía por el dinero, y la compra, intercambio del dinero por una nueva mercancía; vende para comprar. Este movimiento de venta y compra puede ser representado por la expresión M-D-M, mercancía-dinero-mercancía. Desde un punto de vista puramente material, el resultado es M-M: deshaciéndose de una mercancía, puede apropiarse de otra. Pero el paso de una mercancía a otra sólo es posible a través del dinero. Y este paso no tiene nada de automático. Su primera fase, en efecto, la venta M-D no está asegurada de antemano. El valor de la mercancía, escribe Marx, “el salto que el *valor* mercantil da desde el cuerpo de la mercancía al del oro, es el *salto mortale* de la mercancía” [K, I, 129]. El trabajo privado gastado en su producción debe ser legitimado como trabajo social, reconocido como necesario desde el punto de vista de la sociedad, aunque haya sido efectuado según las normas técnicas medias. Por consiguiente, la circulación de las mercancías no implica necesariamente el equilibrio de las compras y las ventas. Si no hay compradores, no hay venta, y la persona no está obligada a comprar aunque previamente haya vendido. Que la compra sea el complemento obligado de la venta, “significa asimismo que su unidad interna se mueve en medio de *antítesis externas*” [K, I, 138]. Si la separación entre las dos fases complementarias que son la compra y la venta se acentúa, “la unidad interna se abre paso violentamente, se impone por medio de una *crisis*” [ibídem]. Desde el estadio de la circulación simple de las mercancías se revela por tanto la *posibilidad* de las crisis. Sólo se trata todavía de su posibilidad. Para que esta posibilidad se haga realidad, e incluso necesidad, es preciso que las condiciones de la producción capitalista como tales existan. Éstas serán abordadas en una fase posterior del análisis.

En el movimiento M-D-M, un mismo valor, inicialmente con la forma de mercancía, vuelve a esta forma una vez completado el ciclo. Este movimiento debe ser realimentado continuamente desde fuera en la medida en que la mercancía adquirida en el segundo acto del proceso, la compra, desaparece en el consumo. Por tanto la moneda es la que asegura la continuidad, y es importante determinar la cantidad de ella que es necesaria para que el movimiento tenga lugar. La cantidad de moneda depende en primer lugar del nivel de los precios de las mercancías. Éstos, al ser la expresión monetaria de los valores, varían en función del valor de la mercancía que desempeñe el papel de moneda. Como hemos visto, suben cuando el valor de la moneda disminuye y a la inversa:

Primero, el precio de las mercancías varía *en razón inversa* al valor del dinero, y luego la masa de medios de circulación se modifica *en proporción directa* al precio de las mercancías [K, I, 143].

En segundo lugar, la cantidad de moneda necesaria es función de la cantidad de mercancías intercambiadas. La suma de las cantidades intercambiadas Q_i , multiplicadas por sus precios respectivos P_i , da el valor mercantil total de las transacciones efectuadas, $P_i Q_i$, que puede ser representado por PQ en donde P es un indicador del nivel de precios y Q un indicador de la escala de las transacciones. Pero, para permitir este volumen de transacciones a este nivel de precios, no es necesario poner en circulación una cantidad de dinero igual a PQ . Teniendo en cuenta que una cantidad de moneda puede ser utilizada más de una vez en una unidad de tiempo, por día, mes o año, es suficiente una cantidad inferior. El número de veces que una misma cantidad de moneda es utilizada por unidad de tiempo se define como la velocidad de circulación de la moneda, V . “La velocidad es el momento negativo; sustituye la cantidad; gracias a ella una pieza de dinero se multiplica” [G, I, 128]. Por consiguiente, la cantidad de moneda a poner en circulación, M , es definida como $M=PQ/V$. Aumenta

con el volumen de intercambios y con el nivel de precios. Está llamada también a variar en función de las variaciones de la velocidad de circulación en el curso de un año. Al acercarse el período de fin de año, por ejemplo, el volumen de transacciones comerciales aumenta, lo que hace necesaria una mayor cantidad de moneda, pero la velocidad de circulación aumenta también, lo que disminuye el incremento necesario de la cantidad de moneda a poner en circulación para responder a las necesidades de una actividad más intensa.

Para resumir, la cantidad de moneda necesaria está determinada por el nivel de precios, la cantidad de mercancías intercambiadas y la velocidad de circulación de la moneda, y depende en última instancia del valor de la mercancía que desempeña el rol de moneda, puesto que este valor tiene una incidencia directa en los precios de las mercancías. Así comprendidas, las relaciones entre la cantidad de moneda y el nivel de los precios son lo contrario de lo que explica la teoría cuantitativa de la moneda expuesta en primer lugar por David Hume (1711-1776) y luego por Ricardo⁹, a saber, que el nivel de precios está determinado por la cantidad de moneda en circulación. Marx critica las primeras formulaciones de esta teoría, en particular en la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859 [Contrib., 149-182].

En estas funciones de medida de valores y de patrón de precios, la moneda podía existir solamente en la imaginación, como moneda ideal o unidad de cuenta. En su función de medio de circulación, debe tener una existencia real. Los pesos de oro imaginados que han servido de patrones de los precios y que han sido expresados en el papel en denominaciones monetarias, deben hacer frente ahora a las mercancías en el mercado. Deben ser acuñados en piezas de denominaciones diversas, existir realmente como *numerario* circulante. Como la fijación del patrón de los precios, la *emisión* o la *acuñación* de las piezas es una tarea que incumbe al Estado, decidiéndose en cada país su propio numerario. Pero las piezas de oro que circulan desde el origen están inevitablemente usadas, han perdido su peso, por tanto están desvalorizadas, sin dejar de conservar su denominación de origen. Su *existencia funcional* como medio de intercambio se separa poco a poco de su *existencia material* o metálica como peso de oro que representa el valor intercambiado, al implicar ya esta separación, de manera latente, la posibilidad de reemplazarlas por simples símbolos de valor. Las piezas de oro verdaderas han sido reemplazadas, primero por piezas de metales menos preciosos como el cobre o por piezas de oro de ley débil, y después por simples billetes de papel, el papel-moneda del Estado. Esta sustitución de la moneda-mercancía por la moneda-símbolo ha podido realizarse tanto más fácilmente por cuanto permitía reducir el coste improductivo de la circulación de las mercancías y liberar el metal precioso para otros usos.

Desprovisto de valor real, el papel-moneda del Estado sólo es un signo de valor en la medida en que representa el oro en la circulación y solamente lo representa en la medida en que la cantidad emitida sea proporcional a la cantidad de oro necesaria para la circulación. Esta cantidad, como acabamos de ver, depende de la masa de mercancías intercambiadas, de su precio y de la velocidad de circulación de la moneda. Supongamos que se emite una cantidad demasiado grande de papel-moneda. Esta cantidad, que todavía representa la misma cantidad de oro, la que exige una determinada circulación de las mercancías, hará que cada billete vea disminuir su valor otro tanto. Si, por ejemplo, la masa total de papel-moneda es

9. Teoría retomada por numerosos autores, entre ellos, en el siglo XX, Irving Fisher en *The Purchasing Power of Money* (El poder de compra del dinero) [1911] y Milton Friedman; véase en particular *The Optimum Quantity of Money and Other Essays* (La cantidad óptima de dinero y otros ensayos) [1969]. Véase la sección 3 del capítulo 14.

el doble de la que debería ser, 1 gramo de oro, que era representado, digamos, por 1 dólar, está ahora representado por 2 dólares: los precios se han duplicado o, a la inversa, el valor del papel moneda se ha disminuido a la mitad [K, I, 156].

En la misma medida en que se hubiese incrementado la suma global de los signos de valor, se hubiese reducido la cantidad de oro que representa cada uno de ellos. El alza de los precios sólo sería la reacción del proceso de la circulación, el cual equipara por la fuerza los signos de valor a la cantidad de oro en cuyo lugar pretenden circular [Marx, Contrib., 88].

Por tanto, la relación en virtud de la cual los signos de valor representan los pesos de oro, depende estrictamente de la cantidad de signos de valor en circulación, y la circulación de los signos de valor tiene su propio movimiento, como lo subraya Marx en la *Contribución*:

En la circulación de los signos de valor, todas las leyes de la circulación real de dinero aparecen invertidas y puestas cabeza abajo. Mientras que el oro circula porque tiene valor el papel tiene valor porque circula. Mientras que, con un valor de cambio determinado de las mercancías, la cantidad de oro circulante depende de su propio valor, el valor del papel depende de su cantidad circulante. Mientras que la cantidad del oro circulante aumenta o disminuye con el aumento o la disminución de los precios de las mercancías, éstos parecen aumentar o disminuir con el cambio en la cantidad del papel circulante. Mientras que la circulación de mercancías sólo puede absorber determinada cantidad de moneda de oro, por lo cual la contracción y expansión alternadas del dinero circulante se presenta como una ley necesaria, el papel parece entrar en la circulación en cualquier extensión que se desee [Marx, Contrib., 110].

Es por esto que, prosigue Marx, sería insuficiente ocuparse sólo del análisis de la circulación del papel-moneda para comprender las leyes de la circulación monetaria. Esta observación conserva toda su pertinencia en el marco de los posteriores desarrollos de las relaciones entre el papel-moneda y la moneda real (metálica) de la que él era, en origen, el representante. El papel-moneda, garantizado al principio por las cantidades de oro que debía representar y en el que era legalmente convertible, más tarde ha sido multiplicado más allá de su cobertura-oro y después ha perdido todo vínculo con tal cobertura. Convertible primero en oro, ha devenido inconvertible. A partir de los años treinta, las monedas nacionales de curso forzoso sólo mantienen los vínculos con el oro en el contexto de sus relaciones internacionales con las monedas de otros países, hasta que en los años setenta se abandona también este vínculo con el oro. Se volverá sobre esto. Sin embargo, en esta fase es suficiente con constatar que, para los fines de la circulación de mercancías, un simple símbolo de valor basta. Pero esto solamente es verdad para esta función de medio de circulación.

Reserva de valor o equivalente real de mercancías

En esta tercera función, la moneda, escribe Marx, se presenta “como *figura única* del valor o *única existencia adecuada del valor de cambio*, frente a todas las demás mercancías en cuanto simples *valores de uso*” [K, I, 158].

1) Medio de atesoramiento

Medio de circulación, la moneda no asegura siempre la circulación. La alternancia de las ventas y las compras puede ser interrumpida. La moneda deja entonces de circular. “Se transforma de *meuble en immeuble* [de mueble en inmueble], de *moneda en dinero*” [K, I, 159], de numerario en *tesoro*. Desde entonces, el simple símbolo de valor que asegura la circulación debe poder existir como verdadera reserva de valor. Sin embargo, en el marco de la circulación simple, la potencia del dinero así acumulado está limitada por el hecho de que esta acumulación sólo es posible al precio de una renuncia al consumo. Ahí se encuentra una de las contradicciones de la circulación simple, que sólo podrá ser resuelta dando lugar a otra circulación, la del dinero en tanto que capital, como veremos en el siguiente capítulo. En las primeras fases de la producción mercantil, la forma primitiva del atesoramiento consiste en la acumulación pura y simple de riquezas bajo la forma de tesoro. El culto al dinero tiene por contrapartida el ascetismo, la privación. A medida que se desarrolla la producción mercantil, el atesoramiento toma una nueva forma, ligada en adelante a la circulación de las mercancías. El simple hecho de la separación de la venta y la compra impone a cada productor la acumulación temporal de fondos de reserva de medios de intercambio. “Todo productor de mercancías debe asegurarse el *nervus rerum* [nervio de las cosas], tener en su mano la ‘prenda social’ [el dinero, ndt] [K, I, 160]. “En la circulación M-D-M, el segundo miembro D-M se fragmenta en una serie de compras que se llevan a cabo no de una sola vez sino sucesivamente en el tiempo, de modo que una porción de D circula como moneda, mientras que la otra reposa como dinero. De hecho, el dinero sólo es aquí *moneda suspendida* [...]” [Marx, Contrib., 92]. Para comprar sin vender, nuestro productor tiene que haber vendido antes sin comprar [K, I, 160]. El atesoramiento se desprende entonces del mecanismo mismo de la circulación y no constituye más que un tiempo de interrupción de ella. La moneda, retirada de la circulación como medio de atesoramiento, necesariamente deberá sumergirse de nuevo como medio de circulación so pena de dejar de existir en tanto que moneda. La función de la moneda como medio de atesoramiento no existe más que en relación con las otras funciones, la de medio de circulación y la de equivalente general. Además, el dinero sólo puede desempeñar el papel de *medio de atesoramiento* si es un verdadero equivalente de las mercancías, una verdadera reserva de valor. Evidentemente, la moneda de papel sometida a un aumento de los precios no es una verdadera reserva de valor. En la época en la que la convertibilidad existía, las monedas, como suplentes del oro y convertibles en él, existían como medio de atesoramiento. Se constata que el desarrollo de la moneda como medio de circulación ha limitado progresivamente su rol como verdadero medio de atesoramiento. El abandono de este rol permite comprender en parte porque, en las épocas de incertidumbre, las verdaderas reservas de valor tales como el oro continúan siendo buscadas como valores refugio aunque su papel oficial de reserva en el sistema monetario internacional sea cosa del pasado.

2) Medio de pago

La moneda desempeña también el rol de equivalente real de las mercancías en su función de *medio de pago*. Marx habla de esta función de la moneda como medio de pago en las situaciones en las que un intervalo de tiempo separa el momento en que una mercancía es comprada del momento en que es pagada. En resumen, se trata de un pago diferido y aquí

entra en consideración la noción de crédito. El vendedor se convierte en acreedor y el comprador en deudor. El dinero como medio de pago permite el desplazamiento de la mercancía sin que haya desplazamiento inmediato del dinero en sentido contrario. “Sólo al vencer el plazo convenido, el medio de pago entra efectivamente en la circulación, es decir, pasa de las manos del comprador a las del vendedor” [K, I, 166]. Al principio, sólo existe la promesa del comprador de pagar posteriormente. Del mismo modo que el papel-moneda proviene de la función de la moneda como medio de circulación, el *dinero crediticio* tiene su raíz en la función de la moneda como medio de pago. Esta función hace aparecer una segunda *posibilidad de crisis* en la producción mercantil. La utilización del crédito engendra una red de créditos recíprocos entre empresas, es decir, de endeudamientos en cadena. Mientras todo va bien, la moneda como medio de pago funciona como simple moneda de cuenta; los créditos se equilibran y se anulan recíprocamente por escrito, compensando las cuentas a recibir las cuentas a pagar. El dinero crediticio parece haber reemplazado a la moneda como tal. El pago efectivo en dinero aparece como secundario, incluso como no necesario. Pero cuando sobrevienen las dificultades, cuando por diversas razones una empresa cualquiera debe hacer frente a un vencimiento de pago para el que no dispone de los fondos necesarios, la moneda que funcionaba como moneda de cuenta y cuya existencia real aparecía por tanto como secundaria, retoma su lugar de equivalente real de las mercancías, de medio de pago, es buscada por sí misma. La moneda retoma sus derechos frente al crédito. La empresa es llevada a la quiebra por la imposibilidad de encontrar el dinero necesario. Por no haber reembolsado a sus acreedores, amenaza a otros con ser arrastrados en su estela. Existe la posibilidad de quiebras en cadena y riesgo de crisis.

3) Moneda universal

Al final, en el mercado mundial es en donde “las mercancías despliegan su valor de modo universal” y donde le hace frente la moneda como forma universal de la riqueza.

Sólo en el mercado mundial el dinero funciona de manera plena como la mercancía cuya forma natural es, a la vez, forma de efectivización directamente social del trabajo humano *in abstracto* [K, I, 174].

Esta moneda universal debe cumplir las funciones esenciales de la moneda que acaban de ser estudiadas. A lo largo de la historia, el oro ha sido el que ha desempeñado principalmente el papel de moneda internacional. A este respecto se han producido profundas transformaciones, sobre todo a lo largo del siglo XX, por lo que es necesario ahora analizar las incidencias.

Para completar esta sección, mencionemos que a las diversas funciones de la moneda que acaban de ser estudiadas les corresponden, en la lógica del método desarrollado por Marx, relaciones económicas de un tipo determinado. La relación de valor y su forma desarrollada en la moneda han puesto en presencia recíprocamente, de una manera general, a los individuos en tanto que productores de mercancías que están vinculados entre sí por el intercambio. Las diversas funciones de la moneda ponen en evidencia después las diversas particularidades de esta relación general, poniendo en presencia a los mismos individuos. Primero como vendedores y compradores inmediatos en el marco de la moneda como medio de circulación; después en tanto que acreedores y deudores en el contexto de la moneda como medio de

pago; luego como vendedores que conservan el dinero de la venta y compradores que difieren el momento de la compra en el caso de la moneda como medio de atesoramiento; y finalmente en tanto que vendedores y compradores de países diferentes y poseedores de reservas universales de valor en el caso de la moneda como moneda universal.

3. LA EVOLUCIÓN DE LAS FORMAS DE LA OBLIGACIÓN MONETARIA

El estudio de las funciones de la moneda presentado en la sección precedente completa el análisis de la moneda en el marco de la relación elemental de la producción mercantil. En esta primera fase del análisis, en la del simple intercambio de mercancías, la moneda es entendida como el equivalente general de las mercancías, en relación de polaridad con ellas. La moneda es moneda por ser ella misma mercancía y puede, en su calidad de mercancía, estar enfrente de ellas como representante universal de sus valores. En esta primera etapa, se le considera como mercancía moneda, como moneda metálica o moneda material. Sin embargo, en su función de medida de valores, puede existir solamente como moneda ideal o unidad de cuenta y, en su función de medio de circulación, puede ser reemplazada por simples signos de ella misma (piezas de moneda sin valor intrínseco o billetes de banco). Desde esta primera fase del análisis aparecen por tanto formas de “desmaterialización” del dinero mercancía. Por otra parte, como medio de pago, la moneda cumple la función elemental de dinero crediticio que permite el desplazamiento de las mercancías sin que haya tenido lugar un desplazamiento simultáneo de la moneda en sentido contrario.

En el camino seguido por *El capital*, según el método cuyas líneas generales se han expuesto en la Introducción, en el libro III de esta obra es en donde se examina la producción específicamente capitalista como generalización de la producción mercantil. Marx vuelve allí al análisis de la moneda para comprender sus particularidades en el marco de las interacciones entre los diversos capitales, industriales, comerciales y bancarios y, más particularmente, en el marco de un sistema bancario desarrollado en el que el dinero crediticio ocupa un lugar preponderante¹⁰.

La incidencia del dinero crediticio

En el siglo XIX y a principios del XX, hasta inmediatamente después de la Primera Guerra mundial, las monedas nacionales eran a la vez monedas *metálicas* y monedas *fiducias* (basadas en la confianza del público), es decir, las piezas de oro o de dinero circulaban como tales y los billetes emitidos por el banco central o el papel-moneda del Estado *de curso legal* circulaban como verdaderos representantes del oro, cuya convertibilidad en oro estaba garantizada por el Estado. La emisión de billetes debía corresponder a los depósitos de oro existentes para respetar así la obligación legal de cobertura. Sin embargo, en período de crisis la convertibilidad se suspendía. La inconvertibilidad de la moneda o su *curso forzoso*, que se convierte en la regla para el conjunto del mundo capitalista después de 1918, sólo era hasta entonces una medida excepcional. Por otra parte, las monedas de los diversos países estaban vinculadas entre ellas y eran convertibles en oro de acuerdo al régimen de *patrón-oro*, adoptado primero por el país dominante en la época, Gran Bretaña, en 1821, y más tarde de

10. *El capital*, libro III, capítulos XXI a XXXVI, Siglo XXI, volumen VII, páginas 433 a 789.

forma generalizada por el conjunto de países después de 1870.

En el curso del siglo XIX es cuando se forman los sistemas bancarios, primero en Inglaterra, el país más avanzado en el desarrollo capitalista. Los billetes del Banco de Inglaterra, fundado en 1694, accedieron al curso legal en 1833, y las reglas de su gestión como banco central se definen en 1844. En Francia, el Banco de Francia se crea en 1800; en 1848 recibió el privilegio exclusivo de la emisión de billetes de banco para el conjunto del territorio francés. En Estados Unidos, el banco central, que lleva el nombre de Reserva Federal, se funda en 1913; en Canadá, el Banco de Canadá ve la luz en 1935. Con el desarrollo del sistema bancario surge una nueva forma de moneda, el dinero crediticio, creada por el propio sistema bancario y que necesita una gestión central de la moneda, no solamente en su componente de moneda emitida por un banco central como moneda que tiene curso legal (piezas de oro y billetes), es decir, como moneda central o “moneda básica”, sino también en su componente de crédito. Los primeros debates a este respecto, que constituyen el punto de partida del análisis de Marx de la cuestión bancaria¹¹, opusieron en el siglo XIX a los partidarios del “principio de la circulación” (*Currency principle*) con los partidarios del “principio del crédito bancario” (*Banking principle*). Los primeros, influidos por Ricardo y precursores de los monetaristas de hoy, querían controlar la circulación monetaria, y de ese modo el nivel de los precios, por el control de la emisión de billetes; eran partidarios de una concepción *exógena* de la creación de moneda, decidida y controlada por el banco central. Los segundos, cuyos principales representantes son Thomas Tooke (1774-1858) y John Fullarton (1780-1849), veían el origen de la expansión monetaria no en la emisión de billetes, sino en los créditos concedidos en el interior del sistema bancario por los bancos comerciales en respuesta a las necesidades de financiación de la industria y el comercio. Podrían ser vistos como los precursores de los partidarios de una teoría *endógena* de la creación de la moneda que son los pos-keynesianos y los teóricos franceses del “circuito monetario”¹².

En las teorías monetarias contemporáneas, más particularmente en la teoría monetarista, la relación entre moneda básica o moneda central y moneda bancaria o de crédito se reduce a su dimensión técnica, la cantidad de dinero crediticio que el sistema bancario puede emitir estando vinculada a la cantidad de moneda central “por un multiplicador de la base monetaria”, que él mismo depende de coeficientes técnicos como el coeficiente de reserva-encaje de los bancos y la relación entre depósitos bancarios y billetes de banco en manos del público¹³. A la moneda central se le ve como un “dinero de elevada potencia” (*high-powered money*)

11. Véase *El capital*, tomo VII, páginas 571-594 y 671-727.

12. Véanse las secciones 1 y 3 del capítulo 14.

13. Si M es la masa monetaria y MC la moneda central, entonces $M = mMC$, en donde m es el multiplicador de la base monetaria. La masa monetaria es la suma de los billetes en manos del público, B , y los depósitos bancarios, D (solamente a la vista, o a la vista y a plazo, según la definición seleccionada): $M = B + D$; la moneda central es la suma de los billetes en manos del público, B , y las reservas de los bancos, R , en la forma de billetes detentados en encaje y con la forma de depósitos en el banco central: $MC = B + R$. Podemos escribir: $m = M/MC = (B + D)/(B + R)$. Esta expresión se reduce a $m = (c + 1)/(c + r)$, en donde $c = B/D$ es la relación entre los billetes en manos del público y los depósitos bancarios, reflejo del comportamiento del público en lo que se refiere a la moneda que posee, y $r = R/D$ es el coeficiente de reserva de los bancos, la relación entre sus reservas y los depósitos que ellos tienen a cuenta del público. No debe confundirse el multiplicador de la base monetaria con el multiplicador del crédito de los bancos, que es la inversa del coeficiente de reserva, $1/r = D/R$. Este multiplicador indica que, al efectuar los préstamos, los bancos pueden crear depósitos varias veces más elevados que sus reservas: $D = (1/r)R$. Por ejemplo, si su coeficiente legal de reserva es del 5%, entonces $1/r = 1/0,05 = 20$, y por cada dólar extraordinario detentado en reserva, los bancos pueden aumentar sus préstamos en 20 dólares. Ni que decir tiene que m se reduciría a $1/r$ si no hubiera billetes en circulación sino solamente depósitos bancarios, como se puede verificar al plantear $B = 0$ en la ecuación de m .

que sirve de base para la multiplicación del dinero crediticio y, por consiguiente, como un instrumento de la política monetaria que permite controlar la cantidad de dinero en circulación; como también lo son otros instrumentos tales como la tasa de descuento del banco central, el coeficiente legal de reserva de los bancos y las políticas de “mercado abierto” (*open market*), que permiten a estos últimos modificar la cantidad de moneda central en circulación mediante la compra o venta de títulos en el mercado¹⁴.

La diferencia fundamental entre estos dos tipos de moneda, sacada a la luz por la teoría marxista, no es de orden técnico o cuantitativo, sino de orden cualitativo. Sus principios ya han sido enunciados en el análisis de la moneda como medio de pago que hace resaltar claramente la distinción entre moneda y crédito, distinción revelada en el momento de la crisis cuando se demanda la moneda como tal, mientras que hasta entonces el crédito parecía poder asegurar él solo el desplazamiento de las mercancías y arreglárselas sin la moneda. La moneda metálica, explica Marx, y los billetes del banco central que son su equivalente tienen una existencia social inmediata. Como equivalentes materiales de los valores, su intercambio con las mercancías constituye un pago en el pleno sentido del término y confirma así de manera inmediata la validación social de los trabajos privados productores de estas mercancías. En lo que se refiere al dinero crediticio, él nace de una relación privada entre banco y comerciante o industrial. Por último, puede originarse en el crédito que se conceden mutuamente comerciantes e industriales, por la que ya ha sido designada como la función de la moneda como medio de pago. Los créditos así creados entre industriales y comerciantes pueden ser descontados a continuación por los bancos. Ya se trate de un préstamo que ellos conceden directamente o del descuento que hacen de un crédito, los bancos, durante estas operaciones que adelantan sobre un reflujo posterior del dinero, crean depósitos a favor de sus clientes que estos últimos pueden retirar inmediatamente en dinero. El dinero crediticio, nacido de un contrato privado entre el banco y el prestatario, adquiere desde entonces una existencia social, circula como verdadera moneda cuyo poder de compra está socialmente validado. La obligación monetaria, es decir, la necesaria transformación de la mercancía en dinero, parece así superada gracias al crédito bancario. Pero solamente ha tomado una forma diferente, la de la necesaria transformación del crédito en moneda de pago. Al vencimiento del préstamo bancario o del crédito comercial descontado por el banco, deberá llevarse a cabo una liquidación, deberá efectuarse un pago real. El dinero crediticio, destruyéndose tal y como se ha formado, debe volver hacia el banco, convertirse de nuevo en el objeto de una relación privada entre banco y prestatario en el momento en el que él se anula. El trabajo privado que ha sido validado con anticipación debe ser confirmado como trabajo social real por la extinción de la deuda. El crédito habrá aplazado el vencimiento de la transformación de la mercancía en moneda sin eliminar su necesidad¹⁵.

El prestatario incapaz de pagar su deuda a su vencimiento puede intentar que se aplace la devolución o pedir un segundo crédito para devolver el primero, pero tanto en un caso como en el otro no se trata más que del aplazamiento de un vencimiento. Si la venta de las mercancías, cuya realización fue adelantada por la concesión de los créditos, finalmente no

14. Todos los libros de introducción a la moneda tratan de estos instrumentos básicos de la política monetaria. Véase en particular Vély Leroy [1984, 220-278].

15. Véase a este respecto Suzanne de Brunhoff, *Les rapports d'argent* [1979, 110-113], *La oferta de moneda* [1971 (1975), 192-197], y *État et capital* [1976, 33-36]. Hay que subrayar la contribución de Suzanne de Brunhoff para el estudio y para la puesta al alcance del público de los aspectos monetarios de la teoría marxista, en las obras ya mencionadas y también en *La monnaie chez Marx*, Éditions sociales, París, 1ª edición, 1967, y *La política monetaria*, PUF, París, 1ª edición, 1973.

tuviera lugar o sólo lo tuviera parcialmente o a un precio inferior a su valor, los créditos en posesión de los bancos y contra los que ellos han emitido dinero crediticio no conseguirían volver a transformarse completamente en moneda. La realización incompleta de las ventas tomaría la forma de una desvalorización de los créditos. La acumulación de tales ventas inferiores en cantidad y precio entrañaría una crisis de realización (no transformación de las mercancías en dinero) que se manifestaría con la forma de una crisis monetaria (no transformación de los créditos en moneda reglamentaria), pudiendo conducir a una crisis bancaria, al estar empujados los bancos a la quiebra por su incapacidad para poder recuperar el dinero anticipado y por consiguiente para hacer frente a sus propios compromisos. Estos últimos podrían dirigirse hacia el banco central y tratar de pedirle prestadas las sumas que les hacen falta, pero si el banco central accediera a su petición tomándolas de sus existencias de oro, el problema simplemente se habría desplazado a otro nivel sin haber sido resuelto. El banco central se encontraría ante la validación social de los anticipos privados hechos por los bancos que se han revelado malos anticipos puesto que la venta de las mercancías no ha tenido lugar, o sólo lo ha hecho parcialmente o a un precio inferior a su valor. Si las mercancías han sido vendidas, por ejemplo, a un precio de cinco dólares, inferior a su valor de diez dólares y el banco central acepta prestar a los bancos privados para cubrir su déficit, estaría reconociendo la venta como si hubiera tenido lugar a diez dólares. Esto equivaldría a una duplicación de los precios, cuyo corolario sería la depreciación de la moneda nacional frente a las otras monedas nacionales.

El aumento de los precios que se trata aquí, el que se localiza en un país cuya moneda, en consecuencia, se deprecia frente a las otras, debe distinguirse de aquel que estuviera provocado por una disminución del valor del oro resultante de la mejora de las condiciones de su producción, tal como se ha visto en una sección anterior de este capítulo¹⁶. Una disminución del valor del oro afectaría al valor de todas las monedas nacionales cuyos valores relativos permanecerían constantes. En el caso considerado aquí, el valor del oro, por hipótesis, no ha cambiado. Por el contrario, en el país considerado el *precio* representado por una misma cantidad de oro se ha duplicado, como resultado de la decisión tomada por su banco central de reconocer la venta como si hubiera tenido lugar a su pleno valor y de emitir sin contrapartida los medios de crédito requeridos por el sector bancario privado. Excepcional en el régimen de convertibilidad de la moneda en oro, la inflación así generada por la emisión de crédito bancario en respuesta a la petición de las empresas y en anticipo a las ventas futuras se convertirá en una realidad generalizada en el régimen de curso forzoso de la moneda, es decir, en ausencia de la obligación de la convertibilidad en oro [De Brunhoff, 1979, 110-113, 123-127].

De estas observaciones se extrae una constatación. Si bien el dinero crediticio desempeña un papel que no deja de desarrollarse hasta el punto de dar la impresión de que la moneda no es más que dinero crediticio, éste no puede suprimir de ninguna manera la polaridad mercancía-moneda puesta en evidencia en la primera sección de este capítulo, es decir, la necesidad de la transformación de la mercancía en moneda.

16. Sección titulada "Medida de los valores y patrón de precios".

La articulación necesaria de las monedas bancarias y la moneda central

Existe por tanto una diferencia fundamental entre la moneda propiamente dicha, todavía limitada en esta fase del análisis a las piezas de oro y a los billetes del banco central convertibles en oro, y el dinero crediticio. La primera es una moneda estatal, directamente intercambiable por las mercancías y equivalente universal de los valores; la segunda es una moneda privada, en el sentido en que cada depósito creado ha sido creado por parte de un banco particular, en el marco de una relación privada entre él y el prestatario. Cada banco crea así en cierto modo su propia moneda, que por otra parte debe ser convertible con todas las otras monedas privadas, con las de los otros bancos y con la moneda estatal. Para que esto sea posible, es necesario que una moneda única, la moneda central, tenga curso legal, que las monedas bancarias privadas sean extendidas en la misma denominación, la de la moneda central o nacional, y que los bancos privados conserven reservas de esta moneda central en su encaje y en depósito en el banco central. Una orden de pago por cheque o por transferencia electrónica de fondos, de un cliente de un banco A a favor de otro cliente del mismo banco, se liquida por una simple transferencia interna de haberes de una cuenta a la otra, por así decirlo, en la misma moneda, la del banco A. Por contra, una orden de pago efectuada a partir de una cuenta de un banco A y que lleva a un depósito en un banco B implica una transferencia de haberes entre los dos bancos. Estas transferencias son tratadas en el seno de un organismo central, la cámara de compensación, que establece los saldos interbancarios y que mediante esta operación realiza la conversión de las diversas monedas bancarias entre ellas y su conversión en moneda central. Lo que un banco debe al otro no podría pagarlo emitiendo su propia moneda, es decir, enviando al otro banco un cheque sobre él mismo. Evidentemente sólo puede abonárselo en moneda central; su cuenta en moneda central en el banco central será cargada en beneficio del otro banco cuya cuenta en el banco central será abonada en otro tanto.

Incluso en una situación en la que el oro exista realmente como medio de circulación “en persona” o por medio de billetes de banco convertibles, lo esencial de los intercambios puede hacerse por medio de la moneda bancaria o *escritural* y actualmente cada vez más por la moneda *electrónica*, es decir, por las operaciones contables puramente formales o de información electrónica en los depósitos bancarios a la vista. Pero esto no quiere decir en absoluto que sea suficiente solamente con el dinero crediticio. Éste sólo existe en relación con la moneda central en la que debe poder convertirse en todo momento. La exigencia de un pago al contado, en dinero y no por cheque, obliga al poseedor de un depósito ante un banco a reclamar de él el dinero como tal, los billetes de banco. El banco los tiene en su encaje y debe dirigirse al banco central para, si llega el caso, reconstituir éste a partir de la reserva que él tiene en forma de depósito. En último caso, una exigencia de pago en oro y no en billetes de banco necesita la simple conversión de los billetes en oro.

En el caso que acaba de ser examinado, el de la convertibilidad en oro, aunque el oro siga retirándose y el dinero crediticio pueda ocupar el lugar principal en los intercambios, la polaridad de la mercancía y de la moneda, y la necesaria transformación de la primera en la segunda como demostración del carácter social del trabajo privado, siguen siendo evidentes aunque se oculten por el complejo funcionamiento del sistema bancario. ¿Qué ocurre ahora con ello, cuando la convertibilidad se ha suprimido?

La incidencia del curso forzoso de las monedas nacionales

Inmediatamente después de la Primera Guerra mundial, el oro dejó de ser utilizado en la circulación monetaria interior de los países. Se suprimió la convertibilidad interna, la de las monedas nacionales en oro dentro de los países; sólo la convertibilidad externa subsistió, es decir, la convertibilidad de las monedas nacionales en oro en el marco de las liquidaciones entre monedas nacionales, en los intercambios entre países. El curso forzoso de las monedas nacionales se convirtió por tanto en la regla en el conjunto de los países. Por otra parte, a escala internacional, un nuevo régimen vio la luz en 1922, el régimen del *patrón de cambio-oro*, régimen que permitía que las monedas fuertes, la libra esterlina y el dólar estadounidense, pudieran coexistir con el oro, como equivalentes del oro y convertibles en él a precio fijo, en las reservas en poder de los bancos centrales. La convertibilidad de la libra esterlina se suprimió en 1931 y el régimen del patrón-oro fue abandonado definitivamente por el conjunto de los países capitalistas industrializados en los años 30¹⁷. Tras la Segunda Guerra mundial se instituyó un nuevo sistema de patrón de cambio-oro, el sistema de Bretton Woods, en 1944, en el seno del cual el oro seguía siendo la moneda internacional, y el dólar estadounidense obtenía el estatuto de suplente del oro, libremente convertible en él al precio fijo de 35 dólares la onza. A su vez, este sistema se abandonó a principios de los años setenta. En la práctica, desde 1968, la convertibilidad del dólar en oro se había suprimido, para oficializarse dicha supresión en agosto de 1971. Después de esta fecha, la cotización de las monedas ya no es fija con relación al oro ni respecto a una moneda nacional que desempeñe el papel de moneda internacional. Las monedas fluctúan, en principio libremente, unas en relación con otras. La moneda, separada de todo vínculo oficial con una moneda universal, el oro, aparece esencialmente, en los planos internacional y nacional, como dinero crediticio.

Veamos en primer lugar cuáles son las bases del funcionamiento monetario, en el régimen de inconvertibilidad de las monedas nacionales en oro dentro de los países, y de la convertibilidad de las monedas en oro y en divisas fuertes a escala internacional, situación que existió, en diferentes modalidades que fueron cambiando, entre 1922 y 1971. Con la desaparición del oro como moneda circulante en los intercambios interiores de los diversos países, la moneda central se reduce a moneda fiduciaria, es decir, a los billetes y a las piezas de moneda emitidas por el banco central y desprovistos de valor intrínseco. Sin embargo, no subsiste, como antes de la instauración del curso forzoso, la necesidad de una convertibilidad entre las monedas bancarias privadas, es decir, entre las monedas escriturales, o monedas de crédito creadas por los bancos, y la moneda emitida por el banco central. Juntos, estos dos componentes constituyen la moneda nacional de un país, la cual, si bien ya no mantiene vínculo directo con el oro, conserva todavía un vínculo en el plano internacional. Desterrada de la escena nacional como equivalente oficial de las mercancías, el oro sigue siendo la moneda universal, la “forma de efectivización directamente social del trabajo humano *in abstracto*” [K, I, 174]. La mundialización de la economía, que se convierte en un hecho concluido a principios del siglo XX, da su significado pleno a la expresión de Marx según la cual “sólo en el mercado mundial el dinero funciona de manera plena” [ibídem]. Exactamente de igual manera que las monedas escriturales y las fiduciarias deben ser convertibles entre ellas en la misma moneda nacional, las monedas nacionales deben ser convertibles entre ellas en

17. Los países como Francia, Bélgica, Países Bajos e Italia habían tratado de mantener el régimen de patrón-oro, rechazando adherirse al régimen de cambio-oro creado a iniciativa de Estados Unidos y Gran Bretaña en 1922.

una moneda internacional, encarnación universal de los valores. Como los saldos de las operaciones entre bancos deben efectuarse en moneda “central” en el interior de un país, del mismo modo los saldos de los intercambios entre países deben efectuarse en una moneda “central” que no sea ninguna de las monedas nacionales, es decir, en moneda internacional, en oro. La validación social, a escala internacional, de los trabajos privados se expresa en la conversión de las mercancías en moneda, en el pago último de los saldos en esta moneda universal. La polaridad mercancía-moneda, aparentemente eliminada en el plano nacional por la desaparición de la convertibilidad en oro y la instauración del curso forzoso de la moneda nacional, se verifica en la globalidad de los intercambios en el plano internacional.

¿Una moneda nacional como moneda internacional?

Pero el régimen de patrón de cambio-oro establecido en 1922 y el sistema de Bretton Woods puesto en marcha en 1944 instituían como equivalente del oro a las monedas nacionales que, por ello, estaban destinadas a desempeñar el papel de moneda internacional. Los bancos centrales podían conservar en reserva no solamente el oro, sino también las divisas convertibles en oro, el equivalente de un crédito entre los bancos centrales que permitía aplazar los pagos en oro. El sistema de Bretton Woods, impuesto al resto del mundo por Estados Unidos, nueva potencia hegemónica salida de la Segunda Guerra mundial, convertía al dólar estadounidense en esta moneda de reserva y de pago de las cuentas internacionales. Todas las monedas estaban definidas por su paridad con el dólar, y él mismo estaba definido a su vez con relación al oro. La liquidez a mantener, tanto para las operaciones en el mercado cambiario como para las transacciones comerciales, debía estar en dólares. La potencia del dólar y su papel clave en el sistema monetario internacional han llevado a numerosos teóricos a ver este sistema no como un régimen de patrón de cambio-oro, sino como un régimen de *patrón-dólar*, al considerar como la verdadera moneda universal el dólar y no el oro¹⁸. De acuerdo a esta visión de las cosas, el dólar no sería *as good as gold* (“tan bueno como el oro”) sino *better than gold* (“mejor que el oro”); el oro obtendría su valor del dólar y no a la inversa. Estos teóricos, partidarios de la “desmonetización” del oro, proponían considerar a Estados Unidos como un *banco* y a los otros países como *empresas*, como lo expresaba uno de ellos, el economista estadounidense Charles Kindleberger:

Si el dólar es una moneda mundial, Estados Unidos es el equivalente de un banco mientras que los otros países equivalen a las empresas. Como es sabido, la diferencia entre un banco y las empresas es que las deudas de estas últimas deben ser reembolsadas a intervalos regulares, mientras que las deudas de un banco pasan de mano en mano como moneda y de hecho tienden a convertirse en permanentes. [...] En la medida en que un país es el equivalente de un banco y no de una empresa, su balanza de pagos debe ser considerada de una forma diferente y las nociones de equilibrio, de superávit y de déficit deben ser definidas y medidas de manera diferente [Meier; 1974, 102].

18. Esta visión de las cosas fue defendida primero por los economistas de la “escuela de Stanford”, cuyos principales representantes son Émile Després, Charles Kindleberger y Walter Salant. Posteriormente ha sido retomada por numerosos autores, como Fritz Machlup, Milton Friedman, Harry Johnson y William Fellner. Véase a este respecto el capítulo 7 de *Économie mondiale et impérialisme* (Economía mundial e imperialismo) [Gill, 1983, 283-354] titulado “La crisis del sistema monetario internacional”; en particular las páginas 307 a 312.

En otros términos, la balanza de pagos estadounidense podía, desde esta perspectiva, encontrarse en déficit permanente. Este déficit, según el economista francés Serge-Christophe Kolm, era “normal, incluso ineluctable, y, en el contexto de este sistema, benéfico” [Gill, 1983, 311]. Podía ser considerado con *benign neglect*, es decir, con una actitud de “negligencia benigna”. Esta visión idealizada de las cosas iba a ser brutalmente desmentida por los hechos. Al funcionar Estados Unidos como un banco, la masa de dólares estadounidenses mantenida en el extranjero pasó de 6.100 millones a 55.200 millones entre 1946 y 1971. Durante el mismo período, las existencias estadounidenses de oro caían de 20.700 millones de dólares a 11.100 millones. Por consiguiente, en 1971 había cinco veces más dólares estadounidenses en el extranjero que los que el oro podía garantizar. Entonces Estados Unidos decretó unilateralmente la inconvertibilidad del dólar en oro, imponiendo el curso forzoso del dólar al resto del mundo.

La demanda de conversión de dólares estadounidenses en oro expresaba entonces la necesidad de liquidar en *moneda universal* las cuentas de los bancos centrales, unas respecto a otras. Pero, como explica Suzanne de Brunhoff, en tanto que moneda nacional, la moneda de Estados Unidos no puede desempeñar simultáneamente el papel de una verdadera moneda internacional:

La existencia [de una moneda internacional] se hace necesaria particularmente por la incapacidad de las monedas nacionales para servir de medio de pago en caso de saldo deudor de un país respecto a otro. Al igual que un banco privado no puede pagar su deuda con otro banco privado emitiendo moneda sobre él (lo que simplemente sería una nueva deuda, y no un pago), un banco central no puede pagar la deuda nacional con un país extranjero emitiendo moneda nacional; EEUU, practicando este sistema contrario a las exigencias de un pago monetario efectivo, se ha beneficiado de su enorme acumulación de oro y del papel del dólar como moneda dominante; el gran aumento de su deuda en dólares no constituye en absoluto un pago en moneda, sino la promesa de un pago permanentemente diferido [1976, 35].

Como hemos visto al principio de este capítulo, para que una mercancía se convierta en el equivalente general de todas las demás mercancías, es necesario que sea excluida por ellas. Todas las mercancías expresan su valor con relación a una misma mercancía que les sirve de equivalente, pero esta última no puede servirse de equivalente a sí misma. Las formas “valor relativo” y “equivalente” se excluyen mutuamente. Necesariamente lo mismo ocurre entre las monedas. Todas las monedas deben poder ser definidas en relación a una moneda de referencia, una moneda que desempeñe el rol de equivalente general de las monedas, una moneda universal que no puede ser ninguna de ellas puesto que ninguna de ellas puede servirse a sí misma de equivalente. Sin embargo, cuando una moneda dominante como el dólar estadounidense desempeña el rol de moneda internacional, esta moneda sigue siendo una moneda nacional, como todas las demás, pero que pretende presentarse a la vez con la forma de “valor relativo” y con la forma “equivalente”, como si una mercancía cualquiera pudiera desempeñar el papel de moneda mientras permanece como una simple mercancía. El uso de una moneda nacional dominante en calidad de moneda internacional permitiría así suprimir la diferencia cualitativa entre mercancía y moneda, o lo que se ha denominado la polaridad mercancía-moneda. El carácter ilusorio de tal pretensión ya ha sido puesto en evidencia en otro contexto, el de la moneda-trabajo de la que los protagonistas creían que se

podía hacer a todas las mercancías equivalentes a la moneda, “cómo cabría conjeturar que es posible convertir a todo católico en el papa”¹⁹.

En ausencia de una verdadera moneda internacional emitida por un “banco central de bancos centrales”, el dólar es la moneda que ha servido de moneda internacional, primero como suplente del oro convertible en oro hasta el desmoronamiento del sistema de Bretton Woods en 1971, después como simple moneda nacional tras la supresión de la convertibilidad en 1971. La hipótesis de una verdadera moneda internacional emitida por un organismo supranacional, un banco central de bancos centrales, propuesta por John Maynard Keynes en la conferencia de Bretton Woods en 1944, había sido descartada por Estados Unidos que quería ver desempeñar este rol a su moneda. El pilar del sistema puesto en marcha conforme al plan estadounidense elaborado por Harry White, el *Fondo Monetario Internacional* (FMI), no tiene nada de “banco central de bancos centrales”. No son los bancos centrales de los países miembros quienes tienen una cuenta en su banco central, a partir de la cual se regulan sus saldos y se convierten entre ellas las monedas bancarias privadas. Al contrario, el FMI es quien dispone de una cuenta en cada uno de los bancos centrales de los países miembros. Esencialmente, el FMI ha sido concebido no como un banco central que emite una moneda internacional en respuesta a las necesidades de liquidez emanadas de los intercambios de mercancías y de los movimientos de capitales y que asegura la compensación entre los bancos centrales de los países miembros por operaciones de crédito y de débito a sus cuentas respectivas, sino como un fondo de estabilización de las monedas y de los tipos de cambio, y de concesión de créditos destinados a facilitar la resolución de desequilibrios en las balanzas de pagos. La función de emisión de moneda vuelve *de facto* al banco central de Estados Unidos, la Reserva Federal.

En el seno del Fondo Monetario Internacional se buscó una salida al problema de la ausencia de una moneda internacional con la creación, en 1970, de un nuevo instrumento que sus instigadores veían como la nueva “moneda de reserva internacional” que debía reemplazar al oro y al dólar, los *derechos especiales de giro* (DEG). Ahora bien, los DEG sólo consisten en nuevas posibilidades de crédito concedidas a los países miembros por el FMI, ya que son pura y simplemente creados *ex nihilo*, por la simple anotación en los libros del Fondo de un crédito suplementario al que los países pueden recurrir. Los DEG no tienen nada de moneda de liquidación de saldos. Por otra parte, al estar determinado su valor a partir de una canasta de monedas de los principales países industrializados expresadas en dólares estadounidenses y ponderadas según el peso económico relativo del país, ni que decir tiene que los DEG no pueden servir tampoco de patrón de las monedas, por haberse utilizado éstas para determinar su propio valor. La creación de los DEG no ha frenado de ninguna manera la expansión de los dólares. Los DEG siguen siendo totalmente marginales en las reservas oficiales de los bancos centrales frente a las divisas y al oro.

Un sistema sin moneda universal

Desde 1976 se ha abandonado toda referencia oficial al oro como instrumento monetario internacional. Ha entrado en vigor un régimen de tipos de cambio flexibles en el que cada país sigue siendo libre de intervenir en el mercado cambiario para sostener su moneda que, sin embargo, según la teoría, debe encontrar su justo nivel en función únicamente de la

19. Véase la sección de este capítulo titulada “La utopía de la moneda-trabajo”.

oferta y la demanda. El equilibrio de las balanzas de pagos quedaría así realizado automáticamente por el juego del mercado que haría inútil *de facto* la tenencia de reservas de cambio por los bancos centrales. Conservar reservas de divisas solamente estaría justificado para los individuos y las empresas de cara a sus operaciones internacionales y en tanto que activos de inversión. Según esta óptica, todo transcurre como si las monedas se transaran en el mercado cambiario siendo simplemente mercancías de un tipo particular que se intercambian dos a dos en su mercado, a la manera de los bienes y servicios, del trabajo y de los activos financieros en sus mercados respectivos, y estando determinados sus precios respectivos por la oferta y la demanda. En este contexto de no existencia de un sistema monetario internacional, todo rastro de una moneda “equivalente general de las mercancías” parece haber desaparecido. La “desmaterialización” de la moneda parece haber suprimido la obligación monetaria. La *práctica* de los tipos de cambio flexibles habría conseguido cuestionar la razón de ser *teórica* de la moneda internacional.

Antes de llegar a tal conclusión, la simple observación del funcionamiento del régimen de cambios flexibles incita a reflexionar. Ni los déficit de las balanzas de pagos ni las reservas de cambio han desaparecido. Por el contrario, estos últimos han sufrido una vertiginosa progresión, aumentando un promedio del 15% anual durante las décadas de los setenta y los ochenta, mientras que sólo habían aumentado el 3% anual en la década precedente, la de los sesenta. Tras su entrada en vigor, este régimen ha sido sacudido por tensiones incesantes marcadas por importantes variaciones de los tipos de cambio que han provocado intervenciones masivas y sostenidas por parte de los bancos centrales para estabilizar las monedas, intervenciones que vienen a contradecir la confianza en un posible ajuste automático de los tipos, teniendo que encontrar cada uno su nivel preciso en respuesta exclusivamente a las leyes del mercado. Esta inestabilidad ha afectado al conjunto del sistema y en particular al propio dólar, moneda que en principio debería haber sido una garantía de estabilidad en su calidad de moneda internacional, pero que ha sufrido fluctuaciones muy fuertes. Después de ser depreciado en un 20% entre 1970 y 1979, el tipo de cambio efectivo del dólar (su tipo de cambio con relación al conjunto de las otras monedas) se ha apreciado el 37% entre 1979 y 1985, para caer de nuevo un 30% de 1985 a 1990 [OCDE, *Perspectives économiques*, nº 51, junio 1992, 210]. Aparte de sus intervenciones directas en el mercado cambiario, los bancos centrales han recurrido ampliamente también al instrumento que son las tasas de interés en la persecución de sus objetivos de estabilización de las monedas y de control de una importante inflación provocada por el propio funcionamiento de este no-sistema monetario internacional. Las tasas de interés han sufrido fuertes fluctuaciones llegando a su cima a principios de los años ochenta, lo que explica especialmente el fuerte aumento del dólar durante este período. Las políticas de estabilización monetaria son mantenidas después como prioridad de los gobiernos, que no han dudado en sacrificar para sus fines las políticas de apoyo al empleo.

En cuanto al oro, recordemos que los acuerdos de 1976 en el seno del FMI pretendían desterrarle de una vez por todas de la escena monetaria internacional²⁰. El objetivo era acabar con esta “reliquia bárbara”. Para consagrar en los hechos la decisión jurídica del FMI de borrar de sus estatutos toda referencia al oro, era preciso asegurar la “desmonetización” real, reducir, en cierto modo, su precio a cero. Para acelerar esta desmonetización y desechar

20. En el mismo momento, los economistas estadounidenses de la teoría de la oferta, tales como Arthur Laffer y Jude Wanniski, proponían una vía diametralmente opuesta, la de una vuelta al patrón-oro.

definitivamente al oro como moneda de reserva internacional, el FMI se empeñó en una operación de liquidación de una parte de las existencias de oro, entonces de 4.800 toneladas, de las que la sexta parte, o sea, 800 toneladas, fue subastada por ventas mensuales de 1976 a 1980 y un tercio fue redistribuido a los países miembros. Por su parte, desde 1975 el Tesoro estadounidense había comenzado a vender el oro²¹ confiando en precipitar la caída de su precio por el aumento de la oferta en el mercado. El carácter ilusorio de este objetivo se deduce del análisis marxista de la moneda cuyos fundamentos han sido desarrollados en este capítulo. La expulsión jurídica del oro fuera del sistema por la vía de la enmienda a los estatutos del FMI y la prohibición a los países miembros de definir su moneda en relación al oro, de igual manera que las intervenciones artificiales de las autoridades monetarias en el mercado del oro son impotentes para cambiar la naturaleza del metal precioso. Incluso en retirada con respecto al dólar, o con relación a los DEG que el FMI ha querido instituir como moneda de referencia e instrumento de reserva, el oro se afirma como moneda universal, capaz de desempeñar todas las funciones, de actuar como patrón de las monedas, como moneda de pago y como verdadera reserva de valor.

El precio del oro, lejos de caer como consecuencia de la abundancia de oro en el mercado provocada artificialmente por las ventas del FMI y del Tesoro estadounidense, experimentó un aumento sistemático desde 1976 hasta 1979 y después un espectacular aumento repentino en 1980 que le llevó a los 850 dólares la onza. A continuación, durante la década de los ochenta, se estabilizó en un nivel sensiblemente inferior, en un promedio de 395 dólares la onza, pero de ninguna manera el oro ha sido desechado. En tanto que encarnación del valor, sigue siendo no sólo el valor seguro o valor refugio hacia el que se vuelven los ojos en período de incertidumbre, sino que continúa siendo utilizado por los bancos centrales y los organismos internacionales como instrumento internacional de reserva. Los países europeos hacían de él un elemento central del *Sistema Monetario Europeo* creado en 1979 ya que el 20% de las tenencias en oro de los países miembros debían ser depositadas en el FECOM (Fondo Europeo de Cooperación Monetaria). Lejos de disminuir, las reservas oficiales de oro en poder del conjunto de los bancos centrales y los organismos internacionales se incrementaron. Las 32.000 toneladas que tenían en los años 50, se elevan, según las cifras del FMI, a 35.000 toneladas en 1980 y a 36.000 toneladas en 1990, detentando los países de Europa el 42% de esta cantidad, Estados Unidos el 23% y los organismos internacionales el 19%. Evaluado a precios medios del oro en el mercado en 1990, el componente oro de las reservas oficiales de los bancos centrales representaba el 30% de las reservas totales en 1990²².

Por fin, el reemplazamiento efectivo de una moneda internacional por una moneda nacional como el dólar, en el marco del sistema de Bretton Woods hasta 1971 y desde esta fecha en el del régimen de cambios flexibles, ha implicado profundos trastornos en las modalidades de creación de la liquidez necesaria para las operaciones internacionales. En lugar de

21. Estas ventas proseguirán hasta 1979.

22. Las reservas oficiales de los bancos centrales, sin el oro, se elevaban a aproximadamente 810.000 millones de dólares, detentados en la forma de divisas (750.000 millones de dólares), de reservas en el FMI (35.000 millones de dólares) y de Derechos Especiales de Giro, DEG (25.000 millones de dólares). En el mismo momento, los bancos centrales tenían unas 28.000 toneladas de oro, o sea 900 millones de onzas (1 tonelada=2.000 libras y 1 libra=16 onzas, por tanto 1 tonelada=32.000 onzas). Al *precio oficial* del oro, que permaneció igual a 35 DEG la onza, o sea, un poco más de 46 dólares la onza (1 DEG=1,324 dólares a 30 de junio de 1990), la reserva oro equivalía a unos 40.000 millones de dólares (5% de las reservas totales). Al *precio medio del mercado* en 1990, esto es, 385 dólares la onza, la reserva de oro equivalía a 350.000 millones de dólares, o sea, el 30% de las reservas totales que eran entonces de 1,16 billones de dólares (810+350).

una expansión pública de la liquidez internacional, administrada y controlada por un organismo supranacional como un banco central de bancos centrales, se desarrolla un mercado privado del dólar y después de otras divisas, conocido con el nombre de euromercado porque se desarrolla en primer lugar en Europa. Este mercado privado, escapando a todo control internacional, funcionando como un sistema de crédito sin banco central, ha sido, por su formidable expansión, un significativo factor de alimentación de la inflación mundial y del crecimiento de los riesgos de desfallecimiento del sistema. Hasta los años sesenta, “liquidez internacional” y “reservas oficiales” de los bancos centrales eran expresiones sinónimas para designar los medios financieros a disposición de las autoridades monetarias de cada país de cara a liquidar los saldos de los intercambios internacionales y a defender las paridades de las monedas en el mercado cambiario. En particular, las autoridades monetarias tenían la responsabilidad de ajustar la liquidez a las necesidades de las transacciones comerciales. A partir de los años sesenta, se produce un cambio radical a este respecto. La masa de liquidez internacional estuvo alimentada esencialmente por la red mundial de los bancos multinacionales privados que operan en los mercados financieros internacionales. Constituye una reserva de la que se nutren los propios bancos centrales para incrementar sus reservas oficiales cuyo volumen puede así ser alimentado por el endeudamiento puro y simple dirigiéndose al sistema privado. El nivel de reservas ha llegado así a reflejar una cosa muy distinta a la posición competitiva de un país en sus intercambios internacionales. Los déficit ya no están limitados por la capacidad de financiarlos, sino que, por el contrario, el volumen de créditos es el que tiende a adaptarse al monto de los déficit. Comentando este importante cambio cualitativo, Michel Lelart formula la siguiente apreciación: si esta evolución debía verificarse, “ello significaría que el crecimiento de la liquidez internacional no estaría en adelante vinculada ni a las necesidades del comercio mundial ni a la capacidad de endeudarse del país, sino a su preferencia por un financiamiento de los déficit por el endeudamiento [...], es decir, por un aplazamiento renovado sin cesar del vencimiento. Estaría demostrado entonces que el desequilibrio monetario internacional sólo podría agravarse²³” [Lelart, 1978, 70].

La masa en expansión de la liquidez internacional tiene como base, fundamentalmente, la multiplicación de los dólares estadounidenses detentados en el extranjero, que constituyen la parte esencial de dicha masa en el transcurso de la décadas de los setenta y los ochenta. Como hemos visto, el aumento de las obligaciones estadounidenses frente a las del exterior tiene como consecuencia un déficit de la balanza de pagos estadounidense, déficit que es sistemático después de la Segunda Guerra mundial y que conduce a algunos a considerar a Estados Unidos como un banco, frente a los otros países que serían el equivalente de empresas. De 1950 a 1980, la expansión de los dólares estadounidenses fuera de Estados Unidos ha tenido por contrapartida un aumento de sus activos lucrativos en el extranjero, mientras que su balanza de pagos por cuenta corriente (bienes y servicios, intereses y dividendos) era excedentaria. Esta situación se invirtió a principios de los ochenta. El aumento de las obligaciones exteriores de Estados Unidos superó el aumento de sus activos en el exterior, en el mismo momento en que su balanza corriente se convirtió en deficitaria. En 1985, Estados Unidos, primera potencia económica del mundo, de acreedora neta se convierte en deudora neta, creciendo su deuda externa hasta el punto de convertirse en el país más endeudado del mundo frente al extranjero, con una deuda bruta de más de dos billones de dólares y una deuda neta (deuda bruta menos los activos del país en el extranjero) de aproximadamente

23. Véase del mismo autor, *El sistema monetario internacional* [1993 (1998)].

700.000 millones de dólares a finales de los años ochenta, es decir, el 15% de su producto interior bruto. En el mismo momento, la deuda externa del conjunto de los países subdesarrollados era de 1,2 billones de dólares en términos brutos y de un billón de dólares en términos netos. En lo que se refiere a estos últimos, se ha hecho evidente que una parte sustancial de este endeudamiento jamás podría ser reembolsada. Tanto los bancos como los gobiernos de los países acreedores se han resignado en ciertos casos a anular los créditos sin provecho alguno y en otros casos a liquidarlos en una fracción de su valor nominal. Pero, como política general, se han esforzado más bien en no ver estos créditos como no recuperables y en buscar las modalidades de refinanciamiento de la deuda, aplazando el vencimiento a más tarde y manteniendo la ficción de que entonces serán reembolsados íntegramente.

La deuda externa estadounidense es de otro orden. Al encontrarse esta deuda emitida en dólares, Estados Unidos se beneficia de un privilegio que les es negado a los demás países deudores. En cierto modo Estados Unidos puede crear la moneda que servirá para reembolsar esta deuda. Por otra parte, las presiones inevitables a la bajada del dólar que se desprenden de su posición financiera deficitaria representan un riesgo de cambio, no para ellos sino para sus acreedores. La asimetría de la situación, que es un hecho sin precedentes en la historia, puede ser ilustrada como sigue. Si hay una bajada del peso mexicano respecto al dólar, el prestatario mexicano es quien la sufre; le cuesta más caro reembolsar su deuda exterior contratada en dólares que antes de la depreciación de su moneda. Si hay una bajada del dólar, al prestatario estadounidense no le cuesta ni más ni menos caro liquidar su deuda externa emitida en dólares. Por el contrario, los poseedores japoneses de créditos en dólares sufrirán con una bajada del dólar en relación al yen; perderán cuando conviertan en yenes sus dólares depreciados. Si, por otra parte, estos últimos decidieran retirar sus capitales de Estados Unidos, contribuirían a acelerar la caída del dólar y a aumentar sus propias pérdidas. Los bancos centrales de los otros países están así incitados a intervenir en el mercado cambiario para sostener el dólar, aunque la tendencia a su desvalorización no sea más que la consecuencia normal de la posición deficitaria estadounidense.

A los riesgos de crecimiento de un desequilibrio monetario inherente al régimen en vigor se añaden los riesgos vinculados a un funcionamiento privado esencialmente centrado en la búsqueda de la ganancia y que escapa a los controles supranacionales. Este funcionamiento ha favorecido la multiplicación de las actividades especulativas y un formidable desarrollo de las operaciones específicamente financieras. Por ejemplo, en el transcurso del decenio 1981-1990 mientras el comercio internacional aumenta un 50% en volumen y un 75% en valor, el monto de los créditos internacionales de los bancos privados aumenta un 400% y del monto total de estos créditos, aproximadamente el 60% eran créditos intrabancarios o interbancarios. Estas actividades, separadas del proceso productivo real y alimentándose en cierto modo de su propio movimiento, son la expresión de la moneda que ya no actúa en el marco de las tres funciones esenciales que han sido estudiadas en este capítulo, sino en tanto que capital y más precisamente en tanto que capital financiero. El estudio de la moneda en tanto que capital será el objeto del capítulo siguiente; la noción de capital financiero, como categoría particular del capital, será tratada posteriormente, en los capítulos 11 y 12.

Las observaciones de esta sección permiten constatar que más allá de las apariencias de una moneda “desmaterializada” que se ha convertido esencialmente en un dinero crediticio, la restricción monetaria puesta en evidencia por el análisis marxista de la moneda, lejos de ser eliminada por estos nuevos desarrollos, simplemente se presenta bajo nuevas formas.

4. LOS RASGOS DISTINTIVOS DE LA TEORÍA MARXISTA DE LA MONEDA

Para concluir, será útil agrupar de forma sintética los elementos que se han desarrollado en este capítulo y que representan los rasgos distintivos de la teoría de la moneda en Marx.

La moneda es ante todo una forma del valor, su forma más desarrollada, obtenida al término de un proceso de génesis cuyo punto de partida es la forma elemental del trueque. Este resultado teórico no es el desenlace de un razonamiento lógico separado de la realidad histórica; es su reflejo. Su aportación fundamental es evidenciar, desde la forma más simple del valor, la polaridad entre valor relativo y equivalente, fundamento de la comprensión de la polaridad entre mercancía y moneda. La transformación de la mercancía en moneda, su venta, es el medio por el cual el trabajo privado se encuentra confirmado como trabajo social en la sociedad mercantil. La moneda es la mediación necesaria por la que se opera la socialización del trabajo en esta sociedad; ella es así la expresión de una relación social específica de la fase histórica de la producción mercantil. Tal es la sustancia de la moneda, su aspecto más importante, el que no es tenido en cuenta por los teóricos no marxistas, que sólo la analizan desde el ángulo de sus diversas funciones, porque en su opinión no es una categoría histórica y social específica de la producción mercantil, sino una categoría universal, a estudiar solamente desde el punto de vista de sus propiedades técnicas. En consecuencia, en el análisis marxista de la moneda, las diversas funciones de medida de los valores, de medio de circulación, de reserva de valores, son estudiadas no como cuestiones puramente técnicas sino, en el contexto de la función social de la moneda como equivalente general, como determinaciones diversas de esta función, complementarias recíprocamente y expresiones de relaciones sociales particulares.

La génesis de la moneda como equivalente general de los valores permite comprender *cómo y por qué* se forma la moneda. Por tanto, en el análisis marxista esto no se introduce artificialmente después, desde fuera, en una economía examinada en primer lugar en términos “reales”, a la que se le querría añadir a continuación una dimensión monetaria, como en la teoría neoclásica. En Marx, no hay dicotomía entre lo real y lo monetario; la moneda no es un “velo” detrás de la cual es necesario buscar para penetrar en los fenómenos “reales”. Es una categoría económica desarrollada simultáneamente con las de mercancía y valor. En tanto que expresa el valor, nace en el desarrollo del intercambio mismo. La moneda no es una simple mercancía que se intercambia como todas las demás (bienes y servicios, mano de obra y activos financieros) en un mercado propio, en función de la oferta y la demanda. No es una mercancía entre otras. Es una mercancía a la que todas las demás le han dado el estatuto de moneda, un estatuto *cuantitativamente* diferente del de simple mercancía, ya que todas las mercancías deben poder transformarse en ella para que sea reconocida su existencia social. La moneda es el equivalente general de las mercancías, pero esta relación de equivalencia es una relación de polaridad.

Por esta razón, la moneda no puede ser considerada solamente desde el punto de vista *cuantitativo*, es decir, desde el punto de vista de la igualdad de su oferta y su demanda. Si la moneda fuese un simple bien cuyo valor de uso o función fuera facilitar los intercambios, podría parecer suficiente con investigar solamente cómo las autoridades monetarias ajustan, mediante una política monetaria adecuada, la cantidad de moneda a la demanda de moneda. A esta dimensión cuantitativa y funcional es esencialmente a lo que se reduce la cuestión de la moneda en los clásicos como Ricardo y en los teóricos modernos, keynesianos y monetaristas, más allá de las variantes que les distinguen, igual que en los teóricos que,

deseando adaptar la teoría marxista de la moneda a las nuevas condiciones de su época, en realidad fundaron su camino sobre una interpretación reductora de ella, como Rudolf Hilferding²⁴. Sin embargo, aunque se disponga de la cantidad adecuada de moneda, el intercambio no tiene lugar necesariamente. La mejor política monetaria posible no ofrece ninguna garantía de venta de las mercancías. La moneda no es solamente un medio de circulación. Precisamente como equivalente general, puede dejar de asegurar la circulación, ser atesorada, funcionar como equivalente general puro. La circulación mercantil contiene la posibilidad de su interrupción. El fundamento del análisis de la moneda en Marx es esta dimensión *cualitativa* de la moneda, la necesaria transformación de la mercancía en moneda, que incluye la posibilidad de la no-transformación.

La dimensión *cuantitativa* interviene en Marx en la función de la moneda como medio de circulación. La cantidad de moneda necesaria para los intercambios es función directa del volumen y de los precios de las mercancías intercambiadas, y función inversa de la velocidad de circulación de la moneda. En su función de medida de valores, en la que la moneda sólo sirve como unidad de cuenta o moneda ideal, todo depende de la *materia natural*, oro, dinero, cobre, en la que los valores estén expresados en precios. Por el contrario, en su función de medio de circulación, en la que la moneda debe existir realmente como vehículo de los intercambios, su materia resulta indiferente, un símbolo de valor es suficiente, mientras que todo depende de su *cantidad* [Marx, Contrib., 109]. De ello resulta que las relaciones entre la cantidad de moneda y el nivel de precios son al revés de las que se plantean en virtud de la teoría cuantitativa de la moneda. Para esta última, el nivel de los precios depende de la cantidad de moneda. Si ésta se duplica, el nivel de los precios se duplica. En Marx, la determinación del nivel de precios, que expresa monetariamente los valores, está vinculada no a la función de la moneda como medio de circulación y por tanto a su cantidad, sino a la función de la moneda como medida de valores y por consiguiente a la materia de la mercancía que desempeña el papel de moneda.

El nivel de precios varía por tanto en función del valor del oro, si el oro hace la función de moneda. Se duplica si el valor del oro disminuye a la mitad, como consecuencia de una duplicación de la productividad en las técnicas de su producción o del descubrimiento de nuevos yacimientos más ricos y de más fácil extracción. Se duplica también si la tenencia en oro de las piezas de moneda se disminuye a la mitad, lo que ha sido una práctica corriente de reyes y príncipes que tenían el privilegio de acuñar moneda. Si se mantiene el valor nominal de un peso de oro disminuido a la mitad, el peso de oro inicial expresa entonces un precio dos veces más elevado. Supongamos que una silla vale 1 gramo de oro y que 1 dólar es el nombre que se le da a 1 gramo de oro. Si se disminuye a la mitad la tenencia en oro de las piezas de oro, entonces ya no se designa como 1 dólar, 1 gramo de oro, sino 1/2 gramo de oro o 2 dólares = 1 gramo de oro, y el precio de la silla en dólares se ha duplicado puesto que una silla vale todavía 1 gramo de oro.

El nivel de precios varía igualmente cuando el oro no circula como tal y la cantidad de

24. Teórico y militante de la socialdemocracia internacional, en el seno del Partido Socialista Austríaco (SPÖ) y después, a partir de 1920, en el Partido Socialdemócrata Alemán (SPD), Hilferding (1877-1941) fue diputado en el Reichstag alemán de 1924 a 1933 y ocupó el puesto de ministro de Hacienda en los gobiernos de coalición en los que participó el SPD. Es conocido sobre todo por su respuesta a la crítica de Böhm-Bawerk (véase el capítulo 10) y por su obra, *El capital financiero*, publicada en 1910, que ha ejercido una gran influencia sobre sus contemporáneos y que sigue siendo una referencia clásica para numerosas investigaciones de los años setenta y ochenta sobre los grupos financieros internacionales. Para un análisis crítico de la moneda en Hilferding, véanse las obras ya citadas de S. de Brunhoff, en particular *Les rapports d'argent* [1979, 39-44].

papel-moneda emitida para representarlo no corresponde a la cantidad de oro exigida por la circulación. Si, por ejemplo, la masa total de papel-moneda es el doble de la que debería ser, el efecto sobre el nivel de precios es el mismo que el que provendría de una disminución a la mitad de la tenencia en oro de las piezas metálicas. Un gramo de oro, que estaba representado por 1 dólar, estará representado en adelante por 2 horas; el precio se ha duplicado o, a la inversa, el valor del papel-moneda ha disminuido a la mitad.

Un fenómeno análogo se produce en el caso del dinero crediticio en régimen de convertibilidad o de inconvertibilidad del oro, cuando los créditos acordados por los bancos privados y validados anticipadamente por el banco central, que actúa como prestamista en última instancia, se desvalorizan debido a la venta de las mercancías a un precio inferior a su valor. La plena validación con anticipación, es decir, la emisión de moneda central con anticipación de las ventas a realizarse, equivale a un reconocimiento de las ventas como si debieran tener lugar a su valor. En la hipótesis de que tuvieran lugar a un precio inferior al valor, de ello resultaría un aumento correspondiente del nivel de precios. No es el aumento de la cantidad de moneda, sino el reconocimiento a 10 dólares, por ejemplo, de ventas que han tenido lugar a 5 dólares, lo que es la causa del aumento de precios.

La obligación monetaria, es decir, la transformación necesaria de la mercancía en moneda, toma con el dinero crediticio una nueva forma, la de la transformación necesaria del crédito en moneda de pago. El relajamiento de esta obligación por la emisión de moneda por el banco central tiene como consecuencia el aumento de los precios y la desvalorización de la moneda nacional frente a otras monedas. El desarrollo del dinero crediticio ha cambiado la forma de la obligación monetaria, pero de ninguna manera la ha eliminado. La moneda no ha sido absorbida por el crédito como sugieren los enfoques modernos de la moneda.

Por consiguiente, el carácter fundamental de la moneda, establecido a partir de la relación elemental del valor aparentemente vinculado a la moneda solamente en su forma material o metálica, permite abordar también los problemas planteados por la evolución de la moneda "desmaterializada" en los planos internacional y nacional. El no-sistema monetario internacional que es el régimen de las tasas de cambio flexibles y la ausencia de una moneda internacional oficial son el resultado de desarrollos cuya finalidad era, en la sucesión de unos y otros, superar las contradicciones de la etapa precedente. En tanto que crítica de la economía política, la teoría marxista rinde cuenta de estos desarrollos y les suministra una explicación. Indica los límites de las políticas que quieren resolver los problemas monetarios nacionales e internacionales como si sólo fueran problemas de orden técnico o cuantitativo. En último análisis, estos límites remiten inevitablemente a la estructura mercantil de la producción que funda la sustancia misma de la moneda.

CAPÍTULO III

Capital y plusvalía

La génesis de la moneda como equivalente general de los valores ha permitido comprender cómo y por qué se forma la moneda; las contradicciones de la relación de intercambio simple encontraron su solución en la atribución a una mercancía particular, la moneda, la propiedad de representar el valor de todas las mercancías. La necesaria transformación de las mercancías en moneda, su venta, se revela como el medio por el que el trabajo privado se encuentra confirmado como trabajo social en la economía mercantil. Como mediación necesaria a través de la cual se opera la socialización del trabajo en esta sociedad, la moneda es la expresión de una relación social específica de la fase histórica de la producción mercantil. La relación de intercambio entre productores de mercancías, primero en su forma elemental y después en su forma monetaria, caracteriza la producción mercantil en general. Ella precedió históricamente a la producción capitalista, pero ha alcanzado su pleno desarrollo en la sociedad capitalista madura.

La siguiente etapa del desarrollo analítico de Marx consiste en estudiar la génesis del capital, en mostrar cómo y por qué se forma el capital. De los límites de la circulación simple M-D-M y de las contradicciones del dinero como medio de circulación y medio de atesoramiento surge la necesidad de una nueva categoría, la del dinero como capital y la de la circulación que le caracteriza, la circulación D-M-D, que no permite más que la manifestación del crecimiento y multiplicación constante del valor. El desarrollo del dinero como medio de acumulación, es decir, como capital, supone el establecimiento de una nueva relación, la que vincula al capitalista y al trabajador asalariado, la relación fundamental de la sociedad capitalista. La génesis del capital es la demostración de la necesidad teórica e histórica de la producción capitalista como generalización de la producción mercantil.

Marx aborda la transformación del dinero en capital en la segunda sección del libro I de *El capital*, principalmente en el capítulo IV titulado “Transformación de dinero en capital”.

Pero hay que referirse también a los escritos anteriores a *El capital*, más precisamente a la primera sección del “Capítulo del capital” de los *Manuscritos de 1857-1858*, los *Grundrisse* [G, I, 177-216] y la versión primitiva de la *Contribución a la crítica de la economía política*, redactada en 1858 [Contrib., Fragmento de la versión primitiva, secciones 5 y 6, 226-272].

1. LA TRANSFORMACIÓN DEL DINERO EN CAPITAL

De “vender para comprar” a “comprar para vender”

La circulación simple M-D-M, mercancía-dinero-mercancía, representa de hecho un intercambio entre dos mercancías aunque el dinero no intervenga en calidad de intermediario. Lo que constituye su verdadero objetivo es el consumo final, el disfrute del valor de uso. El dinero no es más que una simple mediación. Está “entre” las mercancías, se borra detrás de ellas, solamente existe en función de su intercambio. Sin embargo, posee una cierta autonomía de cara al intercambio. Puede dejar de circular, ponerse en reserva como medio de atesoramiento con vistas a pagos futuros, o pura y simplemente ser retirado de la circulación y acumulado como tesoro. Pero esta autonomía sólo es relativa en la medida en que el atesoramiento, cualquiera que sea su forma, sigue estando determinado por la circulación. Ni que decir tiene que lo está por la constitución de las reservas de dinero que se hacen necesarias por la no coincidencia de las compras y las ventas. El dinero será introducido de nuevo en la circulación en el momento oportuno. Pero no ocurre lo mismo con el atesoramiento como tal. El dinero es el representante material de la riqueza universal, pero si se atesora, si se retira de la circulación, entonces sólo existe como ideal, como un “simple [mero] fantasma de la riqueza real” [G, I, 170, y Fragmento, Contrib., 248]. Ya no hace la función de dinero ni de valor de uso, es un tesoro muerto, improductivo. Solamente subsiste su existencia material (metálica), por otra parte desprovista de utilidad concreta, mientras se destruye su utilidad económica. El dinero sólo recupera esta existencia económica en la medida en que es introducido de nuevo en la circulación. Pero entonces desaparece ante los diversos modos de existencia de esta riqueza, “se disipa en los valores de uso de las mercancías por las que se intercambia”. Retenido, conservado, solamente es el símbolo de la riqueza real, un medio de circulación cuya función está suspendida. Gastado, convertido en mercancías, se pierde para el individuo que lo poseía [Fragmento, Contrib., 259, 247, 267-268].

En la circulación simple el valor no nace del proceso de circulación. Es constantemente aportado desde fuera en la forma de nuevas mercancías puestas en la circulación y destinadas por último al consumo final como valores de uso. La circulación simple no lleva en sí misma el principio de su renovación autónoma. No puede automantenerse. Su renovación no procede de las condiciones de la propia circulación. “Es necesario que, siempre de nuevo, las mercancías sean arrojadas a ella desde afuera, como el combustible al fuego” [Fragmento, Contrib., 248 y G, I, 193-194]. En la circulación simple el dinero no es el resultado de la circulación, simplemente la permite. El dinero no se conserva ni se incrementa como resultado de la propia circulación. Por el contrario, la conservación del dinero sólo es posible como resultado de su interrupción. La acumulación¹ de dinero, con la forma estéril de tesoro, es

1. En este contexto Marx utiliza más bien el término “amontonamiento” o “apilamiento” (*Aufhäufung*), reservando el término “acumulación” (*Akkumulation*) a la acumulación capitalista como tal [G, I, 138].

sinónimo de renuncia al consumo. El enriquecimiento aparece así en cuanto a su contenido como un empobrecimiento voluntario [Fragment, Contrib., 259]: la insaciable sed de oro del avaro le condena a la mayor indigencia.

Para que la acumulación de dinero supere las contradicciones del atesoramiento simple o primitivo y que así el dinero se mantenga y se multiplique como valor autónomo, es necesaria otra circulación distinta a la circulación simple M-D-M. Esta circulación es la del *dinero en tanto que capital*. Se representa por la expresión D-M-D, dinero-mercancía-dinero. Como acabamos de ver, en la circulación M-D-M, *vender para comprar* (M-D seguido de D-M), la finalidad de la operación es el consumo final del *valor de uso*. En la circulación D-M-D, *comprar para vender* (D-M seguido de M-D), la finalidad de la operación es la conservación del *valor*, más precisamente el incremento del valor. En este sentido, la expresión D-M-D' en la que D' es superior a D, *comprar para vender más caro*, representa mejor que la expresión D-M-D la circulación del dinero en tanto que capital.

En M-D-M, el *dinero en tanto que dinero* sirve de intermediario al movimiento de las mercancías, a los valores de uso que cambian así de manos de acuerdo a las necesidades individuales y en razón del tiempo de trabajo que se ha necesitado para su producción. En D-M-D', las mercancías son las que sirven de intermediario al movimiento del *dinero en tanto que capital* que permite su conservación y su incremento. En M-D-M, el dinero desaparece al final del proceso para dejar sitio al valor de uso consumido fuera de la circulación y ésta debe ser realimentada desde fuera por la aportación de nuevos valores encarnados en las mercancías. En D-M-D', el dinero inicia la circulación y no desaparece una vez que el ciclo se ha completado. Por el contrario, es el resultado, en una cantidad mayor que al principio, de un proceso que se realimenta a sí mismo en un movimiento sin fin. El dinero no es más un simple intermediario que permite la circulación; es el producto mismo de la circulación. Él se conserva y se incrementa, no ya retirándose de la circulación como en el caso de la circulación simple y su primitivo atesoramiento, sino como resultado de la circulación.

La perdurabilidad que el dinero trata de obtener comportándose negativamente respecto de la circulación (retirándose de ella), la alcanza el capital, que precisamente se conserva gracias a que se abandona a la circulación [...].

El dinero [...] que se ha vuelto autónomo, pero que reingresa a ella y en la circulación y en virtud de la misma, se perpetúa y valoriza (multiplica), es *capital*. En el capital el dinero ha perdido su rigidez, y de cosa palpable que era, ha pasado a ser proceso [Fragmento, Contrib., 268-269 y G, I, 199-203].

Como forma universal de la riqueza, el dinero sólo puede tener un movimiento cuantitativo, el de tender a multiplicarse sin límite. El capital es la expresión de este movimiento ininterrumpido de valorización, de persecución del enriquecimiento como fin en sí, que se representa en la circulación D-M-D'. Como precisa Marx, es esencial que desde el principio se comprenda al capital no como un objeto sino como un *proceso*.

La fuente del crecimiento del capital

Pero, ¿cómo es posible este movimiento de valorización? En D-M-D', el dinero se transforma en primer lugar en mercancías (D-M). Se intercambia con valores de uso, y esta

operación es formalmente idéntica a la que se desarrolla en la circulación M-D-M y que implica la desaparición del dinero. Por el contrario, para que el dinero se conserve y se incremente, es necesario que la operación D-M, idéntica en el plano formal, tenga en D-M-D' un contenido diferente del que tiene en M-D-M. Es necesario que el dinero D se intercambie por la mercancía M, y que la mercancía sea consumida como valor de uso, pero que el valor subsista como valor y se incremente como resultado de este consumo [Fragmento, Contrib., 263]. En otros términos, es necesario que el consumo de valores de uso sea un *consumo productivo*, no orientado hacia el consumo inmediato o final, sino hacia la producción y reproducción del valor [ibídem]. Solamente en estas condiciones el dinero puede convertirse en valor que se mantiene y se multiplica, que puede convertirse en capital.

- En la circulación simple M-D-M, el dinero *desaparece* en la circulación, se transforma en valores de uso destinados al consumo final *improductivo, fuera* de la circulación. Es *gastado* definitivamente.
- En la circulación del capital D-M-D', el dinero simplemente *se adelanta; se conserva y se incrementa* en la circulación y gracias a ella, por su transformación en valores de uso consumidos *productivamente, en la circulación*.

¿Qué valor de uso es apto para satisfacer las condiciones de la circulación del capital? ¿Cuál es el valor de uso cuyo consumo permite simultáneamente producir e incrementar el valor? Como hemos visto, en M-D-M el dinero como medio de intercambio desaparece en la circulación. Se transforma en un valor de uso o se pierde. En D-M-D', el dinero en tanto que capital se nutre de la circulación. No puede transformarse en un valor de uso en el que se pierda. Debe transformarse en un valor de uso que le mantenga y le multiplique como capital. ¿Cuáles son las mercancías, o cuál es la mercancía, cuyo valor de uso tiene esta propiedad? Como representante universal de los valores, el dinero puede comprar (transformarse en) cualquier mercancía, siendo cada una, en tanto que valor, trabajo objetivo o materializado, es decir, trabajo transformado en objeto o materia, trabajo pasado, inmovilizado, incorporado, cuajado en un producto. Cualquier mercancía puede ser así una forma de existencia del capital. Por consiguiente, la “mercancía en general” no puede ser, en D-M-D', el valor de uso particular que incrementa el valor. Al ser el *equivalente* del capital en tanto que trabajo objetivado, no puede ser el *complemento* del capital, el valor que tiene enfrente como fuente de su crecimiento. El único complemento, la única forma de existencia que está enfrente del *trabajo objetivo* (pasado) es el *trabajo no objetivo*, aún no materializado, el trabajo vivo (presente) o *trabajo como subjetividad*. El único valor de uso que completa el capital, que constituye su contrario, es el trabajo vivo, el único valor de uso del que nace y se incrementa el valor mismo (como trabajo materializado, acumulado), “apareciendo su consumo mismo como objetivación del trabajo y por tanto como acto que pone valor”. El trabajo vivo puede ser caracterizado como “el valor de uso del capital”, el único verdadero no-capital que está enfrente del capital [Contrib., Fragment..., 274-276]. Mencionemos que aquí estamos en presencia de un valor de uso que cumple una función social determinada, en tanto que fuente de crecimiento del valor, un valor de uso que interviene como “determinación de forma” (o determinación formal), y que por consiguiente es el objeto de estudio de la economía².

2. Véase la sección del capítulo 1 titulada “Valor de uso y valor”. En el capítulo 2 hemos visto que el valor de uso de la moneda tiene también esta propiedad;

El trabajo vivo, que todavía no está materializado en un producto “sólo puede existir como *capacidad*, posibilidad, facultad, como *capacidad de trabajo*³ del sujeto vivo”. Al capital, trabajo materializado, se opone por tanto la capacidad de trabajo viva o fuerza de trabajo viva. Así, “el único intercambio por cuyo intermedio el dinero puede transformarse en capital, es el que establece el poseedor del mismo con el poseedor de capacidad viva de trabajo, esto es, el obrero” [Contrib., Fragmento, 274]. Es importante precisar la naturaleza de esta relación particular cuyo resultado último es la valorización del capital, su crecimiento.

No es el intercambio entre el dinero y el trabajo sino entre el *dinero* y la *capacidad viva de trabajo*. Como valor de uso la capacidad de trabajo sólo se realiza en la actividad del trabajo mismo, pero exactamente del mismo modo en que, en el caso de una botella de vino que se compra, el valor de uso tan sólo se realiza en el acto de beber el vino. [...] La compra de la capacidad de trabajo es facultad de disponer del trabajo. Como la capacidad de trabajo existe en la condición vital del sujeto mismo, y sólo se manifiesta como exteriorización vital de éste, la adquisición de la capacidad laboral, la apropiación del título para el consumo de la misma, coloca naturalmente al comprador y al vendedor, durante el acto del uso, en una relación diferente de la que se da en el caso del trabajo objetivado [es decir, de la compra de una mercancía cualquiera], existente como objeto al margen del productor [Fragmento, Contrib., 279].

Autores como Samuel Bowles y Herbert Gintis [1977 y 1981] han llevado esta diferencia cualitativa, evidenciada por Marx, entre la fuerza de trabajo y las otras mercancías, hasta el rechazo a considerar la fuerza de trabajo como una mercancía. Como las condiciones de utilización de la fuerza de trabajo no se limitan a lo que está enunciado en los términos del contrato de trabajo (número de horas, salario, caja de pensiones, salud y seguridad, etc.), sino que incluyen también el ritmo de trabajo impuesto por el empresario encaminado a sacar el máximo de la fuerza de trabajo, de ello resulta según ellos que el valor de uso de la fuerza de trabajo no es “comprado en el momento de la contratación”, sino que debe ser “extraído en el marco mismo del proceso de trabajo” en donde se enfrentan los intereses contradictorios del empresario y el empleado; en las condiciones capitalistas de la producción, no se podría hablar entonces de la fuerza de trabajo como una mercancía por no ser su valor de uso uno de los atributos de una mercancía comprada en el mercado sino solamente convertirse en realidad después de la venta. Este punto de vista ha sido retomado por Christian Deblock y Jean-Jacques Gislain [1983]; yo le he propuesto una crítica en un artículo de 1986 [Gill, 1986].

La relación entre capital y trabajo asalariado

Por tanto, la nueva relación a la que hemos llegado, la relación entre el poseedor de dinero y el poseedor de fuerza de trabajo viva, entre el capitalista y el trabajador asalariado, es una relación económica particular que se descompone en dos partes, dos actos formal y cualitativamente diferentes [G, I, 215]:

véase la sección titulada “Forma total o desarrollada y forma general”.

3. En los escritos anteriores a *El capital*, Marx utiliza la expresión “capacidad de trabajo” o “potencia de trabajo” (*Arbeitsvermögen*) en lugar de la expresión “fuerza de trabajo” (*Arbeitskraft*) que después utilizará de forma general, aunque no exclusiva.

- el intercambio entre dinero y fuerza de trabajo, es decir, la compra de la fuerza de trabajo por el capital mediante el pago de un salario, acto que tiene lugar en la circulación simple;
- el uso de la fuerza de trabajo por el capitalista que se declara comprador, acto que tiene lugar fuera de la circulación, en la actividad productiva, y cuyo resultado es la creación de un valor nuevo.

Para que el dinero se transforme en capital es necesario que el poseedor de dinero pueda intercambiar el dinero con la capacidad de trabajo que se le ofrece para, después, teniéndola adquirida, utilizarla según sus necesidades en el contexto de su actividad productiva.

La condición es que el trabajador, en primer término, disponga de su capacidad de trabajo a título de propietario libre, se conduzca con ella como con una mercancía [...]. En segundo término, empero, que para intercambiar ya no disponga de su trabajo en la forma de otra mercancía [...], sino que la única mercancía que tenga para ofrecer, para la venta, sea precisamente su capacidad laboral viva [...]; que las condiciones de la objetivación de su trabajo, las condiciones sociales de su trabajo (es decir, los medios de producción), existan pues como propiedad ajena [Contrib., Fragmento, 277-278; el paréntesis es mío, LG].

Y, en consecuencia, el producto de su trabajo se convierte necesariamente en propiedad ajena, del capitalista. La fuerza de trabajo, convertida en mercancía en la producción capitalista en la que todo es mercancía, toma una forma nueva, particular de esta etapa del desarrollo histórico.

El trabajo no ha sido siempre una *mercancía*. No ha sido siempre trabajo asalariado, es decir, trabajo *libre*. El *esclavo* no vende su fuerza de trabajo al esclavista, ni más ni menos que el buey no vende sus servicios al campesino. El esclavo, con su fuerza de trabajo, es vendido de una vez por todas a su dueño. Es una mercancía, que puede pasar de manos de un dueño a las de otro. Él *mismo* es una mercancía, pero la fuerza de trabajo no es *su* mercancía. El *siervo de la gleba* vende solamente una parte de su fuerza de trabajo. Lejos de percibir un salario del dueño de la tierra, tiene que pagar a éste un tributo [TAC, 11].

Mientras que el esclavo está vinculado a su dueño por las cadenas, el trabajador asalariado está ligado al capitalista por hilos invisibles. Libre propietario de su fuerza de trabajo, dispone de ella y la vende como mercancía al capitalista. Evidentemente no la vende en bloque, de una vez por todas. Si lo hiciera, se vendería a sí mismo y, de trabajador libre, se convertiría en esclavo. Sólo la vende para un período de tiempo determinado, por día, por semana, etc., según los términos del contrato concertado con el capitalista. Éste la combina en la producción con los medios de producción que son propiedad suya de lo que resulta que, naturalmente, las mercancías producidas por esta actividad son propiedad suya. Las relaciones entre trabajo, propiedad de los productos del trabajo y adquisición del trabajo ajeno adoptan desde entonces una forma radicalmente diferente de las que caracterizan a la circulación simple.

En el intercambio simple de mercancías por medio del dinero, es decir, en la circulación simple M-D-M, los sujetos que intervienen en el intercambio sólo están unos frente a otros debido a la diversidad de sus capacidades de producir y de sus necesidades. Venden mercancías que son el producto de su trabajo personal y adquieren a cambio mercancías que son el producto del trabajo del prójimo. La propiedad privada de las mercancías, basada en el trabajo personal efectuado con ayuda de medios de producción que son propiedad de los productores, es, en el marco de la circulación simple, la única base para la apropiación del trabajo ajeno [Contrib., Fragmento, 227-228]. Este modo de apropiación descansa esencialmente en la diversidad y la reciprocidad de productores libres para comprometerse en las relaciones de intercambio. Su diversidad natural es la base de su igualdad social en tanto que sujetos que intercambian cuyo objetivo es el intercambio de equivalentes. Cada uno busca la satisfacción de sus necesidades y las realiza haciendo posible la satisfacción de las necesidades ajenas. Ni el comprador ni el vendedor actúan por obligación. Se comprometen el uno para con el otro por medio de contratos en calidad de personas libres e iguales. Cada uno solamente tiene que desistir de su mercancía por su propia voluntad para atender la necesidad de que otro satisfaga la suya. El interés universal aparece como la suma de los intereses individuales y sólo hace falta dar un paso para presentar el intercambio como la “base productiva, real, de toda *igualdad y libertad*” [G, I, 183], como “un verdadero Edén de los derechos humanos innatos” donde reinan los grandes principios de la libertad, la igualdad y la propiedad [K, I, 214].

Esta visión idealizada de las relaciones sociales en la economía mercantil está en la base de las teorías que ven a la propiedad privada y a la libre competencia como la forma acabada de la sociedad. Sin embargo, no corresponde a ninguna realidad histórica, excepto a la de las comunidades primitivas en las que el intercambio simple aparece primero marginalmente, en la frontera de estas sociedades, para extenderse poco a poco en su seno. Pero, con la extensión del intercambio y la disolución de estas comunidades surgieron inmediatamente las relaciones de dominación y servidumbre, que niegan esta visión idílica de la armonía de las relaciones mercantiles. La circulación simple lleva aparejada en sí misma, por su extensión, la necesidad de su propia transformación en circulación del capital. La producción mercantil, al generalizarse, se convierte en capitalista, y ésta barre todo vestigio de la producción individual autónoma. Desde entonces, la realidad no es ya la de simples productores de mercancías y sujetos que intercambian que se relacionan recíprocamente sobre la base de la equivalencia de los valores intercambiados, sino de individuos que están unos enfrente de otros en tanto que capitalistas, trabajadores asalariados y propietarios terratenientes.

El análisis de la necesaria transformación del dinero en capital como producto de las contradicciones del intercambio simple ha permitido ver cómo, por el funcionamiento del dinero como capital, se descomponen la armonía y la simetría de la relación de intercambio simple.

- En la relación de intercambio simple, el trabajo personal confiere al individuo que lo ha suministrado un título de propiedad de las mercancías que ha producido. La apropiación del trabajo ajeno sólo es posible por el intercambio de estas mercancías sobre la base de la equivalencia, es decir, por el intercambio de su propio trabajo.
- En la relación entre capitalista y trabajador asalariado, el trabajo no confiere ya al individuo que lo ha suministrado un título de propiedad de las mercancías que ha

producido. Este título de propiedad pertenece a otra persona, la que posee los medios de producción. Hay una *separación* entre trabajo y propiedad. En el intercambio entre capitalista y trabajador, este último no entrega una mercancía que es el producto de su trabajo; entrega otra mercancía, su fuerza de trabajo, que el capitalista utiliza libremente en una actividad productiva que él dirige, de la que posee los elementos materiales y cuyo producto es, en consecuencia, propiedad suya. La apropiación del trabajo ajeno por el capitalista se deriva de su apropiación de la fuerza de trabajo vendida por el trabajador en tanto que mercancía. La propiedad es aquí la base del *dominio* sobre el trabajo de otro.

Por tanto, la condición para la transformación del dinero en capital es el intercambio del dinero por la fuerza de trabajo puesta en venta por su poseedor, el trabajador “libre”. Esta condición no es una condición abstracta derivada de un simple manejo teórico de conceptos. Es el resultado de una larga evolución histórica que supone la disolución de las relaciones de producción anteriores y un determinado desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social. Es necesario que la evolución histórica, mediante profundas conmociones, haya acabado por concentrar los medios de producción en manos de una clase, la clase capitalista, y por producir simultáneamente la clase de los libres propietarios de la fuerza de trabajo, desprovistos de todo medio de producción y para la que esta fuerza de trabajo constituye la única mercancía que pueden ofrecer en el mercado. En la realidad histórica así como en el desarrollo teórico, el capital aparece como una forma *necesaria*, a la que el desarrollo debe conducir, como una categoría histórica. El capital se presenta como “una nueva *época* en el proceso de producción social” [K, I, 207].

Las contradicciones del dinero en tanto que dinero y los límites de la circulación simple M-D-M han mostrado la necesidad del dinero en tanto que capital y de la circulación D-M-D'. Hemos llegado a una nueva categoría, la del capital, a una nueva circulación, la del capital, y a una nueva relación, la que pone en presencia al capitalista y al trabajador asalariado. El método específico desarrollado por Marx, que consiste en hacer la génesis de las relaciones y categorías económicas con una complejidad creciente, superándose cada relación para engendrar la siguiente, nos ha conducido por tanto, en esta fase, a la relación fundamental de la sociedad capitalista, sobre la que ahora es necesario profundizar.

2. CAPITAL EN GENERAL Y PLUSVALÍA

Capital en general

La producción capitalista es la producción mercantil generalizada. En ella todo es mercancía, incluyendo la fuerza de trabajo. Como hemos visto en la sección precedente, la producción de mercancías, en su forma elemental, precedió históricamente a la producción capitalista; le ha suministrado las condiciones para su emergencia. Pero solamente alcanza su pleno desarrollo, solamente se convierte en la forma normal y dominante de la producción sobre la base de la producción capitalista. En la producción mercantil simple, precapitalista, cada productor era individualmente propietario de sus medios de producción y de los productos de su trabajo, es decir, de las mercancías que había producido y que destinaba al intercambio. En la producción capitalista, la producción de los medios de producción está

concentrada en manos de los capitalistas que, por ello, son propietarios de los productos del trabajo. Los trabajadores asalariados, desprovistos de los medios de producción y por consiguiente de los productos de su trabajo, sólo poseen una mercancía, su fuerza de trabajo, es decir, su disponibilidad, sus conocimientos, su capacidad para trabajar, que ofrecen en el mercado a cambio de un salario. Marx los denomina trabajadores “libres” y son, precisa él, libres “en un doble sentido”, propietarios libres de su fuerza de trabajo pero también libres de cualquier otra propiedad [G, I, 469-470]. No son propiedad de un dueño, como en la sociedad antigua o esclavista, ni están bajo la dominación de un señor, como en la sociedad feudal o servil. Venden a tal o cual capitalista su fuerza de trabajo para un período de tiempo determinado. No están vinculados de manera permanente a un capitalista en particular y pueden así, a menudo contra su voluntad, pasar de uno a otro. Pero en cambio sí dependen de la *clase capitalista* en su conjunto, de la que no pueden liberarse sin renunciar al empleo y al salario que implica. Si el trabajo asalariado depende completamente del capital para su supervivencia, inversamente, como hemos visto en el análisis de la transformación del dinero en capital y de la circulación D-M-D', el capital depende completamente del trabajo asalariado para su conservación y crecimiento. Por tanto, hay una relación de reciprocidad entre trabajo asalariado y capital, sobre la que se volverá más adelante.

En la circulación D-M-D', recordémoslo, el dinero es el punto de partida y el punto de llegada. Contrariamente a la circulación M-D-M en la que, como simple intermediario de los intercambios, se convierte en valores de uso y desaparece como dinero definitivamente *gastado*, en la circulación D-M-D' sólo es *adelantado* y debe volver en cantidad superior a la cantidad adelantada. A su vez, la suma de dinero D' sólo tiene razón de ser si, ella también, es adelantada con vistas a producir una cantidad mayor. El dinero, comprometido en el movimiento del capital, no tiene otro destino que el de incrementarse continuamente so pena de dejar de funcionar como capital. Este movimiento siempre renovado es un movimiento puramente objetivo, el del capital. El capital expresa una *relación social*, la que pone en relación al poseedor del dinero y al poseedor de la fuerza de trabajo viva, es decir, al capitalista y al trabajador asalariado. Pero es también, y sobre todo, un *proceso*, el del crecimiento renovado sin cesar del valor, la persecución ininterrumpida del enriquecimiento como fin en sí mismo.

Con relación a este movimiento *objetivo* del capital, el capitalista como individuo sólo tiene existencia social en tanto que *personifica* al capital. Su comportamiento *subjetivo* está completamente determinado por el movimiento *objetivo* del capital. Es simplemente un *agente del capital*, cuya única razón de ser es hacer fructificar al capital que posee.

En su condición de vehículo consciente de ese movimiento, el poseedor de dinero se transforma en capitalista. Su persona, o, más precisamente, su bolsillo, es el punto de partida y de retorno del dinero. El *contenido objetivo* de esa circulación -la valorización del valor- es su *fin subjetivo*, y sólo en la medida en que la creciente apropiación de la riqueza abstracta es el único motivo impulsor de sus operaciones, funciona él como *capitalista*, o sea como capital personificado, dotado de conciencia y voluntad. Nunca, pues, debe considerarse el *valor de uso* como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada, sino el movimiento infatigable de la obtención de ganancias [K, I, 186-187].

La motivación del capitalista para hacer fructificar su capital sin parar, su búsqueda

continua de ganancia, se presenta así como la expresión subjetiva del movimiento objetivo del capital cuya finalidad es la de acrecentarse. En otras palabras, el comportamiento del capitalista está determinado, no por un egoísmo cualquiera inherente a la naturaleza humana y que se manifestaría siempre en la persecución de la ganancia individual, sino por las condiciones económicas particulares de la producción capitalista, es decir, por las condiciones de un estadio preciso del desarrollo histórico.

Hasta aquí sólo se ha tratado al capital como categoría general, independientemente de las formas concretas en las que se presenta en la realidad: capital comercial, industrial, capital de préstamo o que devenga interés (capital bancario, financiero, usurero). Sin embargo, implícitamente se podría estar incitado a ver la fórmula D-M-D', comprar para vender, o más precisamente comprar para vender más caro, como si solamente estuviera traduciendo el movimiento del capital comercial. Pero el capital industrial es también dinero que se transforma en mercancías, que se combinan y transforman en la producción de nuevas mercancías que a continuación, por la venta, serán transformadas de nuevo en una suma de dinero incrementada. Como el capitalista comercial, el capitalista industrial compra para vender más caro. Sólo se distingue del capitalista comercial en las operaciones a las que se dedica, operaciones de producción de mercancías que, por otra parte, como veremos más tarde, son la fuente del crecimiento del valor y por consiguiente de la fructificación del capital general. En lo que se refiere al capital que devenga interés, históricamente designado con el nombre de capital usurero y cuyas formas modernas son el capital bancario o el capital financiero, el dinero se adelanta con vistas a producir una cantidad mayor. A diferencia de las otras dos formas del capital, no hay, al menos de manera inmediata, transformación de este dinero en mercancías y después transformación de nuevo en dinero. El movimiento D-M-D' se reduce aquí a D-D', dinero que se valoriza sin término medio, sin mercancías que sirvan de mediación. El dinero parece parir, multiplicarse. Como dice Marx, "en el capital que devenga interés, la relación de capital alcanza su forma más enajenada y fetichista. Tenemos aquí D-D', dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos" [K, VII, 499]. Sin embargo, si bien el capital que devenga interés posee efectivamente una cierta autonomía con relación a los procesos reales que son la actividad industrial y comercial, en última instancia no deja de depender de ellos. En efecto, difícilmente se podría imaginar una actividad de préstamo que pudiera alimentarse de sí misma completamente y de manera permanente. Necesariamente está relacionada con la actividad productiva real en la forma de préstamos a los industriales y a los comerciantes.

La fórmula D-M-D' representa por tanto el movimiento del capital en su conjunto. Es la *fórmula general del capital*. Más precisamente, es la *fórmula del "capital en general"*. En efecto, en esta fase del análisis el objeto de estudio es el "capital", independientemente de las formas concretas que toma en la realidad y de la competencia entre capitales particulares. Se trata en primer lugar de lo que caracteriza al capital en su generalidad y su totalidad, en lo que por tanto es común a todas las categorías del capital, cualesquiera que sean sus funciones particulares en el proceso general; éstas serán el objeto de un estudio posterior, una vez comprendida la naturaleza del capital como capital. El análisis del *capital en general* es el punto de partida. Es el fundamento de la comprensión de la relación social entre la *clase* capitalista y la *clase* del trabajo asalariado o clase obrera.

Plusvalía

Marx designa con el término *plusvalía*⁴ al excedente de valor que resulta de la circulación del capital D-M-D', es decir, a la diferencia entre D y D'. En el vocabulario cotidiano, a este excedente de valor se le conoce con el nombre de *ganancia*. Y efectivamente la plusvalía es la ganancia. No la ganancia de un capitalista individual en detrimento de otro que está en competencia con él, sino la ganancia de la clase capitalista en conjunto, la *ganancia en general*, es decir, la ganancia que es el resultado del movimiento del *capital en general*. ¿Cómo se repartirá la ganancia en general en ganancias particulares (industrial, comercial, financiera), en interés, en renta de la tierra? Ésta es una cuestión a la que ciertamente habrá que responder, pero en una fase posterior del análisis (en el capítulo 9), una vez comprendida la naturaleza del capital en general y por consiguiente de la ganancia en general, como acaba de precisarse. En una carta a Engels, hablando del método desarrollado en *El capital*, Marx escribía:

Lo mejor que hay en mi libro es: 1. [...] subrayar, desde el *primer* capítulo, *el doble carácter del trabajo*, según se exprese en valor de uso o valor de cambio; 2. el análisis de *la plusvalía, independientemente de sus formas particulares*: beneficio, interés, renta del suelo, etc. [Carta del 24 de agosto de 1867, Marx-Engels, CK, 137].

¿De dónde viene la plusvalía? ¿De dónde viene este nuevo valor que nace en el movimiento del capital? La primera sección de este capítulo ha aportado una respuesta a esta cuestión. El incremento del capital se realiza por el consumo productivo de este valor de uso particular que es el trabajo vivo, “el único verdadero no-capital que está enfrente del capital”. ¿Pero por qué la plusvalía no podría provenir del comercio, es decir, del simple intercambio de mercancías? Después de todo, ¿no existe la ganancia comercial? Puesto que los individuos intercambian entre ellos, ¿no es esto la demostración de que hay algo que ganar en el intercambio? Es cierto que el intercambio permite ganar a las dos partes que intervienen en él, y ganar a ambas, en el plano de los *valores de uso*. Las dos partes entregan las mercancías que no les resultan de ninguna utilidad y adquieren de la otra parte las que son necesarias para ellas. Sin embargo, en el plano de los *valores*, y no ya en el de los valores de uso, el intercambio no da lugar a ningún crecimiento, ni para el uno ni para el otro. Las mercancías intercambiadas son de valores iguales, digamos de X dólares. Tanto antes como después del intercambio, las dos partes tienen en sus manos el mismo valor. Evidentemente, las cosas siguen igual si el intercambio ha tenido lugar por medio del dinero y no ya directamente. Por la venta o la compra, el valor simplemente pasa de la forma mercancía a la forma dinero o a la inversa. Pero este cambio de *forma* no implica ningún *cambio* de la *cantidad* de valor. Si bien las dos partes pueden ganar en cuanto al valor de uso, ni la una ni la otra pueden ganar en cuanto al valor. Por lo menos si el intercambio ha tenido lugar en las condiciones normales que son las del intercambio de valores iguales.

¿Qué sucede por el contrario si una de las partes consigue vender su mercancía a un precio superior a su valor? Se lleva, sin duda alguna, un beneficio, pero el comprador sufre una

4. Los términos “plusvalía” y “plusvalor” son las traducciones más corrientemente utilizadas para la traducción del término alemán *Mehrwert*. En esta obra se utiliza en todo momento el primero de ellos, “plusvalía”. En francés existen también dos términos, *plusvalue* y *surplus*. *Plusvalue* es el que Marx consideró más apropiado en su revisión de la traducción del libro I de *El capital* de 1875 realizada por Joseph Roy. En inglés, el término utilizado es *surplus value*.

pérdida del mismo montante. Para que uno gane es necesario que el otro pierda. La ganancia del primero no resulta de una creación de valor nuevo, de una plusvalía, sino de un *nuevo reparto de un valor existente* que ni ha aumentado ni ha disminuido. Si el comprador que ha pagado su mercancía un 10% por encima de su valor puede hacer lo mismo vendiendo la suya, y el comprador de esta mercancía puede a su vez hacer lo mismo y así sucesivamente, el aumento de precios del 10% se transmite finalmente a través de la economía y el resultado final es un aumento general de precios, pero la cantidad de valor no ha cambiado. Simplemente se expresa en precios más elevados.

Por vueltas y revueltas que le demos, el resultado es el mismo. Si se intercambian equivalentes, no se origina plusvalor alguno, y si se intercambian no equivalentes, tampoco surge ningún plusvalor. La circulación o el intercambio de mercancías no crea ningún valor [K, I, 199].

El origen de esta realidad innegable que es la ganancia comercial debe buscarse por tanto en otra parte distinta del intercambio, más precisamente en la producción, allí donde el valor se crea como materialización del trabajo gastado. Se volverá sobre ello para precisar de qué manera la ganancia comercial resulta finalmente de un reparto de la plusvalía global. Como ya se ha mencionado, la idea de un posible enriquecimiento sin que se produzca nada nuevo también está completamente desprovista de fundamento para el caso del capital de préstamo, el capital invertido en las actividades bancarias y financieras. Las actividades bursátiles ofrecen una ilustración particular. Si la actividad económica real se encuentra estacionaria, lo que un inversor gana, otros lo pierden. La especulación puede provocar fluctuaciones de los precios de las acciones y de otros títulos, incluso alzas bursátiles que mantengan la ilusión de un origen puramente financiero de los beneficios. Pero, tarde o temprano, el nivel de la cotización se reajusta, a veces brutalmente en una crisis bursátil, mediante un derrumbamiento de las cotizaciones que son devueltas así a un nivel que refleja la actividad económica real, es decir, la actividad productiva, creadora de valores. En suma, las formas del capital comercial y del capital de préstamo, aunque sean anteriores a la sociedad capitalista, son formas derivadas del capital en su forma fundamental, y por tanto es esta forma la que debe ser estudiada en primer lugar. Posteriormente será necesario precisar de qué manera el capital comercial y el capital de préstamo participan, con la forma de la ganancia y el interés, en el reparto de la plusvalía global.

Llegamos al resultado siguiente: al no crearse ningún valor en el intercambio, ya se trate de un intercambio de equivalentes o de no equivalentes, la plusvalía debe surgir de un proceso en el que la ley del intercambio se respete, pero en el que se cree un nuevo valor.

Nuestro poseedor de dinero, que existe tan sólo como oruga de capitalista tiene que comprar las mercancías a su valor, venderlas a su valor y, sin embargo, obtener al término del proceso más valor que el que arrojó en el mismo. Su metamorfosis en mariposa debe efectuarse en la esfera de la circulación y *no* debe efectuarse en ella [K, I, 202].

El incremento de valor no puede provenir ni de la compra de las mercancías necesarias para la producción, ni de la venta de las mercancías producidas, por ser las dos un intercambio simple de equivalentes. Solamente puede provenir, como ya hemos visto, de la utilización en la producción de una mercancía particular cuyo valor de uso es el de crear valor. Esta

mercancía es la fuerza de trabajo.

En resumen, la plusvalía no es el resultado de condiciones irregulares del intercambio, como por ejemplo la venta de mercancías a un precio superior a su valor o su compra a un precio inferior a su valor. Tales fenómenos, que entrañan un beneficio para unos y una pérdida para otros, no suponen la creación de un nuevo valor, sino un nuevo reparto de un valor ya existente. La creación de plusvalía es un fenómeno que tiene lugar en las condiciones regulares del intercambio, cuando el precio de las mercancías es igual a su valor. Todas las mercancías son compradas a su valor y vendidas a su valor y, sin embargo, se crea un nuevo valor.

3. PRODUCCIÓN DE VALOR DE USO Y PRODUCCIÓN DE PLUSVALÍA

Las condiciones para la aparición de un excedente

El valor de una mercancía se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Como mercancía, la fuerza de trabajo posee un valor y éste se determina como el de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. En tanto que valor, la fuerza de trabajo representa la cantidad de trabajo realizada en ella, es decir, el trabajo que ha sido empleado para su formación, su mantenimiento, su conservación y su reproducción, para alojar, alimentar, vestir, educar, divertir, trasladar y mantener sanos a los individuos que constituyen la fuerza de trabajo viva actual y sus hijos, que están destinados a reemplazarla. Por supuesto, estos gastos varían de una época a otra y de una región o un país a otro, en función de las condiciones naturales y del nivel de vida históricamente alcanzado como producto del desarrollo de las fuerzas productivas. Ellos se reparten de diferentes maneras en el transcurso de un periodo determinado, como por ejemplo un año; algunos deben efectuarse cada día o cada semana, como la compra de comida y el pago de los gastos de transporte de casa al trabajo o al colegio; otros se realizan cada mes, como los gastos de alojamiento, y otros menos regularmente como la compra de ropa o de medicamentos o los gastos de ocio. Pero se reducen a una cantidad media que puede establecerse sobre una base diaria, semanal, mensual, etc. Supongamos que para producir una semana de fuerza de trabajo de un individuo, los gastos socialmente necesarios sean de 20 horas cuando se expresa en tiempo de trabajo, o 500 dólares cuando se expresa en unidades monetarias. En este caso el valor semanal de la fuerza de trabajo es de 20 horas de trabajo o 500 dólares, y el capitalista que compra esta fuerza de trabajo para una semana al precio de 500 dólares, es decir, a su “coste de producción”, la paga a su justo valor. Es necesario subrayar que las 20 horas de las que aquí se trata son el número de horas necesarias para producir la mercancía que es la fuerza de trabajo de un individuo utilizable durante una semana completa de trabajo. Evidentemente, el número de horas de utilización de esta fuerza de trabajo no será 20. Será el de una semana normal de trabajo, por ejemplo 40 horas.

Las cifras de 20 y 40 horas utilizadas aquí son arbitrarias y sólo sirven a efectos de ilustración. Sin embargo, dan cuenta de una realidad. Necesariamente debe haber una diferencia entre el tiempo necesario para producir la fuerza de trabajo y el tiempo de trabajo suministrado por la fuerza de trabajo. Si fuera necesario gastar 40 horas de trabajo para producir una fuerza de trabajo utilizable durante 40 horas, todas las energías de la sociedad estarían dedicadas únicamente a la reproducción de la fuerza de trabajo. Este sería el caso de

una sociedad muy débilmente desarrollada y condenada al estancamiento, una sociedad que no conseguiría generar un excedente. En efecto, toda sociedad debe producir los suficientes bienes útiles como para, al menos, satisfacer las necesidades inmediatas de aquellos y aquellas que son los productores directos, es decir, para mantener y reproducir la fuerza de trabajo que produce estos bienes. Con excepción de las sociedades primitivas, a lo largo de la historia todas las sociedades han producido, además de esta producción mínima, una cantidad de bienes que permite, en grados diversos según el estadio de desarrollo al que hayan llegado:

1. Sostener, mantener e incluso enriquecer a los diversos componentes de la población que no participan (directa o indirectamente) en la producción de estos bienes útiles (niños de corta edad, personas mayores o incapacitadas para trabajar, personas que efectúan tareas necesarias pero no productivas de bienes útiles, clases poseedoras, etc.).
2. Constituir reservas para el consumo futuro, ampliar su capacidad productiva, su red de transportes y comunicaciones, etc.

En resumen, con excepción de las sociedades primitivas, todas las sociedades han extraído un excedente de su producción inmediata (anual). Solamente las condiciones de su producción y las modalidades de su apropiación se modifican en el transcurso de la historia. De manera general, en las sociedades fundadas en la propiedad colectiva de los medios de producción, el excedente se produce a partir de los medios de producción sociales y es la colectividad quien se los apropia. En las sociedades de clases, basadas en la propiedad privada de los medios de producción, el excedente se produce a partir de los medios de producción privados y son las clases poseedoras las que se lo apropian privadamente, según modalidades que difieren de una sociedad a otra (esclavitud en la sociedad antigua, servidumbre en la sociedad feudal, salariado en la sociedad capitalista).

En la producción mercantil, de la que la producción capitalista es la generalización, el *excedente material*, *plusproducto* o *producto neto* [K, I, 276] (es decir los bienes útiles que lo componen) toma la forma de una masa de mercancías; el excedente es por tanto una masa de valores. En el caso específico de la producción capitalista, al excedente, a esta masa de valor, se le da el nombre de plusvalía. Más allá del contenido material del excedente, este término de plusvalía designa el modo específico en el que se produce el excedente y en el que se realiza su apropiación *en la sociedad capitalista*. El *contenido* que es el excedente adopta, en la sociedad capitalista, la *forma social* específica que es la plusvalía. El término plusvalía ha sido identificado ya con el excedente de valor que resulta de la circulación del capital, con la ganancia en general que es el resultado del movimiento del capital en general. La producción sobre la base del trabajo asalariado y la apropiación por el capital de la *ganancia en general* o de la *plusvalía* son el modo específico cómo se produce el *excedente* y cómo se realiza su apropiación en la sociedad capitalista; cuando se convierte en propiedad del capital, el excedente toma el nombre de plusvalía. La plusvalía es por tanto una categoría histórica, específica de la producción capitalista.

Producción de valores de uso

Toda producción es producción de valores de uso y, como tal, posee ciertas características generales, independientemente de las condiciones sociales particulares en las que se ejerza.

Marx define como *proceso de trabajo* a la actividad que tiene como objetivo la producción de valores de uso e identifica tres componentes en ella:

1. La actividad personal del trabajador o trabajo como tal;
2. Los objetos sobre los que el trabajo actúa u *objetos de trabajo*: materias primas, recursos naturales, productos semi-elaborados;
3. Los medios a través de los cuales el trabajo actúa u *medios de trabajo*: medios de trabajo propiamente dichos (maquinaria, instalaciones, edificios, medios de transporte y de comunicación), y materias auxiliares (electricidad, lubricantes, combustibles, etc.); las materias auxiliares se consumen por los medios de trabajo propiamente dichos durante su funcionamiento.

Los objetos de trabajo y los medios de trabajo constituyen conjuntamente los *medios de producción*. Los medios de producción y la fuerza de trabajo humana constituyen las *fuerzas productivas* de la sociedad⁵.

Toda producción necesita el uso combinado, el consumo productivo, de medios de producción y fuerza de trabajo. Las materias primas se transforman, los componentes se ensamblan, los productos semielaborados se completan, el equipamiento y la maquinaria se utilizan, usándose y desapareciendo parcialmente. Todos estos elementos se combinan en la producción para desaparecer como elementos constitutivos autónomos y dar lugar al nuevo producto.

En el *proceso laboral*, pues, la actividad del hombre, a través del medio de trabajo, efectúa una modificación del objeto de trabajo procurada de antemano. El proceso se extingue en el *producto*. Su producto es un *valor de uso*, un material de la naturaleza adaptado a las necesidades humanas mediante un cambio de forma: El trabajo se ha amalgamado a su objeto. Se ha objetivado, y el objeto ha sido elaborado. Lo que en el trabajador aparecía bajo la forma de movimiento, aparece ahora en el producto como atributo en reposo, bajo la forma del ser. El obrero hiló, y su producto es un hilado [K, I, 219].

El trabajo vivo, aplicado en la producción, se materializa en el nuevo producto en el que en adelante hace el papel de trabajo muerto, incorporado en este nuevo producto. El trabajo muerto ya existente antes de la producción con la forma de medios de producción, ya materializado en los productos, se transmite simultáneamente como resultado de la acción del trabajo vivo, se incorpora con él en el nuevo producto.

Por el *carácter útil particular* [...] en cuanto actividad productiva orientada a un fin [...], el trabajo, por mero *contacto*, hace que los medios de producción resuciten de entre los muertos, les infunde vida como factores del proceso laboral y se combina con ellos para formar los productos [K, I, 242].

Los bienes producidos, resultado del consumo productivo de medios de producción materiales y fuerza de trabajo viva, representan siempre la combinación de trabajo vivo y trabajo

5. Véase en la Introducción la sección titulada "La producción social de los medios de existencia".

previamente incorporado en los diversos objetos utilizados en la producción, es decir, trabajo muerto. El tiempo de trabajo socialmente necesario para producir cualquier bien es por tanto la suma del trabajo vivo y el trabajo muerto, o del trabajo presente (actual) y el trabajo pasado, del trabajo como subjetividad y del trabajo objetivado (incorporado, cristalizado en los bienes ya producidos).

Producción de plusvalía

Lo que acaba de decirse concierne al proceso de trabajo, es decir, a la producción tal y como se presenta en cualquier sociedad, como simple producción de valores de uso. Volvamos ahora a la *producción mercantil*, en la que los productos no son simples valores de uso, sino mercancías; en la que el trabajo es creador de valores de uso y de valores. En la producción mercantil, el tiempo de trabajo socialmente necesario se expresa con la forma particular del valor; el valor de una mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, suma del tiempo de trabajo muerto o pasado y del tiempo de trabajo vivo o presente. El valor de la nueva mercancía es por tanto igual a la suma:

1. Del valor de los medios de producción completa o parcialmente consumidos en la producción, valor ya existente antes de la producción y transmitido a la nueva mercancía;
2. Del valor nuevo creado por el trabajo vivo.

Supongamos que estos valores son respectivamente de 4.000 y de 1.000 dólares, siendo el valor total de 5.000 dólares el valor producido por un trabajador en una semana de 40 horas. Supongamos igualmente que el trabajador recibe una remuneración de 500 dólares por estas 40 horas de trabajo y que esta suma corresponde exactamente al valor semanal de su fuerza de trabajo, es decir, al tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, o en otros términos, a su coste de producción. La situación es la siguiente. El capitalista ha gastado 4.000 dólares en medios de producción que ha comprado, por hipótesis, a su valor. Ha gastado 500 dólares en remuneración de la fuerza de trabajo que igualmente ha pagado, por hipótesis, a su valor. Al término de la producción, tiene en sus manos una masa de mercancías cuyo valor es de 5.000 dólares. Ha adelantado 4.500 dólares de capital para sacar 5.000 dólares. La operación le aporta una plusvalía de 500 dólares. Una parte del nuevo valor producido por el trabajo vivo, o sea, 500 dólares, tiene su contrapartida en un salario que es exactamente igual al valor semanal de la fuerza de trabajo; la otra parte, otros 500 dólares, se apropia sin equivalente como plusvalía por el capitalista.

Quede claro que este ejemplo no tiene ninguna pretensión *demostrativa*. Al basarse en una elección arbitraria de las cifras utilizadas, sólo tiene una dimensión *ilustrativa*. Si permite *describir* la aparición de la plusvalía, es porque satisface una condición clave: el valor nuevo creado por el trabajo por unidad de tiempo (1.000 dólares en 40 horas) debe ser necesariamente superior al valor consumido de fuerza de trabajo durante el mismo tiempo (500 dólares); si no, no habría excedente y, desde el punto de vista del capital, no habría plusvalía, ni por tanto producción capitalista. El capital no actuaría como capital [G, I, 262-266].

Si fuera necesaria una jornada de trabajo para mantener vivo durante una jornada de

trabajo a un obrero, el capital no existiría, porque la jornada de trabajo se intercambiaría por su propio producto, y de esta suerte el capital como capital no se podría valorizar ni, por consiguiente, conservar. La autoconservación del capital es su autovalorización. Si el capital, para vivir, tuviera que trabajar, no se conservaría como capital, sino como trabajo⁶ [G, I, 265].

Como sociedad materialmente desarrollada, la sociedad capitalista produce un excedente; su existencia no tiene que demostrarse. Lo que le es particular y el ejemplo intenta ilustrar es la forma que toma el excedente, a saber, la plusvalía, la apropiación privada por el capital de este excedente cuyo origen es el trabajo vivo.

4. EL PAPEL DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN EN LA VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

El origen de la plusvalía como valor nuevo creado en la producción de mercancías es el trabajo vivo, único valor de uso del que nace y se incrementa el valor mismo como trabajo materializado, acumulado. Reconocer este hecho no significa desde luego que los medios de producción, es decir, el trabajo muerto, no desempeñen ningún rol en la producción de valores. Al contrario. El trabajo muerto o trabajo pasado y el trabajo vivo o actual contribuyen en pie de igualdad, aunque de diferentes maneras y en distintas proporciones, a la formación del valor de la nueva mercancía:

- El trabajo pasado, incorporado en los medios de producción bajo la forma de un *valor ya existente*, se *transfiere*, ni en mayor ni en menor medida, a la nueva mercancía.
- El trabajo vivo o actual *crea* un *valor nuevo* que también se incorpora a la nueva mercancía.

Creación de valor nuevo y transmisión del valor existente

Como valor nuevo, la plusvalía sólo puede proceder del trabajo vivo, única fuente de creación de valor. Pero solamente se produce si la fuerza de trabajo vivo crea en la producción un valor superior al suyo propio. Y esto sólo es posible si los medios de producción de los que la fuerza de trabajo dispone han alcanzado un nivel de producción suficientemente elevado. Ni que decir tiene que, cuanto más se desarrollen éstos, más aumentará la capacidad productiva de la fuerza de trabajo y más aumentará la cantidad de plusvalía producida. Por tanto, es necesario precisar más la articulación y las funciones respectivas de los dos elementos del proceso productivo que son los medios de producción y la fuerza de trabajo. Si los medios de producción permiten aumentar la productividad del trabajo, ¿por qué no son creadores de valor?

Consideremos en primer lugar las materias primas y auxiliares y los productos semielaborados. Estos bienes son completamente absorbidos en la producción; desaparecen en el

6 "Si todo el trabajo de un país alcanzara para lograr el sustento de toda la población, no habría *plustrabajo*, y en consecuencia nada que pudiera acumularse como capital"; citado por Marx a partir de una obra anónima publicada en Londres [G, I, 348].

proceso mismo de la producción, como el combustible, la luz y la calefacción, o entran en la composición del nuevo producto. A medida que pierden su existencia de bien autónomo que posee una utilidad propia para dar origen a un producto que tiene una nueva utilidad, sus valores les acompañan, por así decirlo, en el producto al que ellos se añaden contribuyendo a la formación de su valor. El valor que pierden como medios de producción consumidos se lo transmiten al nuevo producto. Con el valor, dice Marx, “se opera una transmigración de las almas”, está sujeto a una especie de “metemscosis”, a una reencarnación en una nueva vida. “Pasa del cuerpo consumido al cuerpo recién formado” [K, I, 249].

Lo mismo ocurre con los otros medios de producción (inmuebles, maquinaria, herramientas, etc.), pero con una pequeña diferencia. El consumo de su valor de uso y la transmisión correspondiente de su valor se desarrolla en un período más largo de tiempo, por ejemplo 30 años para los inmuebles, 20 años para la maquinaria o 10 años para las herramientas. De ello resulta que el desgaste anual, mensual o diario se determina por la fracción correspondiente a su vida útil (1/30, 1/20 o 1/10 por el desgaste anual) y que la cantidad de valor transmitido durante un período dado (un año por ejemplo) es esta misma fracción de su valor total.

Por tanto, de manera general los medios de producción, ya sean consumidos por completo en el transcurso de un período de producción como las materias primas y auxiliares y los productos semielaborados, o que sólo se desgasten lentamente y sean consumidos en un largo período de tiempo como los inmuebles, la maquinaria y las herramientas, jamás transmiten al producto más valor del que ellos mismos pierden por su deterioro en la producción [K, I, 246].

Esto es cierto cualesquiera que sean las modificaciones que puedan experimentar, tales como mejoras técnicas que incrementen su productividad. Si tales mejoras permiten, por ejemplo, duplicar la masa de mercancías producida por unidad de tiempo, el valor de esta masa de mercancías no estará menos determinado que antes de introducir la innovación por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, es decir, por la suma de valores que se le transmite por los medios de producción y la fuerza de trabajo. En este cálculo, lo que interviene es el *valor* de la nueva maquinaria, más precisamente la fracción que se le transmite en proporción a su desgaste y no la masa de *valores de uso* que contribuye a producir en una cantidad acrecentada. Lo que ella transmite como valor no depende de su productividad, de su utilidad como medio de producción, sino del gasto que su producción ha necesitado, de su coste de producción.

Por útil que sea un material de trabajo, una máquina, un medio de producción, si costó 150 libras, digamos 500 jornadas de trabajo, nunca añadirá más de 150 libras al producto total a cuya formación coadyuva. Su valor no está determinado por el proceso laboral al que ingresa como *medio de producción*, sino por el proceso laboral del cual surge como *producto*. En el proceso de trabajo ese medio de producción sirve sólo como *valor de uso*, en cuanto *cosa con propiedades útiles*, y, por consiguiente, no transferiría al producto valor alguno si él mismo hubiera carecido de valor *antes de ingresar al proceso* [K, I, 248-249; el subrayado es mío, LG].

El valor producido, recordémoslo, varía en función de la duración y la intensidad del trabajo, pero no varía en función de la productividad si la duración y la intensidad permanecen

constantes⁷. En tal caso, un aumento de la productividad tiene como resultado una cantidad incrementada de valores de uso, pero sin modificación del valor total producido. Al repartirse este valor entre una mayor masa de mercancías, el valor unitario de éstas disminuye. Pero veamos qué pasa en el caso más realista de que un cambio de productividad tenga una incidencia en la duración del trabajo.

Si el aumento de la productividad de la maquinaria permite duplicar la producción por unidad de tiempo, como hemos supuesto anteriormente, las consecuencias posibles son las siguientes. Como la producción se duplica, es previsible que el consumo de medios de producción necesario para asegurar esta producción aumentará en proporciones semejantes, en todo caso para los elementos que forman la materia misma de los nuevos productos. Por tanto, la cantidad de valor transmitida por estos medios de producción será más elevada. Se puede esperar también que la nueva maquinaria, más productiva, represente un coste de producción más elevado que el de aquella que reemplaza y, si su vida útil es del mismo orden de magnitud, que el valor que transmite por unidad de tiempo también sea más elevado. Por consiguiente, el tiempo de trabajo *muerto* socialmente necesario para la producción será con toda probabilidad más elevado que antes del crecimiento de la productividad; la cantidad de valor antiguo, ya existente, transmitida a las nuevas mercancías por los medios de producción, será más elevada. En lo que se refiere al tiempo de trabajo *vivo* socialmente necesario, puede disminuir como consecuencia de su reemplazamiento por la maquinaria más productiva. Pero puede también aumentar como resultado del aumento de la escala de producción; la introducción de la nueva maquinaria en este caso es creadora de empleos. La doble resultante de estas variaciones cuyo origen es el crecimiento de la productividad, es una modificación del valor total producido (o tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de la masa de mercancías) y una modificación del peso relativo de sus dos componentes: el valor transmitido por los medios de producción (o tiempo de trabajo *muerto* socialmente necesario) y el valor nuevo creado por la fuerza de trabajo (o tiempo de trabajo *vivo* socialmente necesario).

Es de prever que la mecanización, la informatización y la robotización aumenten sistemáticamente la parte relativa del valor transmitida por los medios de producción en la masa de valor producido y que, en consecuencia, la parte relativa del valor nuevo creado por el trabajo vivo disminuirá. Tal es el efecto de un aumento de la productividad: un aumento de la cantidad *transmitida* de valor *ya existente* y no una *creación de valor nuevo*; no por sustituir a la fuerza de trabajo como consecuencia del progreso técnico los medios de producción adquieren la propiedad creadora de valor nuevo, propiedad que únicamente lo es del trabajo vivo.

Desde el punto de vista *técnico*, es decir, desde el punto de vista de la producción de *valores de uso*, los medios de producción pueden reemplazar ventajosamente a la fuerza de trabajo, al permitir, por el incremento de la productividad, aumentar la cantidad de valores de uso producidos. Pero desde un punto de vista *social*, es decir, desde el punto de vista de la producción de *valores*, la sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto no cambia la naturaleza del trabajo muerto haciéndolo equivalente al trabajo vivo creador de valor. Por tanto, los resultados de una sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto son diametralmente opuestos según se los considere en el plano técnico o material (el de los valores de uso) o en el plano social (el de los valores). La cantidad acrecentada de medios de producción

7. Véase en el capítulo 1 la sección titulada "Duración, intensidad y productividad del trabajo".

aumenta la productividad del trabajo vivo y su capacidad creadora de valores de uso, pero simultáneamente limita su capacidad creadora de valor nuevo al reducir su peso relativo en la producción de valores, de los que una parte creciente es el valor transmitido, ya existente.

Supongamos ahora que la productividad del trabajo permanece constante, pero que los valores de los medios de producción se duplican por causa de un aumento de los costes de su producción. Utilizando los mismos medios de producción durante el mismo tiempo, la fuerza de trabajo crea siempre la misma cantidad de valor al producir la misma cantidad de productos o valores de uso. Pero el valor de los productos es superior al anterior porque el valor transmitido por los medios de producción es el doble ahora que antes. Sin embargo, tampoco en el caso precedente los medios de producción han creado nuevo valor. Si *transmiten* al producto el doble de valor del que transmitían con anterioridad es porque se han introducido en la producción con este valor doble que resulta, en la hipótesis hecha aquí, de una duplicación de los costes de su producción. Este valor es el resultado de una producción anterior y no de la producción inmediata. Estaríamos ante la misma situación si se tratara de una duplicación de sus precios en el mercado. El valor transmitido entonces no se habría modificado y simplemente se expresaría en los precios más elevados.

En resumen, cualquiera que sea el caso considerado, se constata que los medios de producción nunca pueden añadir al producto más valor del que ellos mismos poseen.

Capital constante-capital variable

Por consiguiente, los medios de producción y la fuerza de trabajo contribuyen juntos a la formación del valor de las nuevas mercancías: los medios de producción transmitiendo un valor existente y la fuerza de trabajo creando un nuevo valor. La transmisión de valores tiene lugar cuando los medios de producción son consumidos completamente durante un período de producción o cuando se gastan lentamente en un largo período pasando así su valor al nuevo producto en fracciones sucesivas. La creación de valor es el resultado de la utilización de la fuerza de trabajo viva. El capital adelantado se descompone por tanto en dos fracciones cuyos roles son diferentes. La fracción que sirve para comprar los medios de producción se reencuentra íntegramente, *ni aumentada ni disminuida*, en el valor de la mercancía producida; por esta razón Marx la designa como la fracción *constante* del capital. La fracción que sirve para comprar la fuerza de trabajo se reencuentra *aumentada* en el valor de la mercancía producida, al haber producido la fuerza de trabajo un valor superior al suyo propio, es decir, una plusvalía; en consecuencia, Marx la designa como la fracción *variable* del capital. *Capital constante* y *capital variable* son los nombres que Marx da a las dos fracciones del capital adelantado para subrayar los distintos papeles que desempeñan en el proceso de fructificación del capital. “El capital global entra materialmente en el proceso laboral real, aun cuando sólo una parte del mismo ingrese en el proceso de valorización” [K, VI, 40]. El capital constante y el capital variable son necesarios recíprocamente, puesto que el capitalista solamente puede utilizar sus medios de producción si contrata la fuerza de trabajo, y sólo puede utilizar el poder creador de valor de la fuerza de trabajo si la combina con sus medios de producción. Sin embargo, no por ello resulta menos claro que ellos desempeñan roles distintos desde el punto de vista de la creación de la plusvalía, al ser únicamente su fuente el capital variable.

Los mismos componentes del capital que desde el punto de vista del proceso laboral se

útil es de 10 años. El capital adelantado tiene el carácter de *stock*, mientras que el capital consumido por año como fracción del *stock* total tiene una naturaleza de *flujo* por unidad de tiempo. Estas consideraciones deberán ser objeto, en tiempo y lugar oportunos, de una reflexión más profunda. Pero, en esta fase del análisis, tenerlas en cuenta sólo contribuiría a hacer más complicada la comprensión de las características más elementales del capital. Por esto es por lo que Marx supone primero que todo el capital adelantado se consume durante un período de producción y que el capital en su totalidad debe ser renovado con la misma frecuencia. Entonces el capital adelantado y el capital consumido se confunden. Volveremos sobre la distinción entre estas dos categorías, en relación con la vida útil de los elementos constitutivos del capital, cuando se trate de la circulación y rotación del capital en el capítulo 8. Las categorías de *capital fijo* y *capital circulante* serán abordadas entonces, categorías que son de una naturaleza completamente diferente de las de *capital constante* y *capital variable*.

Tasa de plusvalía-tasa de ganancia

La distinción entre capital constante y capital variable ha llevado a la identificación del capital variable como la única de las dos fracciones del capital total que cambia de valor en el curso de la producción, al reproducir su propio equivalente y dar lugar a un excedente, una plusvalía que puede ser más o menos grande. La relación entre la plusvalía, pv , y el capital variable, v , del que ella es su incremento, se define por Marx como la tasa de plusvalía $pv' = pv/v$.

En el ejemplo numérico precedente, $pv/v = 500\$/500\$ = 100\%$. Pero la relación entre estos dos valores expresados en dólares es el reflejo de la relación entre los dos componentes del nuevo valor creado por la fuerza de trabajo, el que tiene una contrapartida en el salario y el que se apropia sin equivalente, es decir, de una relación entre trabajo *pagado* y trabajo *no pagado*. El trabajo pagado es la fracción de la semana que corresponde al *trabajo necesario* para reproducir el valor semanal (500 dólares) de la fuerza de trabajo, o sea, 20 horas. El trabajo no pagado es la otra fracción de la semana de trabajo, por hipótesis 20 horas, a lo largo de las cuales la fuerza de trabajo produce también más valor que el que necesita para asegurar su propia reproducción. Más allá de este trabajo necesario, ella suministra lo que puede denominarse *plustrabajo*, fuente de la producción de excedente capitalista, es decir, de la plusvalía o de la ganancia en general. Tenemos por tanto:

$$pv' = \frac{pv}{v} = \frac{\text{plusvalía}}{\text{capital variable}} = \frac{\text{trabajo no pagado}}{\text{trabajo pagado}} = \frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}}$$

Por tanto, la tasa de plusvalía, que Marx llama también *tasa de explotación*, pone en relación a la plusvalía o ganancia en general con la única fracción del capital que es su fuente, el capital variable. La tasa de plusvalía debe ser distinguida de la *tasa de ganancia*, g' , que pone en relación a la ganancia con el conjunto del capital y no solamente con el capital variable: $g' = pv/(c+v)$.

Esta expresión se distingue de la expresión corriente de la tasa de ganancia en dos aspectos. Por una parte, el capital del que aquí se trata no es un capital particular, el de un capitalista cualquiera en competencia con otros, sino el capital en general o capital en su conjunto, cuya

ganancia es la ganancia en general, la plusvalía. Por otra parte, el capital considerado es el capital total, en sus fracciones constante y variable y no sólo el capital invertido con la forma de capital fijo, en instalaciones, equipamiento y herramientas.

La tasa de ganancia es la forma particular que toma la función de *medida de valores* cuando el dinero se convierte en capital. La medida de valores, en el caso del capital cuyo movimiento es solamente cuantitativo y cuya naturaleza es la de incrementarse, no puede ser más que la medida del nuevo valor creado, la medida de la valorización del capital. Esta medida no es la relación entre dos elementos *cualitativamente* diferentes

como en el caso del dinero en tanto que dinero; es la relación entre dos elementos *cuantitativamente* diferentes, la relación entre el capital que vuelve del proceso de producción y de intercambio y el capital inicial [G, I, 408]. A los ojos del capitalista, la tasa de ganancia es la medida normal del crecimiento de su capital ya que para él este crecimiento le viene de la totalidad del capital adelantado.

Puesto que el capitalista sólo puede explotar el trabajo mediante el adelanto del capital constante y como sólo puede valorizar el capital constante mediante el adelanto del capital variable, uno y otro coinciden en forma equitativa en su representación, y ello tanto más por cuanto el grado verdadero de su ganancia está determinado no por la relación con el capital variable, sino con el capital global, no por la tasa del plusvalor, sino por la tasa de la ganancia [...] [K, VI, 48].

La tasa de ganancia representa la tasa de rendimiento del capital, es decir, del capital *total* adelantado, y no del capital *consumido* en el curso de un período cualquiera. Para que la producción tenga lugar, es necesario que la inversión se lleve a cabo en su totalidad, que se utilice toda la capacidad material de las fábricas, de su equipamiento y de sus herramientas, aunque solamente una fracción del valor total representado en estos valores de uso se transmita a las mercancías en el transcurso de un período determinado. No se puede producir con una décima parte de fábrica. Es necesario que exista la fábrica entera. El capital cuyo rendimiento se mide por la tasa de ganancia es el capital total invertido, $K=C+V$. Por tanto, la fórmula de la tasa de ganancia debe escribirse $g^2=pv/(C+V)$.

Esta fórmula se reduce a $g^2=pv/(c+v)$ desde el momento en que se supone, para simplificar, que todo el capital se consume durante un período de producción; entonces $K=k$, o $C+V=c+v$. Las mismas consideraciones se aplican en el caso de la fórmula de la tasa de plusvalía, pv' , cuya definición general pv/V se convierte en pv/v cuando el capital variable consumido en un período, v , coincide con el capital variable total adelantado, V .

5. PLUSVALÍA ABSOLUTA-PLUSVALÍA RELATIVA

Hemos visto que puede considerarse al período de trabajo, por ejemplo un año, una semana o una día, como constituido por dos partes, una en la que se reproduce la fuerza de trabajo y otra en la que se produce un excedente o sobrante. La primera parte de este período de trabajo, el *trabajo necesario* o *trabajo pagado*, da lugar a la creación de un valor nuevo *igual al valor de la fuerza de trabajo consumida* en el transcurso del mismo período y que debe ser reconstituida; la segunda parte, el *plustrabajo* o *trabajo no pagado*, da lugar a la creación de un valor nuevo apropiado por el capital, la *plusvalía*.

Prolongación de la duración del trabajo

En la ilustración numérica utilizada hasta aquí, el período elegido es una semana de trabajo de 40 horas y el tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo semanal es de 20 horas. Supongamos ahora que la semana de trabajo puede ser prolongada más allá de las 40 horas, por ejemplo a 42, 45 o 50 horas. Supongamos también que lo que cuesta entonces reconstituir la fuerza de trabajo no aumenta, o aumenta en proporciones menores que la prolongación de la jornada de trabajo; tal aumento, por ejemplo 21 horas en lugar de 20, se explicaría por los gastos suplementarios ocasionados por la prolongación del tiempo de trabajo (comida fuera, medicamentos para combatir la tensión, gastos de guardería, etc.). La prolongación del tiempo de trabajo es así fuente de una plusvalía acrecentada. Cuando la semana de trabajo se prolonga a 42, 45 o 50 horas, el plustrabajo, que era de 20 horas en la semana de 40 horas, aumenta a 22, 25 o 30 horas, si el trabajo necesario es todavía de 20 horas; y aumentaría a 21, 24 o 29 horas, si el trabajo necesario aumentara a 21 horas, etc. La tasa de plusvalía, previamente $p/v=20/20=100\%$, se sitúa en $22/20=110\%$, $25/20=125\%$ o $30/20=150\%$ en el primer caso, y en $21/21=100\%$, $24/21=114,3\%$ o $29/21=138,1\%$ respectivamente en el segundo caso.

En el ejemplo numérico precedente el capital adelantado es de 4.500 dólares, de los que 4.000 se han empleado en capital constante ($c=4.000$) y 500 en capital variable ($v=500$). El capital variable comprometido corresponde exactamente a los 500 dólares que constituyen el valor semanal de la fuerza de trabajo, comprada a su valor por hipótesis. El capital constante corresponde exactamente al valor de los medios de producción adelantados y consumidos en el transcurso de la semana de 40 horas. También por hipótesis ellos han sido pagados a su valor. El plustrabajo y el trabajo necesario son de 20 horas cada uno (la tasa de plusvalía es del 100%) y el valor creado durante cada uno de los períodos es de 500 dólares, $v+pv=500+500$. Mientras este valor nuevo se crea, el valor ya existente de los medios de producción ($c=4.000$) es transmitido al nuevo producto, cuyo valor es por tanto $c+v+pv=4.000+500+500=5.000$.

Supongamos ahora que la semana de trabajo se aumente a 45 horas. Si no ocurre ningún cambio en las técnicas de producción y el grado de intensidad del trabajo, el mismo valor será transmitido por los medios de producción por unidad de tiempo y el mismo valor nuevo será creado por la fuerza de trabajo por unidad de tiempo. Y como la duración del trabajo ha aumentado el 12,5% (de 40 a 45 horas), estas cantidades simplemente serán mayores en un 12,5%:

- el valor transmitido por los medios de producción (c) es de 4.000 en 40 horas; por tanto será de 4.500 en 45 horas: $c=4.500$;
- el valor creado por la fuerza de trabajo ($v+pv$) es de 1.000 en 40 horas; por consiguiente es de 1.125 en 45 horas: $v+pv=1.125$;
- el valor total producido ($c+v+pv$) en 40 horas es de 5.000; en 45 horas será por tanto de 5.625: $c+v+pv=5.625$.

La distribución del trabajo creado por la fuerza de trabajo, $v+pv=1.125$, entre sus dos componentes, es decir, en valor de la fuerza de trabajo y plusvalía, o en trabajo pagado y trabajo no pagado, depende de la hipótesis que se haga en cuanto al valor de la fuerza de trabajo:

- si la duración del *trabajo necesario* para la reproducción de la fuerza semanal de trabajo es todavía de 20 horas, las 5 nuevas horas de trabajo se añaden completamente al *plustrabajo*, cuya duración es de 25 horas; el valor semanal de la fuerza de trabajo sigue siendo igual a 500 y la plusvalía es de 625: $v+pv=500+625$.
- si el *trabajo necesario* aumenta de 20 a 21 horas, o sea, un aumento del 5%, solamente 4 de las 5 horas adicionales de trabajo se añaden al *plustrabajo*, cuya duración es así de 24 horas; el valor semanal de la fuerza de trabajo aumenta por tanto el 5%, de 500 a 525 dólares, y la plusvalía se establece en 600: $v+pv=525+600$.

Se puede verificar que las tasas de plusvalía así obtenidas, $pv/v=625/500=125\%$ y $600/525=114,3\%$, son las que corresponden a las relaciones ya mencionadas entre *plustrabajo* y *trabajo necesario*, $25/20=125\%$ y $24/21=114,3\%$.

Aumento de la intensidad del trabajo

Supongamos ahora que la duración del trabajo no cambia, pero que la intensidad del trabajo en el curso de este mismo período aumenta. Esta es la situación que más probablemente se podría observar, por ejemplo, si la fuerza colectiva de los trabajadores consigue imponer un límite a la jornada de trabajo (12 horas, 10 horas, 8 horas, según la época en la que se sitúe en el desarrollo histórico del capitalismo). Los empresarios se replegarían entonces sobre otras fórmulas para tratar de volver a encontrar las fuentes de plusvalía a las que ya no tienen acceso. La *extensión* del trabajo o su *intensificación* son procedimientos equivalentes en cuanto a los resultados a los que conducen. Por medio de una tensión superior, el trabajador suministra una actividad incrementada durante el mismo tiempo, “impone [...] un taponamiento más denso de los poros que se producen en el tiempo del trabajo, esto es, impone al obrero una condensación del trabajo” en un grado superior. Se trata simplemente, como dice Marx, del “*trastocamiento* de la magnitud de extensión en magnitud de *intensidad* o *de grado*” [K, II, 498-499]. Marx habla de la hora más *densa* suministrada por un trabajo más intenso en un período más corto, una semana de por ejemplo 40 horas, y de la hora más *porosa* suministrada por un trabajo menos intenso en un período más largo, por ejemplo 45 horas. Ni que decir tiene que un trabajo de una intensidad superior un 12,5% a la intensidad media, ejecutado durante un período de 40 horas, es equivalente a un trabajo de intensidad media realizado durante un período de 45 horas ($40 \times 1,125 = 45$).

Suponiendo que la cantidad de medios de producción consumidos en el transcurso de esta actividad de intensidad superior aumente en las mismas proporciones que la intensidad del trabajo (se consume tanto en 40 horas como se consumía en 45), y que el valor de la fuerza de trabajo sea inducido a aumentar debido a una mayor fatiga física y nerviosa a compensar (por necesitar 21 horas de trabajo en lugar de 20), el ejemplo numérico precedente puede ser utilizado para describir las consecuencias de una intensificación del trabajo en la producción de valor y plusvalía, cuyos efectos son equivalentes a los efectos de una extensión del trabajo.

Reducción de la duración del trabajo

Como acabamos de ver, el aumento de la duración del trabajo es un factor de aumento de la plusvalía. ¿Qué sucede en sentido contrario cuando la duración del trabajo disminuye, por ejemplo durante un período de ralentización de la actividad económica? Supongamos,

siempre con los mismos datos numéricos, que la semana de trabajo de 40 horas disminuye a la mitad. En la hipótesis de que las condiciones técnicas de la producción permanecen sin cambios, al igual que ocurre con el grado de intensidad del trabajo, y que sólo se le reduce la escala, tenemos entonces la siguiente situación:

- el valor transmitido por los medios de producción en el transcurso de la semana de 20 horas no es ya de 4.000 como en la semana de 40 horas, sino de 2.000: $c=2.000$;
- el valor creado por la fuerza de trabajo es de 500 y no ya de 1.000: $v+pv=500$;
- el valor total producido, $c+v+pv$, es de 2.500 en lugar de 5.000.

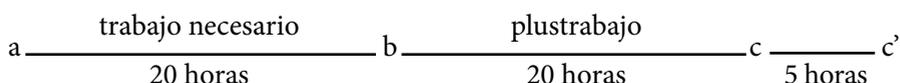
En el plano de los valores transmitidos y creados en la producción todo ha sido dividido por dos. Ni que decir tiene que no puede hacerse así con el valor de la fuerza de trabajo. El coste semanal de la reproducción de la fuerza de trabajo se determina por otros elementos diferentes a la escala de producción. Ya sea empleada al ritmo de 20 o 40 horas por semana, la fuerza de trabajo debe hacer frente a los mismos gastos semanales de alimentación, de alojamiento, etc. para mantenerse como fuerza de trabajo. Podrán ser reducidos ciertos gastos marginales, pero lo esencial deberá seguir pagándose. Por el contrario, si continúa comprándose a su pleno valor, o sea, a 500 dólares en nuestro ejemplo, entonces la totalidad del valor semanal creado por la fuerza de trabajo, $v+pv=500$, le correspondería y la plusvalía quedaría reducida a nada. Si tal fuera el caso, cae de su propio peso que el capital no reduciría sus actividades a la mitad, sino que las suspendería completamente; en ausencia de ganancia la producción capitalista no tiene lugar, al menos de manera sostenida. En la práctica, la fuerza de trabajo está remunerada en función del número de horas trabajadas y sobre la base de un coeficiente horario, aquí 12,50 dólares, que refleja la fracción horaria de su valor semanal de 500 dólares. Si la duración del trabajo es la mitad de la duración normal de la semana, la fuerza de trabajo cobrará un salario equivalente a la mitad de su valor, $v=250$ dólares, o sea 12,50 dólares por hora durante 20 horas, y la plusvalía apropiada por el capital será la mitad de la plusvalía percibida en el curso de una semana completa, o sea, $pv=250$ dólares. Al reducir sus actividades a la mitad, el capitalista no ve desaparecer la fuente de su plusvalía. Simplemente ve disminuir su nivel a la mitad, pero esto es para él un mal menor en la medida en que puede continuar sus actividades de manera rentable. Por el contrario, el trabajador solamente cobra la mitad del valor de su fuerza de trabajo. Él deberá esforzarse por cubrir la diferencia encontrando, si es posible, un segundo empleo o si no sufrirá un deterioro en su nivel de vida.

Por tanto, el efecto de la reducción de la duración del trabajo es bien diferente del que los teóricos de la primera mitad del siglo XIX creían haber identificado y que Marx critica en *El capital*. Se trataba principalmente de un economista de nombre Nassau Senior cuya teoría “demostraba” que “la única fuente de ganancia neta” era la *última hora* de la jornada de trabajo, en este caso la 11ª hora, en la época en la que la clase obrera inglesa libraba batallas encarnizadas para obtener la reducción a 10 horas [K, I, 269 y siguientes]. Por consiguiente, acceder a las demandas obreras habría tenido, según él, consecuencias desastrosas al suprimir la motivación de toda producción capitalista que es la ganancia.

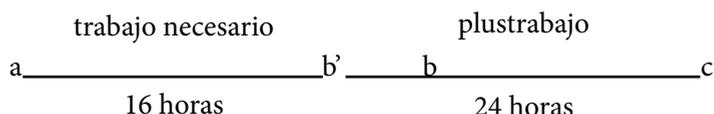
Aumento de la productividad del trabajo

Los casos considerados hasta aquí, de prolongación o de reducción de la duración del

trabajo, han supuesto que sólo varía la escala de producción y que las técnicas de producción siguen siendo las mismas. Es necesario considerar ahora un cambio de estas técnicas y analizar las consecuencias de una elevación de la productividad en la producción de plusvalía. Al dividirse el trabajo en trabajo necesario y plustrabajo, la prolongación de su duración en ausencia de un aumento de la productividad del trabajo es, como hemos visto, la única manera de incrementar el plustrabajo que da origen a la plusvalía. Para este caso, representemos al trabajo necesario de 20 horas por a_b , y por b_c al plustrabajo que es igualmente de 20 horas. Si el trabajo necesario sigue siendo igual a a_b y el plustrabajo se aumenta en 5 horas, hasta c' , la plusvalía obtenida es superior a la que se obtenía antes de la prolongación de la jornada de trabajo.



Pero la plusvalía puede ser aumentada también sin una prolongación de la duración del trabajo. Supongamos que un aumento generalizado de la productividad tenga por efecto reducir 4 horas el trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo semanal. El trabajo necesario es ahora de 16 horas en lugar de 20, a_b' en el diagrama. El aumento de la productividad suministra la posibilidad material de una reducción de la semana de trabajo a 36 horas sin reducción del salario real y sin reducción de la plusvalía, o de un reparto de los frutos de la producción incrementada entre salario y plusvalía, aumentando los dos en proporciones que dependen de las relaciones de fuerza entre asalariados y empresarios. Está claro que el interés del capital es, en la medida en que sea posible, mantener en 40 horas la semana de trabajo y llevar a 24 horas en lugar de las 20 la duración del plustrabajo, representado por b_c en el diagrama; la nueva tasa de plusvalía sería entonces $pv/v=24/16=150\%$. El plustrabajo que da origen a la plusvalía ha aumentado sin que la duración del trabajo aumente. Su origen ya no es la prolongación de la duración del trabajo, sino la reducción del trabajo necesario, es decir, de la parte de la semana o de la jornada de trabajo necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo.



Marx denomina *plusvalía absoluta* a la plusvalía producida por la simple *prolongación de la duración del trabajo* y *plusvalía relativa* a la plusvalía que proviene de la *reducción del tiempo de trabajo necesario* para la reproducción de la fuerza de trabajo y del cambio correspondiente en la magnitud relativa de las dos partes de las que se compone la semana o la jornada de trabajo [K, II, 383].

Para dar cuenta del aumento de la productividad resultante de la utilización de nuevos medios de producción, suponemos que el capital constante invertido y consumido en las nuevas condiciones de producción es de $c=6.000$ en lugar de 4.000; por consiguiente, el valor ya existente transmitido al nuevo producto es de 6.000. En cuanto a la duración del

trabajo, ésta sigue siendo igual a 40 horas, en el transcurso de la cual el valor creado por el trabajo vivo, $v+pv$, sigue siendo igual por tanto a 1.000, y el valor total producido, $c+v+pv$, es de 7.000. Al haberse reducido el trabajo necesario a 16 horas, esto significa que el valor de la fuerza de trabajo ha disminuido. No es que la fuerza de trabajo se empobrezca, sino que ella puede obtener los mismos bienes a menor coste que anteriormente. El trabajo necesario para su producción se ha reducido de 20 horas a 16; en consecuencia, el valor semanal de la fuerza de trabajo se ha reducido de 500 dólares a 400 y, resultado de esta disminución, la plusvalía ha aumentado a 600 dólares: $v+pv=400+600$. El valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía varían en sentidos inversos: la productividad del trabajo permite una bajada del valor de la fuerza de trabajo y en consecuencia un aumento de la plusvalía. Como se trata de una producción realizada a partir de una mayor productividad del trabajo, el valor total de 7.000 se repartirá con toda probabilidad entre una mayor cantidad de valores de uso, de manera que, por tanto, el valor unitario de cada uno será más pequeño.

Los resultados contradictorios de un aumento de la productividad en la producción de valores de uso y en la producción de valores han sido subrayados ya en la sección 4 de este capítulo. La sustitución de la fuerza de trabajo por medios de producción aumenta la productividad del trabajo vivo y su capacidad creadora de valores de uso, pero limita simultáneamente su capacidad creadora de valor nuevo al reducir su peso relativo en la producción de valores.

Progreso técnico y dificultades de valorización

En la perspectiva de una mecanización que se acentúa continuamente⁸, ¿la fuente de valor nuevo que es el trabajo vivo no se arriesga a desaparecer a más o menos largo plazo, haciendo desaparecer de una misma tacada la plusvalía que es el motor de la producción capitalista? En primer lugar, hay que apartarse de la visión futurista, que procede de la ciencia ficción, de una producción que acabaría por reposar solamente en la utilización de máquinas, aunque la realidad ya existente de talleres o fábricas completamente robotizadas pueda inducir a imaginar tal cosa. El trabajo vivo que la robotización aleja reaparece por otras partes, entre otras, allí donde se conciben y fabrican los instrumentos de la robotización, allí donde se controla su funcionamiento por medio de ordenadores, etc. Evidentemente esto no quiere decir que todos los trabajadores despedidos a continuación de las innovaciones tecnológicas sean necesariamente contratados de nuevo en otra parte. Por el contrario, sabemos que no es así y que una masa creciente de ellos siempre es arrojada a la categoría de los desempleados. Esta es la *forma social negativa* bajo la que se presentan en la sociedad capitalista los *resultados materiales esencialmente positivos* del progreso técnico. El progreso técnico ha permitido y todavía permitirá la introducción de medios de producción que reemplacen ventajosamente la fuerza de trabajo viva, liberándola de tareas difíciles y peligrosas, que realicen de manera más eficaz una producción incrementada y que aporten la posibilidad material de una reducción de las horas trabajadas.

Lo cual quiere decir que, con el crecimiento del peso relativo de los medios de producción y la disminución del peso relativo de la fuerza de trabajo, el valor nuevo creado por el trabajo

8. El ritmo de implantación de robots, muy elevado a lo largo de los años ochenta, ha disminuido sensiblemente a principios de la década de los noventa en los países industrializados, al haber descubierto, particularmente la industria automovilística, las virtudes de la producción "aligerada" (*lean production*) en su búsqueda de los medios para superar los numerosos problemas de averías en los sistemas robotizados complejos.

vivo, única fuente de plusvalía, pierde su importancia relativa. De ello resulta que el capital, al invertirse cada vez más en la forma de capital constante, padecerá dificultades crecientes para rentabilizarse. Esto puede ilustrarse con la ayuda de las cifras del ejemplo numérico precedente:

- antes de la introducción de las mejoras técnicas teníamos:
 $c=4.000$ $v=500$ $pv=500$ $c+v+pv=5.000$

siendo 4.500 el capital adelantado, $c+v$, y 500 la plusvalía, pv , la tasa de ganancia era $g' = pv/(c+v) = 500/4.500 = 11,1\%$;

- después de la introducción de estas mejoras, tenemos:

$$c=6.000 \quad v=400 \quad pv=600 \quad c+v+pv=7.000$$

siendo 6.400 el capital adelantado, $c+v$, y 600 la plusvalía, pv , la tasa de ganancia es $g' = pv/(c+v) = 600/6.400 = 9,4\%$.

El aumento de la productividad se traduce aquí en un descenso de la tasa de ganancia. Ni que decir tiene que esta ilustración numérica no tiene todavía ninguna pretensión demostrativa. Por otra parte, sería suficiente dar a c el valor de 5.000 en lugar de 6.000, manteniéndose igual por su parte el resto de las cosas, para que la tasa de ganancia se mantuviera igual a la de antes de la introducción de los cambios técnicos, $g' = 600/(5.000+400) = 11,1\%$; o de darle el valor de, por ejemplo, 4.600 para que aumente en lugar de disminuir, $g' = 600/(4.600+400) = 12\%$. El objetivo de este ejemplo no es mostrar que todo aumento de productividad puesto en marcha por tal o cual capital *individual* se traduce *automáticamente* en un descenso de la tasa de ganancia, lo que sería una pura especulación sin relación con la realidad, sino mostrar que la bajada del peso relativo de la fuente de plusvalía que es la fuerza de trabajo hace más difícil la fructificación del capital *en general* y se manifiesta con la forma de una tendencia a la baja de la rentabilidad. La dificultad que sufrirá el capital para valorizarse a medida que aumenta la productividad será el objeto de un análisis más completo en el capítulo 11 que trata de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Por el momento, basta con insistir en la diferencia esencial entre el resultado *material* de una utilización incrementada de los medios de producción, es decir, la producción incrementada de valores de uso, y la *forma social específica* que ésta toma en la producción capitalista, a saber, la dificultad creciente de crear plusvalía en cantidad suficiente para asegurar al capital el rendimiento que busca.

6. SUBSUNCIÓN FORMAL Y SUBSUNCIÓN REAL DEL TRABAJO EN EL CAPITAL

Las sociedades que precedieron al capitalismo tuvieron sus modos particulares de producción y de apropiación del plusproducto o excedente. El excedente, realizado en un marco en el que las fuerzas productivas estaban aún relativamente poco desarrolladas, era de una envergadura limitada y esencialmente tomaba la forma de valores de uso (monumentos,

catedrales, objetos de lujo, piedras preciosas, etc.). También era el resultado de la movi- lización de un trabajo forzado, bajo los regímenes de la esclavitud, de la servidumbre y de las prestaciones personales. Con el desarrollo de la producción mercantil, es el valor de cambio el que va a predominar y no ya el valor de uso. El objetivo del trabajo no es la producción de bienes particulares, sino el dinero, la riqueza bajo su forma universal; los valores de uso no tienen otra función que la de servir de sustento material a los valores y, en la producción específicamente capitalista, a la plusvalía. La apropiación del excedente adquiere así en el capitalismo una forma particular. Se convierte en un fin en sí mismo. La riqueza debe incrementarse sin parar y el incremento continuo del plustrabajo es la condición para ello. Para hacer esto, el capital recurre a otro tipo de trabajo diferente del trabajo forzado de las sociedades anteriores, un tipo de trabajo engendrado por el propio desarrollo histórico, el trabajo asalariado. La extorsión del plustrabajo no se obtiene ya por la violencia, sino indirectamente por medio del intercambio con el trabajador libre, un intercambio que se le impone a este último puesto que las condiciones de la producción son propiedad de otro.

Como acabamos de ver, existen dos maneras de aumentar el plustrabajo: la prolongación de la duración del trabajo o un aumento equivalente de su intensidad, y el aumento de la productividad. En el primer caso, existe creación de plusvalía absoluta y en el segundo creación de plusvalía relativa. Estos dos métodos de creación de la plusvalía corresponden a etapas diferentes del desarrollo histórico del capitalismo, la primera a su estadio embrionario, la segunda a su estadio más avanzado.

Subsunción formal y plusvalía absoluta

La producción capitalista sólo comienza, en rigor, allí donde el *mismo* capital individual emplea simultáneamente una cantidad de obreros relativamente grande y, en consecuencia, el proceso de trabajo amplía su volumen y suministra productos en una escala *cuantitativamente* mayor. El operar de un número de obreros relativamente grande, al mismo tiempo, en el mismo espacio (o, si se prefiere, en el mismo campo de trabajo), para la producción del mismo tipo de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista, constituye histórica y conceptualmente el *punto de partida de la producción capitalista*. En lo que respecta al *modo de producción* mismo, por ejemplo, en sus comienzos la *manufactura* apenas se distingue de la industria gremial del artesanado por el mayor número de obreros que utiliza simultáneamente el mismo capital. El taller del maestro artesano no ha hecho más que ampliarse.

En un comienzo, por ende, la diferencia es meramente *cuantitativa* [K, II, 391].

Por tanto, en sus principios, la producción capitalista sólo se distingue de la producción precapitalista en que desde entonces ella se desarrolla bajo el control y la propiedad del capitalista. Los medios de producción, que anteriormente eran propiedad de pequeños productores individuales, en lo sucesivo son propiedad del capitalista que emplea a éstos como asalariados. Ellos, reunidos en un gran número en el taller del capitalista, efectúan los mismos trabajos que antes, con instrumentos de trabajo que no han cambiado. Todavía no se ha introducido la división del trabajo en el seno del taller. Los obreros simplemente suministran a su empresario “jornadas de trabajo simultáneas” en un mismo lugar. En tanto que propietario de los medios de producción, el capitalista dirige la producción, la vigila y determina su ritmo, asegurándose de que no haya pérdidas de tiempo. Marx designa a

esta organización de la producción como la “cooperación capitalista simple”. Ella permite realizar lo que los economistas de hoy llaman “economías de escala”. Cumple las condiciones para una productividad superior, particularmente por la emulación que favorece entre los trabajadores, por la movilización posible, en los momentos críticos, de grandes cantidades de trabajo [K, II, 396-398]. Permite también asegurar la continuidad del proceso de trabajo. Es solamente al capitalista a quien corresponde realizar la venta de las mercancías producidas mientras el trabajo continúa efectuándose sin interrupción en el taller. La condición para este funcionamiento continuado es la concentración en manos del capitalista de un capital suficientemente elevado como para asegurar el mantenimiento de la producción durante la espera de los ingresos de la venta.

A esta primera fase del desarrollo del capitalismo en la que el trabajo está sometido al capital sin que haya habido transformación del proceso de trabajo es a lo que Marx llama la fase de la *sumisión formal del trabajo al capital*. La sumisión sólo es formal en la medida en que no se ha cambiado nada en el proceso de trabajo excepto que ahora está sometido al capital. La forma de extorsión de la plusvalía que caracteriza esta fase del capitalismo embrionario es la *plusvalía absoluta*. Al no haber sufrido el proceso de trabajo ninguna transformación técnica, sólo puede producirse una mayor masa de plusvalía por la prolongación del tiempo de trabajo.

Desde un punto de vista material, el proceso de trabajo sometido formalmente al capital solamente se distingue del antiguo modo de trabajo por la escala a la que opera. Pero esta diferencia es fundamental. Es la base a partir de la cual se desarrollará el modo de producción específicamente capitalista. La reunión de un gran número de trabajadores en un mismo lugar abre la posibilidad de la división del trabajo, viéndose asignado cada individuo a una tarea específica que en adelante sólo constituirá una parte del trabajo que anteriormente él efectuaba en su totalidad. La simultaneidad de los trabajos que caracteriza a la cooperación capitalista simple deja sitio progresivamente a la división del trabajo que confina a cada uno a una actividad parcial y complementaria de las otras. El proceso de conjunto se descompone en una serie de operaciones distintas que se convierten en función exclusiva de un trabajador especializado.

La mercancía, antes producto *individual* de un artesano independiente que hacía cosas muy diversas, se convierte ahora en el producto *social* de una asociación de artesanos, cada uno de los cuales ejecuta constantemente sólo una operación, siempre la misma [K, II, 411].

La multitud de trabajadores individuales deja sitio al *trabajador colectivo* formado por la combinación de trabajadores parciales, lo que constituye el mecanismo específico del período de la *manufactura* [K, II, 424]. Como miembro del trabajador colectivo, subraya Marx, el trabajador parcial solamente existe como simple componente del mecanismo, y es tanto más perfecto cuanto más limitado e incompleto sea. “El hábito de desempeñar una función unilateral lo transforma en órgano actuante naturalmente seguro de la misma, mientras que la interconexión del mecanismo total lo obliga a funcionar con la regularidad inherente a la pieza de una máquina” [K, II, 425]. Su producto no es una mercancía. Sólo el producto colectivo es una mercancía. La división manufacturera del trabajo se ejerce bajo la autoridad absoluta del capitalista que dirige a los individuos transformados simplemente en componentes de un conjunto que le pertenece. Como ya se ha subrayado en el capítulo 1, se

desmarca así de manera esencial de la división del trabajo en la sociedad mercantil⁹.

Subsunción real y plusvalía relativa

La división del trabajo en el seno de la manufactura y la parcelación de las tareas a la que lleva reducen los componentes del proceso de trabajo a operaciones simples, susceptibles de mecanización. La manufactura da a luz así al *maquinismo* [K, II, 448-449]. La herramienta tradicional se convierte en máquina y máquina-herramienta. Todo el trabajo se reorganiza. En adelante, el taller se basa en el empleo de máquinas. Marx designa a esta etapa como la de la “fábrica” (*factory*). La fuerza de trabajo humana que, en los estadios de la cooperación simple y de la manufactura, utiliza herramientas, con el maquinismo se convierte en un simple apéndice de la máquina [K, II, 515]. Su actividad está determinada y reglada en todos sus aspectos por el movimiento de la máquina y no a la inversa. Ésta no es ya el instrumento que transmite la actividad del trabajador al objeto trabajado; al contrario, la actividad del trabajador sólo sirve de intermediación al trabajo de la máquina; se reduce a vigilar la acción de ésta, a ver que no se desajusta, etc. [G, II, 218]. El trabajo vivo, sometido a la máquina, solamente supone un elemento del sistema cuya unidad reside en la máquina misma. Es en ella donde se absorbe la acumulación de un saber y una habilidad convertidos en extraños, exteriores al trabajador. El trabajo vivo está subordinado al trabajo muerto que actúa de forma autónoma [G, II, 221].

El pleno desarrollo del capital, pues, tan sólo tiene lugar [...] cuando el medio de trabajo [...] se presenta frente al trabajo, dentro del proceso de producción, en calidad de máquina; el proceso entero de producción, empero, no aparece como subsumido bajo la habilidad directa del obrero, sino como aplicación tecnológica de la ciencia. Darle a la producción un carácter científico es, por ende, la tendencia del capital, y se reduce el trabajo a mero momento de ese proceso [G, II, 221].

El proceso de trabajo ha sido adaptado a las necesidades de fructificación del capital; se ha convertido en específicamente capitalista. Es el estadio de la *subsunción real del trabajo al capital*, de la extorsión de la *plusvalía relativa*. La producción específicamente capitalista se caracteriza por una revolución permanente de los medios de producción. Al acumularse, el capital pierde sus caracteres individuales. Se desarrolla cada vez más a una escala social. Penetra en nuevos sectores que no estaban aún explotados de manera capitalista para implantarse progresivamente en ellos y eliminar así todo vestigio de la producción precapitalista. Por todas partes sienta las bases de la producción a gran escala en busca de una masa siempre mayor de plusvalía.

Si bien la plusvalía relativa es la forma de plusvalía que corresponde al capitalismo maduro, de ello no resulta que la plusvalía absoluta sea una forma que sólo haya correspondido a la fase del capitalismo naciente. Por el contrario, son numerosas las tentativas de prolongación de la duración del trabajo en el corazón del capitalismo desarrollado, como la imposición del “horario comprimido”, que, por ejemplo, concentra en 4 días (digamos que al ritmo de 10 horas por día) las horas normalmente trabajadas en 5 días (de 8 horas), pero que empuja, en razón de los bajos salarios pagados, a trabajar más allá de los 4 días. Las reclamaciones

9. Véanse las secciones tituladas “División del trabajo, propiedad privada, intercambio” y “Valor y precio, oferta y demanda”.

patronales de desreglamentación y de aumento de la flexibilidad de las condiciones de trabajo destinadas, por ejemplo, a aumentar el número de guardias de trabajo, a instaurar el trabajo nocturno, etc., son otras tantas manifestaciones de su voluntad de obtener ventajas de una prolongación de la duración del trabajo.

7. CAPITAL Y PLUSVALÍA: LA APORTACIÓN ESPECÍFICA DE MARX

El capital sólo puede ser comprendido como la expresión de un movimiento ininterrumpido de valorización, de persecución del enriquecimiento como fin en sí mismo. Como tal, se diferencia de un objeto inerte. Es un *proceso*. Su finalidad es acrecentarse y la fuente de su crecimiento es el “único verdadero no-capital” que está enfrente del capital, el trabajo vivo, trabajo asalariado¹⁰.

La *personificación* de esta *relación objetiva* fundamental de la sociedad capitalista que es la relación entre capital y trabajo asalariado, pone en relación al poseedor de dinero y de medios de producción, el capitalista, y al poseedor de fuerza de trabajo viva, el trabajador asalariado. Como personificación del capital cuya finalidad es multiplicarse, el capitalista no tiene otra razón de existir que la de hacer fructificar al capital. El objetivo de su actividad no es la producción de un valor de uso para él mismo, sino la producción de un valor de uso solamente en la medida en que sea portador de valor y, especialmente, de *plusvalía*. De la misma manera, el objetivo de la actividad del trabajador asalariado es la producción para sí mismo de su *salario*. Poco importa el valor de uso del trabajo que suministra. Su objetivo último es la producción de lo que le permitirá sobrevivir y reproducirse, su salario:

¿Acaso el obrero que durante doce horas teje, hila, taladra, tornea, construye, maneja la pala, pica o transporta piedras, etc., considera estas doce horas de su jornada de trabajo como manifestación de su vida, como la vida? Por el contrario. La vida comienza, para él, precisamente allí donde terminan esas faenas, cuando se sienta a comer en su casa, en el banco de la taberna o se tiende en la cama. Para él, las doce horas de trabajo no tienen sentido en cuanto trabajo de tejer, de hilar, etc., sino como el *medio de vida* que le permite sentarse a la mesa, entrar en la taberna o meterse en la cama. Si el gusano de seda hilara para ganarse la vida como oruga, sería un perfecto trabajador asalariado [TAC, 11].

El capitalista fabricante de muebles no se dedica a esta actividad porque le tenga un cariño particular a los muebles, lo hace porque obtiene una ganancia y si los negocios se deterioran en este sector, buscará desplazar su capital a otros. El trabajador, empleado por este fabricante de muebles, busca ante todo un empleo que le asegure un salario. Puede tener preferencias por tal o cual tipo de trabajo, pero estas preferencias se convierten rápidamente en secundarias cuando las posibilidades de empleo se restringen.

Capital y “factores de producción”

La finalidad del capital es incrementarse. En este sentido, los gastos efectuados para

10. Véase la sección titulada “La fuente del crecimiento del capital”.

las actividades en las que se invierte son *adelantos*, cuyo objetivo es la fructificación. Estos adelantos tienen lugar en la forma de capital constante, para la compra de los medios de producción, y de capital variable, para la compra de la fuerza de trabajo. El capital *adelantado*, o capital invertido, $C+V$, debe *retornar* aumentado. De ello resulta que los gastos efectuados de cara a la producción y financiados por el capital invertido, $C+V$, no pueden ser reducidos únicamente a su dimensión de *costos de producción*, $c+v$, es decir, a la suma de cantidades de capital constante y de capital variable *consumidas* en el transcurso de la producción. Debe hacerse esta importante distinción aunque tienda a ser ocultada por la hipótesis simplificadora que Marx hace sistemáticamente en *El capital*, a saber, que todo el capital adelantado se consume completamente en un solo período de producción, $C+V=c+v$ (o $C=c$ y $V=v$).

Tanto para el pago de los salarios como para la compra de los medios de producción, el capitalista adelanta dinero previamente acumulado, por él mismo o por otros capitalistas a los cuales se lo pide prestado. Esto es cierto aunque, en general, los salarios sólo se paguen al final de la jornada, de la semana o de la quincena de trabajo. Frecuentemente la masa de productos que la fuerza de trabajo contribuye a producir durante este período será vendida más tarde; por tanto los salarios no se pagan a partir de los ingresos de la venta del período en curso, sino a partir de sumas previamente disponibles. Los ingresos de la venta de nuevos productos, si la producción ha sido rentable, aportarán el aumento de valor que es el objetivo único de esta producción y que constituirá el nuevo capital acumulado, a partir del cual en períodos posteriores podrán hacerse nuevos adelantos, especialmente salariales.

Por consiguiente, para poner en evidencia la naturaleza del capital es importante comprender sus gastos no como simples *costos de producción* a recuperar por la venta de los productos, sino como *adelantos* efectuados de cara a su fructificación. Igualmente importante es comprender la producción como algo que está, en su totalidad, tanto en su componente objetivo (medios de producción) como en su componente subjetivo (fuerza de trabajo), bajo el dominio del capital. La producción capitalista es un proceso en el que el capital utiliza y combina fuerza de trabajo y medios de producción con vistas a la producción de mercancías. Como hemos visto en la sección 3 de este capítulo, tiene en común con todas las demás el hecho de producir valores de uso, resultado de un proceso de trabajo material. Pero se distingue de las producciones que le han precedido en la historia por el hecho de que este proceso de trabajo se desarrolla en una relación social histórica particular, la del capital. La teoría marxista, al poner en evidencia esta especificidad de la producción capitalista, se distingue radicalmente de otras teorías que asimilan el capital a los medios de producción, y que en consecuencia lo ven como un “factor de producción” que se combina con el otro factor que sería el trabajo (y no la fuerza de trabajo), al que se añade algunas veces un tercero, la tierra. En la teoría neoclásica, por ejemplo, se representa generalmente la producción, Y , como una función matemática de estos factores: $Y=F(K,L,T)$, donde K =capital, L =trabajo y T =tierra, o, más simplemente, como una función del capital y del trabajo: $F(K,L)$.

Si se tuvieran que representar las cosas con la ayuda de una expresión matemática, habría que escribir más bien: $Y=F(\text{mdp}, \text{fdt})$ donde mdp =medios de producción y fdt =fuerza de trabajo. No es el *capital* el que se combina con el *trabajo* en la producción. Son los *medios de producción* los que se combinan con la *fuerza de trabajo*. Y esto, en cualquier sociedad. En el caso particular de la sociedad capitalista, los medios de producción y la fuerza de trabajo son *los dos apropiados por el capital* (capital constante y capital variable), que los combina en la producción. Los medios de producción no son el capital. Sólo son una de sus formas de existencia. El error de los economistas es tomar esta forma no como una forma histórica

pasajera, sino como la forma eterna de la producción. A la cuestión: “¿qué es el capital?”, ellos responden: “son los medios de producción”. Marx sugiere que de la misma manera podría preguntárseles: “¿qué es un esclavo negro?”; la respuesta, en la misma lógica, sería: “un hombre de raza negra”. Esta explicación, dice él, tiene tanto valor como la primera:

Un negro es un negro. Este negro, colocado dentro de ciertas y determinadas relaciones, se convierte en un *esclavo*. Una máquina de hilar algodón es una máquina textil. Pero sólo dentro de ciertas y determinadas relaciones se convierte en *capital*. Sustraída a estas relaciones, nada tiene de capital, del mismo modo que el oro de por sí no es *dinero* ni el azúcar el *precio* del azúcar [TAC, 16-17].

Por el hecho de que el capital se presenta en la sociedad capitalista bajo la forma, entre otras, de medios de producción, los economistas concluyen que los medios de producción son siempre del capital¹¹.

Se llega a la conclusión de que, como el proceso de producción del capital es en general un *proceso de trabajo*, el *proceso de trabajo en cuanto tal*, el proceso de trabajo en todas las formas sociales es necesariamente *proceso de trabajo del capital* [...] Es la misma lógica que [...] de que el trabajo asalariado es trabajo, [infieri] que todo trabajo es forzosamente trabajo asalariado. Se demuestra la *identidad* ateniéndose a lo que es *idéntico* en todos los procesos de producción y prescindiendo de sus *diferencias específicas*. La identidad se demuestra dejando a un lado la diferencia [CI, 10-11].

Marx ilustra los resultados a los que conduce este método con los siguientes ejemplos:

Un asiento con cuatro patas tapizado de terciopelo representa en ciertas circunstancias un trono, pero no por ello este asiento, una cosa que sirve para sentarse, es un trono por la naturaleza de su valor de uso. [...]

Del mismo modo podríamos demostrar que los griegos y romanos tomaban la comunión porque bebían vino y comían pan, y que los turcos cotidianamente se rocían con el agua bendita de los católicos porque se lavan todos los días [CI, 27-28, 30].

Estos ejemplos ilustran mediante la reducción al absurdo el paso que consiste en tomar una relación social determinada que se manifiesta en las cosas como la propiedad natural y objetiva de estas cosas. De la misma manera, se hace abstracción de los caracteres sociales específicos que los elementos del proceso de trabajo adoptan en un estadio determinado de la evolución histórica para conservar solamente los elementos comunes a toda época. Se asimila al proceso de trabajo en general con la forma particular que toma cuando está bajo la propiedad y la dominación del capital.

Esta ilusión de los economistas [...] confunde la apropiación del proceso laboral por el capital con el proceso laboral mismo y por tanto metamorfosea los *elementos objetivos* del proceso de trabajo a secas en capital, porque también el capital, entre otras cosas, se transmuta en los elementos objetivos del proceso laboral [CI, 29].

11. Marx hace alusión al economista inglés Robert Torrens (1780-1864) que ve en la piedra del cazador primitivo el origen del capital [K, I, 223, nota 9].

En el capitalismo, el *contenido* que es el *medio de producción* adopta la *forma* social particular del *capital*, exactamente lo mismo que el contenido que es el *excedente material* adopta la forma social de la *plusvalía*.

Contenido común a toda sociedad		Forma específica en la economía capitalista
Excedente material	→	Plusvalía
Medios de producción	→	Capital

Ya nos hemos encontrado esta distinción fundamental entre forma y contenido en los capítulos precedentes en relación con la mercancía, el valor y la moneda, formas particulares que toman respectivamente el bien útil, la medida del tiempo de trabajo y la unidad de cuenta en el caso particular de la economía mercantil¹².

La teoría que asimila el capital a los medios de producción y que considera a la producción como algo que se realiza gracias al concurso de tres elementos o “factores de producción”, el capital, el trabajo y la tierra, encuentra su origen en Jean-Baptiste Say que es más conocido por su *Ley de los mercados*, ley según la cual no puede haber crisis de sobreproducción puesto que “la oferta crea su propia demanda¹³”. Para Say, cada uno de estos tres elementos aporta a la producción el concurso de sus *servicios productivos* y a cambio de ello obtiene una justa remuneración correspondiente a su contribución a la obra común. La ganancia, el salario y la renta son por tanto los ingresos a los que “tienen derecho” el capital, el trabajo y la tierra a cambio de sus servicios productivos. La teoría de los servicios productivos de Say ha sido retomada y generalizada por Léon Walras en su modelo marginalista de equilibrio general y constituye uno de los pilares de la teoría neoclásica; la remuneración de los factores de producción, ganancia e interés, salario, alquiler, está determinada como los precios de las mercancías y al mismo tiempo que ellos en mercados en los que la competencia iguala la oferta y la demanda de cada factor, y la demanda de un factor a un precio determinado debe ser siempre aquél con el que la “productividad marginal” del servicio sea igual a su precio.

Desde la óptica neoclásica, el capital está considerado como algo que contribuye a la producción material en pie de igualdad con los otros “factores”. Se le ve como un factor técnico de esta producción y cuando se habla de la “productividad del capital” se trata realmente de la “productividad de los medios de producción”. Sin embargo, la diferencia entre ambas es fundamental. Analizar la producción desde el punto de vista de su productividad técnica es el objeto de las ciencias técnicas, no de la ciencia económica. Evidentemente, las condiciones materiales de la producción juegan un papel subyacente esencial desde el punto de vista de la realidad económica. Constituyen, como dice Marx, su *presupuesto*¹⁴. Pero las propias condiciones materiales no pueden ser transformadas en objeto de estudio de la ciencia económica. Hemos visto que el valor de uso es el presupuesto, el sustento material del valor. Pero el valor de uso como tal no es el objeto de estudio de la economía. Sólo se convierte en él cuando cumple una función social determinada como en el caso, por ejemplo, de la moneda o de

12. Véase en particular la sección del capítulo 2 titulada “Moneda y socialización del trabajo”.

13. Say es uno de los principales representantes de lo que Marx denomina economía vulgar. Véase a este respecto la sección de la Introducción titulada “La obra económica de Marx: la crítica de la economía política” y la sección del capítulo 1 titulada “Teorías objetivas y subjetivas del valor”.

14. Véase la sección de la Introducción titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social” y la sección del capítulo 1 titulada “Marx y la concepción naturalista del valor”.

la fuerza de trabajo¹⁵. Hemos visto también que el aumento de la productividad tiene como efecto un crecimiento de la cantidad de valores de uso producidos, pero que tiene un efecto completamente diferente cuando se trata de los valores. El resultado no es el mismo según se le considere desde el ángulo material o técnico, o desde el ángulo social. El efecto social (en el plano de los valores) del aumento de la productividad no puede ser comprendido directamente a partir solamente del análisis de su efecto material (en el plano de los valores de uso). La modificación de los componentes materiales del proceso de producción, la sustitución de fuerza de trabajo por medios de producción, suministra los medios técnicos del aumento de la productividad, aparece en el plano del capital como una modificación de sus componentes constante y variable, que tienen funciones distintas en lo que se refiere a la creación de valor¹⁶. A continuación de Say y Walras, la teoría neoclásica moderna abandona lo que verdaderamente es el objeto de la economía, a saber, las funciones sociales del capital y los papeles respectivos de sus dos componentes, para interesarse exclusivamente en lo que solamente constituye el sustrato material de su fracción constante, la productividad técnica de los medios de producción, asimilados ellos mismos al capital en su conjunto.

La plusvalía: producto específico del capitalismo

Los predecesores de Marx, como los mercantilistas y los economistas clásicos, especialmente Smith y Ricardo, analizaron la plusvalía e investigaron para identificar su naturaleza y su fuente. Para los mercantilistas, ésta resulta de una sobreestimación del valor del producto. Nosotros hemos visto que en el caso de tal sobreestimación, lo que uno de los que participan en el intercambio gana, el otro lo pierde; hay un nuevo reparto del valor, que no ha cambiado, y no una aparición de nuevo valor. Por su parte, los clásicos entendieron la plusvalía como un valor nuevo y hasta llegaron a identificar con bastante claridad en qué consiste, o sea, el producto del trabajo que el capitalista se apropia sin pagar el equivalente. Pero ninguno de estos análisis abordó la plusvalía como una categoría general de la que la ganancia, el interés y la renta solamente son formas de existencia particulares.

En su expresión más completa, la que se encuentra en Ricardo, la teoría clásica funda su concepción de la plusvalía en una teoría del valor trabajo, ya anunciada por Smith. Pero él no logra hacer la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo. Solamente esta distinción esencial, sacada a la luz por Marx, permite comprender que el valor de una cantidad determinada de trabajo vivo es siempre menor que el valor del producto engendrado por esta misma cantidad de trabajo vivo. El trabajo, actividad creadora de valor, no puede tener valor él mismo, como tampoco la gravitación puede tener un peso particular o el calor una temperatura particular¹⁷ [Engels, Prólogo al libro II de *El capital*, K, IV, 22]. Es la fuerza de trabajo y no el trabajo quien posee un valor y es el uso de esta mercancía por el capital lo que permite explicar la plusvalía.

A continuación de Ricardo, el interés principal de la teoría clásica se fijó en el *reparto* del producto entre el trabajador y el capitalista. Los socialistas utopistas de inspiración

15. El valor de uso particular de la moneda es el de desempeñar el papel de "equivalente universal de los valores"; el de la fuerza de trabajo, ser la fuente del incremento del capital. Véase la sección del capítulo 1 titulada "Valor de uso y valor", la sección del capítulo 2 titulada "Forma total o desarrollada y forma general" y la sección del presente capítulo titulada "La fuente del crecimiento del capital".

16. Véase la sección titulada "Creación de valor nuevo y transmisión del valor existente".

17. Véase la sección del capítulo 1 titulada "El trabajo cualificado".

ricardiana buscaron los medios para poner fin a tal reparto que consideraban injusto [véase el Prólogo de Engels al libro II de *El capital*, K, IV, 19]. En Marx, el análisis de la plusvalía no es un estudio del reparto del producto social entre salario, ganancia y renta, sino un estudio de la relación fundamental de la producción capitalista, en su generalidad. El reparto de la ganancia entre las diversas fracciones del capital y con las formas del interés y la renta, que será abordado posteriormente (en el capítulo 9), procede de un análisis previo de la plusvalía como categoría general de la relación fundamental entre trabajo asalariado y capital.

En Marx, la plusvalía es el *producto específico* del capitalismo. En el lenguaje cotidiano, esto quiere decir simplemente que en la sociedad capitalista no hay producción sin ganancia. La producción capitalista es la unión del proceso del trabajo y el proceso de valorización. Su producto específico no es el simple valor, sino la plusvalía. El proceso de trabajo, o la producción de valores de uso, es el *medio*, el proceso de valorización, o la producción de plusvalía, es su *objetivo*.

CAPÍTULO IV

Los “intereses comunes” del trabajo y el capital

La utilización de la fuerza de trabajo por el capital suministra a éste último la fuente de su fructificación. En este sentido, el trabajo asalariado es la *condición esencial del capital*. A la inversa, el capital es la *condición esencial del trabajo asalariado* que no puede sobrevivir si no es empleado por el capital. Se puede decir por tanto que existe una relación de reciprocidad entre trabajo asalariado y capital, que ambos comparten “intereses comunes”. Pero la relación social entre trabajo asalariado y capital es una relación desigual. El capital sale aumentado de su asociación con el trabajo asalariado, mientras que la fuerza de trabajo asalariada simplemente sale reproducida.

Al ser la separación entre la propiedad y el trabajo una característica del intercambio entre capital y trabajo, la fuerza de trabajo, explica Marx, es a la vez *pobreza absoluta* en tanto que *objeto*, y fuente *viva de valor, posibilidad universal de la riqueza* para el capital, en tanto que *sujeto y actividad*. El término pobreza no se emplea aquí en el sentido de indigencia o insuficiencia material, sino en el sentido de que la fuerza de trabajo se ve excluida de la riqueza, ya que simplemente es reproducida por su intercambio con el capital, mientras que éste sale aumentado [G, I, 235-236].

Se podría objetar que los trabajadores, o al menos ciertos trabajadores, están en condiciones de ahorrar una parte del dinero que reciben como salario, de conservarlo como forma universal de la riqueza y por consiguiente de enriquecerse. Pero esto solamente es posible si se abstienen de consumir todo su salario o si sacrifican más tiempo de descanso para realizar un mayor número de horas de trabajo. Cualquiera que sea el método por el cual consiguen ahorrar, se trata de un “enriquecimiento” de un tipo diferente al del capitalista. El enriquecimiento del trabajador tiene como punto de partida la *circulación simple*, M-D-M, mientras que el del capitalista es el producto de otra circulación, *la del capital*, D-M-D’. Ciertamente, el ahorro acumulado por los trabajadores es el resultado no solamente de

nuevas sumas ahorradas cada año, por ejemplo, sino también de los intereses de sus depósitos bancarios, obligaciones de ahorro, fondos mutuos, etc., incluso de los dividendos que se les podrían abonar si poseyeran acciones de empresas o hasta de la venta de una propiedad que se hubiera apreciado tras su adquisición. Y, desde este punto de vista, es innegable que su incremento está vinculado a la circulación del capital, cuya fructificación permite el pago de intereses y dividendos. Pero el ahorro de los trabajadores, la mayoría de las veces realizado como medio para repartir sus gastos de manera racional en previsión de enfermedades, de eventuales dificultades financieras o de una jubilación más desahogada, finalmente será *gastado*, incorporado en la circulación simple y no en la circulación del capital, destinado al consumo final de valores de uso. En tal caso, el consumo sólo es desplazado en el tiempo, potencialmente aumentado gracias al ahorro acumulado si la inflación no ha eliminado en términos reales este aumento.

Excepcionalmente, un trabajador puede llegar a acumular el suficiente ahorro y sobre esta base decidir, solo o con otros, adquirir medios de producción y fundar su propia empresa. Puede convertirse primero en simple artesano y después, eventualmente, en empleador de trabajo asalariado, en capitalista, cuyo capital fructifica precisamente por su intercambio con el trabajo asalariado. Ni que decir tiene que, a partir de este momento, él mismo ya no es trabajador asalariado y que su relación con el enriquecimiento toma otra forma desde entonces. Su ahorro se transforma en capital. El dinero que ahorre en adelante no tendrá su origen en la circulación simple para finalmente regresar a ella con vistas simplemente a ser gastado, sino que vendrá de la circulación del capital donde será reinvertido sin cesar en busca de nuevas ganancias. No obstante, cualesquiera que sean los casos particulares de este tipo que puedan darse, ellos representan la excepción y no la regla, y no cambian la relación fundamental, la que se establece entre el trabajo en general y el capital en general, entre la clase capitalista y la clase del trabajo asalariado. En esta relación, el trabajador asalariado no recibe riqueza de su intercambio con el capital, sino valores de uso para su consumo inmediato, su conservación y su reproducción. Para él no hay posibilidad de enriquecimiento a partir de este intercambio simple. Por el contrario, el capital, de su intercambio con la fuerza de trabajo, recibe el trabajo vivo, la actividad productora de riqueza¹. Y con motivo de esta riqueza incrementada recibe también un poder incrementado sobre el trabajo:

Añadiendo un valor nuevo al antiguo, el trabajo conserva y eterniza al capital. *La apropiación basada en trabajo ajeno se presenta ahora como la condición simple de una nueva apropiación de trabajo ajeno* [G, I, 396].

Los “intereses comunes” del capital y el trabajo asalariado se definen en este marco, que les fija los límites. Las visiones optimistas de las cosas, fundamentadas en un ideal de armonía entre las clases, pretenden ampliar esta comunidad de intereses en un compromiso común para preservar la sociedad basada en la propiedad privada de los medios de producción y en administrarla según diferentes modalidades de *colaboración social*, de asociación del trabajo al capital: participación de los trabajadores en la gestión, en la propiedad y en los beneficios de la empresa, fondos salariales de inversión, concertación entre empresarios, sindicatos y gobiernos en la elaboración y la ejecución de políticas sectoriales e incluso en la gestión

1. Esta asimetría entre capital y trabajo asalariado fue ilustrada por el economista británico de origen húngaro Nicholas Kaldor (1908-1986) con la expresión “los capitalistas ganan lo que gastan, y los trabajadores gastan lo que ganan” [(1956) 1960, 207].

macroeconómica global

1. MARX Y EL TRABAJO COOPERATIVO

En la sección de la Introducción titulada "Socialismo utópico y socialismo científico" hemos visto que las fórmulas de "sociedades mejores" imaginadas como medio para eliminar las injusticias sociales y los privilegios reservados a una minoría poseedora fueron propuestas antes incluso que el propio capitalismo (las *utopías* de Thomas More, Campanella, Morelly, Mably). Pero el capitalismo produjo sus propios utopistas y sus modelos de organización social, como la "empresa modelo" del empresario inglés Robert Owen (1771-1858), la "compañía obrera" del filósofo anarquista francés Joseph-François Proudhon (1809-1865), los "falansterios" de Charles Fourier (1772-1837) y los "talleres sociales" de Louis Blanc (1811-1882). En estas comunidades de trabajo o cooperativas de producción, los trabajadores asociados participan en la propiedad, en los beneficios y en las pérdidas de la empresa que sigue siendo privada y sigue estando sometida a las leyes del mercado. Surgen en la primera mitad del siglo XIX en el momento en el que la industrialización capitalista generaliza el trabajo asalariado que emerge como fuerza independiente que defiende sus propios intereses y que representa desde entonces una amenaza para el poder establecido.

Para Marx, que observa los primeros desarrollos de este movimiento cooperativo, se trata de una de las primeras manifestaciones de la lucha entre, por una parte, la ciega ley de la oferta y la demanda que forma lo esencial de la *economía política de la clase burguesa* y, por otra parte, el control de la producción social por la acción y la previsión colectivas que forma lo esencial de la *economía política de la clase obrera*² [Internac., Manifiesto de la AIT, 6]. El gran mérito del movimiento cooperativo, explica él, es demostrar en la práctica que el sistema de subordinación del trabajo al capital puede ser suplantado por el sistema de la *asociación de productores libres e iguales* [Internac., Instrucciones para el Congreso de Ginebra de la AIT en 1866, 19].

No sería posible exagerar el valor de estos grandes experimentos. Con hechos, y no con argumentos, vienen a demostrar que la gran producción en gran escala y puesta en consonancia con los progresos de la ciencia moderna puede organizarse sin necesidad de que exista una clase de patronos que emplee a una clase de "brazos"; que, para dar frutos, los medios de trabajo no necesitan ser monopolizados como medio de dominación sobre y de explotación contra el trabajador mismo, y que el *trabajo asalariado*, como en su día el trabajo del esclavo y el trabajo del siervo, es solamente una forma social transitoria y subordinada, destinada a desaparecer ante el *trabajo asociado* [...] [Internac., Manifiesto de la AIT, 6].

Pero la simple acumulación de experiencias cooperativas, por ella sola, es impotente para realizar este objetivo:

2. No se trata solamente de la apreciación de Marx, sino también de la *Asociación Internacional de Trabajadores*, fundada en 1864, del que él fue uno de los principales dirigentes con Friedrich Engels hasta su disolución en 1873, y para la que redactó numerosos textos, entre ellos el *Manifiesto* de fundación y los Estatutos. A la *Asociación Internacional de Trabajadores* se le conoce como la I Internacional (véase la nota 7 de la Introducción).

El trabajo cooperativo [...], si se circunscribe al estrecho círculo de unos cuantos intentos ocasionales entre obreros aislados, jamás será capaz de llegar a detener el crecimiento del monopolio en progresión geométrica, de liberar a las masas, ni siquiera de aliviar visiblemente el auge pavoroso de su miseria [Internac., Manifiesto..., 6].

Para poder convertir la producción social en un sistema amplio y armónico de libre trabajo cooperativo, son necesarios *cambios generales de carácter social, cambios que afecten a las condiciones generales de la sociedad*, los cuales sólo podrán llevarse a cabo mediante el paso del poder organizado de la Sociedad, es decir, del poder del Estado, de manos de los capitalistas y terratenientes a manos de los mismos productores [Internac., Instrucciones..., 19].

La acción emprendida en el terreno económico por los productores asociados en el seno de cooperativas solamente podrá ser un éxito si se prolonga en una acción política de los trabajadores por su cuenta, cuyo objetivo sea la conquista del poder político. Sin realizar las condiciones de trabajo cooperativas a escala de toda la sociedad, las sociedades cooperativas aisladas son condenadas a “degenerar en vulgares sociedades anónimas burguesas (*sociétés par actions*)” [Internac., Instrucciones..., 19]. En estas condiciones, “el gran deber de la clase obrera es conquistar el poder político”. Sin emprender en el terreno político la lucha común por su emancipación, la sanción será “el fracaso común de sus intentos incoherentes” [Internac., Manifiesto..., 7].

En resumen, Marx pone en evidencia el aspecto fundamentalmente positivo del movimiento espontáneo de trabajadores que les conduce a asociarse sobre la base de sus propios intereses como trabajadores, en la realización de condiciones donde demuestran su aptitud para organizar ellos mismos la producción y su voluntad de administrarla solos, de asumir la propiedad, en una palabra, de liberarse de su subordinación al capital. Por otra parte, indica los límites y las consecuencias de una acción tal cuando persiste confinada y aislada en el estrecho marco de cada empresa individual, cuando no sale del campo económico para prolongarse en una acción común y autónoma de los trabajadores en el terreno político.

Y es precisamente en este estrecho marco en el que todas las fuerzas dedicadas a la defensa de la propiedad privada de los medios de producción han querido mantenerla. Desde esta perspectiva, los intereses específicos del trabajo frente al capital dan paso a los “intereses comunes” del trabajo y el capital; la asociación de los trabajadores por la defensa únicamente de sus propios intereses da paso a la asociación de los trabajadores con los capitalistas en la persecución de objetivos definidos como comunes, no solamente en la empresa, sino en el conjunto de la sociedad, una sociedad que estaría fundada sobre la armonía de los intereses y la paz social. Desde esta perspectiva, la asociación de trabajadores entre ellos mismos para liberarse de su subordinación al capital da paso a la integración del trabajo en el capital como medio para consolidar esta subordinación. Al *asociacionismo*, principio que lleva a los trabajadores a unirse espontáneamente sobre la base de sus propios intereses con vistas a transformar la sociedad, le sustituye el *organicismo*, visión de una sociedad estructurada a la imagen de un *organismo* o de un *cuerpo*, cuyos diversos componentes tienen funciones complementarias destinadas a asegurar su vida y su preservación. Tal visión organicista de la sociedad fue expuesta por Thomas Hobbes (1588-1679) en su obra *Leviatán*, publicada en 1651. También es parte integrante de la doctrina social de la Iglesia católica y fundamento del corporativismo de Estado, como veremos a continuación.

En el siglo XIX, la visión de la armonía entre las clases fue el tema de numerosas obras como *Las armonías económicas* del economista francés Frédéric Bastiat (1801-1850), *La armonía de los intereses* del economista estadounidense Henry Charles Carey (1793-1879), los dos publicados en 1850, *Garantías de la armonía y de la libertad* del utopista alemán Wilhelm Weitling (1801-1871), publicada en 1842, y los *Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social* del economista y filósofo inglés John Stuart Mill (1806-1873) del que Marx subraya los esfuerzos por “conciliar lo inconciliable”, es decir, las necesidades de fructificación del capital con las reclamaciones de los trabajadores [Epílogo, K, I, 15]. Las fórmulas de asociación del trabajo al capital que proceden a la vez de la crítica de los excesos del capitalismo y de la voluntad de preservar sus bases, son planteadas en la misma época en Alemania por Wilhelm Emmanuel von Ketteler (1811-1877), obispo de Mayence, a quien el papa León XIII (papa de 1878 a 1903) señaló como su “gran predecesor”, y en Austria por Karl von Vogelsang (1818-1890).

2. LA DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA

El tema de la paz y de la comunidad de intereses entre empresarios y empleados, de la necesaria colaboración entre patronal y sindicatos en el seno de la empresa y de la sociedad en su conjunto, es un elemento principal de la doctrina social de la Iglesia católica. Esta doctrina social, formulada en primer lugar en 1891, en la época del capitalismo maduro, en la encíclica *Rerum Novarum* del papa León XIII (a quien se le ha dado el nombre de “papa de los obreros”), ha sido desarrollada en diversas encíclicas de entre las que las principales son *Quadragesimo Anno* de Pío XI redactada en 1931 en la época de la ascensión del fascismo y *Mater e Magistra* de Juan XXIII en 1961. En 1991, con motivo del 100º aniversario de la *Rerum Novarum*, el papa Juan-Pablo II en su encíclica *Centesimus Annus* reenumeraba la doctrina social de la Iglesia en el nuevo contexto mundial tras el desmoronamiento de los regímenes burocráticos en la URSS y los países de Europa del Este. Regocijándose de la caída del “comunismo” en el Este, la Iglesia ponía en guardia contra ese otro mal que es el “capitalismo salvaje”, mal que desde ahora acecha tanto al Este como al Oeste. Reiteraba para el mundo entero su llamamiento a la fraternidad de los ricos y los pobres, a la generosidad de los primeros para con los segundos, a la “solidaridad social”.

En la encíclica *Rerum Novarum*, se establece “en primer lugar, que debe ser respetada la condición humana, que no se puede igualar en la sociedad civil lo alto con lo bajo”. Puesto que “hay por naturaleza entre los hombres muchas y grandes diferencias” y “sufrir y padecer es cosa humana [...] así ha dispuesto la naturaleza que, en la sociedad humana, dichas clases gemelas concuerden armónicamente y se ajusten para lograr el equilibrio” [Vaticano, (1891) 1993, 28-30]. El contexto en el que se escribe la encíclica *Rerum Novarum* es el del final del siglo XIX, el del ascenso del socialismo y las organizaciones obreras. La encíclica aparece así como un ataque frontal contra este movimiento basado en la independencia de clase. La voluntad de romper este movimiento y de unir el trabajo al capital llevaría a la Iglesia a estimular la creación de sindicatos que reagruparan solamente a los trabajadores cristianos en oposición a los otros sindicatos y al sindicalismo combativo.

El papa León XIII es conocido como el fundador de la doctrina social de la Iglesia, pero es también el que hizo de la filosofía de santo Tomás de Aquino (1225-1274) la filosofía oficial de la Iglesia y quien retomó su concepción de la sociedad como un *cuorpo* en el que

todos sus miembros individuales son solamente uno, cuerpo social que es la imagen de la Iglesia, “cuerpo místico de Cristo”. Volvemos a encontrar aquí la concepción organicista mencionada antes. El concilio Vaticano II reafirmaba este principio en el documento conciliar “Lumen Gentium” que enuncia la Constitución dogmática de la Iglesia promulgada en 1964: “como todos los miembros del cuerpo humano, aunque muchos, forman un solo cuerpo, así los fieles en Cristo” [Vaticano, (1962-65) 1993, 31].

Las ideas maestras de la doctrina social de la Iglesia formuladas en la encíclica *Rerum Novarum* fueron desarrolladas después en la encíclica *Quadragesimo Anno* de 1931, que invita a que “el contrato de trabajo se suavizara algo mediante el contrato de sociedad” puesto que “de este modo, los obreros y empleados se hacen socios en el dominio y la administración o participan, en cierta medida, de los beneficios recibidos” [Vaticano, (1931) 1993, 88]. Llevando esta lógica a su conclusión, *Quadragesimo Anno*, preconiza la organización completa de la sociedad según una estructura corporativa:

La curación total no llegará, sin embargo, sino cuando, eliminada esa lucha, los miembros del cuerpo social reciban la adecuada organización, es decir, cuando se constituyan unas “órdenes” en que los hombres se encuadren no conforme a la categoría que se les asigna en el mercado de trabajo, sino en conformidad con la función social que cada uno desempeña [...] Pues [...] siguiendo el impulso de la naturaleza [...] así ha ocurrido que cuantos se ocupan en un mismo oficio o profesión [...] constituyeran ciertos colegios o corporaciones, hasta el punto de que [...] llegaran a ser consideradas por muchos, si no como esenciales, sí, al menos, como connaturales a la sociedad civil [ibídem, 94].

Respecto a estos agrupamientos corporativos, la encíclica precisa, “que es primerísima misión de estos colegios velar por los intereses comunes de todo el ‘ramo’”. En este espíritu, los organismos de defensa de los intereses de clase, tales como los sindicatos, deben subordinarse a la búsqueda de estos “intereses comunes” y disponerse “a preparar el camino a esas asociaciones u ‘órdenes’ más amplios [...] y a llevarlos a cabo más decididamente” [ibídem, 94-95]. A continuación, el santo padre elogia el régimen corporativo italiano puesto en marcha por Benito Mussolini. En particular se lee:

Quedan prohibidas las huelgas; si las partes en litigio no se ponen de acuerdo, interviene la magistratura. Con poco que se medite sobre ello, se podrá fácilmente ver cuántos beneficios reporta esta institución, que vemos expuesto muy sumariamente: la colaboración pacífica de las diversas clases, la represión de las organizaciones socialistas, la supresión de desórdenes, una magistratura especial ejerciendo una autoridad moderadora [ibídem, 97-98].

La doctrina social de la Iglesia alimentó a los teóricos del corporativismo de Estado tal como fue instaurado en los años 1920-1930 en diversos países de Europa (además de la Italia de Mussolini, la España de Franco, el Portugal de Salazar, la Austria de Dollfuss y Schuschnigg) y de América Latina (el Brasil de Vargas, la Argentina de Perón a partir de 1946). En este caso, se trata desde luego de la forma extrema de la fusión entre capital y trabajo, del contrato social forzado, de la expresión violenta de la participación que impone la disolución de las organizaciones obreras independientes y su reemplazamiento por

estructuras de integración coercitiva bajo la tutela del Estado.

Mater y Magistra retoma en 1961 las ideas de las dos encíclicas precedentes tales como la participación de los trabajadores en la propiedad y en la gestión de la empresa, su "leal y activa colaboración" con los empresarios, el "interés de todos en la obra común". La empresa debe convertirse en una "comunidad humana, cuya influencia bienhechora se deje sentir en las relaciones de todos sus miembros y en la variada gama de sus funciones y obligaciones [Vaticano (1961) 1993, 155].

Estas ideas han sido transmitidas dentro del movimiento obrero, especialmente por las organizaciones de origen y tradición cristianas. Con el transcurso de los años, el vocabulario ha experimentado ciertas adaptaciones. Se han utilizado nuevas expresiones como la democratización de la empresa y la economía, la autogestión y el poder en la empresa, la participación, la construcción de una sociedad solidaria, la concertación entre colaboradores sociales, la búsqueda de modelos alternativos a la organización jerárquica del trabajo, etc. Más allá de las fórmulas, el contenido sigue siendo el mismo, el del buen entendimiento y la conciliación, el de la unión entre capital y trabajo en la gestión económica, en el respeto de la propiedad privada y, en consecuencia, de los privilegios que le son indisolubles.

3. GESTIÓN PARTICIPATIVA

Las últimas décadas del siglo XX han visto multiplicarse nuevas formas de organización del trabajo inspiradas en diversas experiencias, especialmente aquellas que están asociadas al "modelo japonés": equipos autónomos de trabajo, círculos de calidad, comités de gestión de la "calidad total" y "gestión de flujo tenso" comúnmente designada con la expresión "justo a tiempo" (*just in time*). Todas estas fórmulas, que en adelante van a formar parte del vocabulario corriente, conducen a asociar, de una manera u otra, a los trabajadores a la gestión de la empresa o del establecimiento que les emplea. En esto, ellas se desmarcan de las prácticas de gestión inspiradas en los principios de la "organización científica del trabajo" propuestos por el ingeniero estadounidense Frederick Winslow Taylor (1856-1915) a principios del siglo XX [Taylor, 1911 (1980)]. Estas prácticas de gestión, conocidas con el nombre de *taylorismo*, se generalizaron a lo largo de las décadas siguientes en el conjunto del mundo industrializado. Una característica fundamental de la organización taylorista del trabajo es la completa separación de las tareas de concepción y de ejecución, debiendo corresponder las tareas de concepción exclusivamente a la dirección y su personal científico especializado, mientras que los trabajadores se ven confiados a simples tareas de ejecución que les son prescritas según directivas estrictas y detalladas. A los ojos de algunos, los esfuerzos patronales por asociar a los trabajadores a la gestión tanto en el sector público como en el sector privado aparecen así como un viraje radical de la actitud patronal, como la búsqueda de un nuevo modelo de organización del trabajo que vuelve la espalda a los objetivos del taylorismo. Se ha querido ver en esta reorganización del trabajo sobre la base de la gestión participativa una voluntad patronal de revalorizar el trabajo, de reunificar las tareas de concepción y de ejecución.

Para los nuevos teóricos de la organización del trabajo, los principios de la organización científica del trabajo enunciados por Taylor al principio del siglo XX llevaban inevitablemente la marca de la ciencia de su tiempo, es decir, de la física de Newton, que descompone las cosas en elementos aislados como forma para controlarlos mejor. Así, concebía la organización del trabajo como un conjunto de principios de descomposición de las tareas, de cuantificación

de los tiempos de ejecución, de estandarización de los métodos y de imposición forzada de los objetivos a alcanzar por trabajador. Ahora bien, la evolución científica del siglo XX ha sufrido profundos cambios, primero bajo la influencia de los grandes descubrimientos de principios de siglo (teoría de la relatividad, mecánica cuántica) y luego con una disposición creciente a considerar los fenómenos de la naturaleza y de la sociedad como sistemas complejos en situación de incertidumbre. La teoría de la organización del trabajo, explican los portavoces de la nueva corriente de la que Peter Senge es uno de sus principales representantes [Senge, 1990], debe inscribirse en esta nueva orientación científica del siglo XX: la “teoría del caos”³. Hay que dejar de descomponer y fragmentar los problemas y ligarlos en sus conexiones en el seno del conjunto global. La organización no debe ser vista como una máquina, a la manera de Taylor, sino como un organismo vivo. Los desafíos planteados a su gestión obligan a considerar el sistema en su conjunto. La empresa debe ser vista como un sistema de aprendizaje, como una institución asimiladora en el seno de la cual los gestores tienen como función comprender los procesos sistemáticos que dirigen el comportamiento humano y orientarlos hacia el crecimiento de los resultados. En la persecución de este objetivo, conforme a uno de los principios básicos de la teoría del caos, acciones individuales de pequeña envergadura pero bien orientadas pueden producir en ciertos casos mejoras significativas del sistema en su conjunto.

Sería ingenuo creer que la gestión participativa que la patronal ha optado por favorecer en una fase precisa de la evolución de la tecnología y de la coyuntura económica tenga otros objetivos que el aumento del rendimiento del trabajo. Al tener dificultades para quebrar la resistencia de los sindicatos enfrentándose a ellos directamente, se esfuerza en llegar al mismo objetivo asociándoles a sus objetivos. Y hay que reconocer que el medio es bastante hábil. En efecto, para los asalariados confinados al papel de simples ejecutantes de ordenes que vienen desde arriba resulta atractivo ver que se le proponen nuevas tareas que hacen un llamamiento a su iniciativa, a su creatividad, que le confieren un estatuto de persona responsable y que le asocian a la mejora de la calidad de los bienes o servicios ofrecidos. ¿Qué hay más legítimo que aspirar a controlar su trabajo, a existir de pleno derecho, a realizarse en su trabajo y a extraer de él una gratificación? Sin embargo, es necesario ser conscientes de que las propuestas patronales de reorganización del trabajo y de gestión participativa, que aparecen como el medio para una revalorización del trabajo, sólo pueden dar lugar, en la mejor de las situaciones, a concesiones muy relativas de parte de la patronal en materia de derechos de gerencia.

El capital tiene un único objetivo estratégico: obtener el máximo posible de la fuerza de trabajo viva. Los medios para alcanzarlo se han adaptado a las circunstancias existentes en los distintos estadios de la evolución histórica; eso es todo. Si bien el contenido *material* de las nuevas tecnologías puede favorecer una nueva organización del trabajo, el marco *social* en el que se despliegan siempre es el mismo, el de la propiedad privada y la ganancia. La producción de la que se trata no es una simple producción de objetos de utilidad. Esta producción tiene lugar en un contexto social particular, el del capitalismo, en el que los medios de producción y la fuerza de trabajo viva son en primer lugar las formas de existencia del capital destinadas a hacerle fructificar a éste, a producir la ganancia ante todo. Obtener el máximo posible de la fuerza de trabajo ha tomado formas diversas a lo largo de la historia.

3. Véase la sección de la Introducción titulada “Lógica formal y lógica dialéctica” y la sección del capítulo 1 titulada “Valor y precio, oferta y demanda”.

En el comienzo del capitalismo, como hemos visto en el capítulo 3⁴, la reunión de un gran número de trabajadores en un mismo taller abrió la posibilidad de una división de las tareas, confinando a cada trabajador a una actividad parcial y complementaria, de manera que cada trabajador existía solamente como un simple componente de una operación de conjunto. La simplificación y la parcelación de las tareas facilita como consecuencia su mecanización. La fuerza de trabajo humana que hasta entonces había producido con la ayuda de herramientas, se encontró reducida a no ser más que un apéndice de la herramienta mecanizada, es decir, de la máquina y posteriormente del sistema mecanizado de producción. Este carácter de simple aprendiz de la máquina se afirmará con más vigor todavía en el transcurso del siglo XX, de modo que la búsqueda de los medios para extirpar el rendimiento máximo de la capacidad productiva del trabajo dará lugar al nacimiento de la "taylorización" del trabajo. A lo largo de estas diversas etapas, el capital no dejó de transformar la organización del trabajo en función de la evolución de las técnicas, significando cada nueva etapa una adaptación particular al nuevo estado de cosas.

En los sistemas complejos de producción y gestión en que los puestos de trabajo están comunicados por ordenadores, el trabajador es, igual que antes, el apéndice de la máquina, un apéndice inteligente, un complemento necesario, pero un apéndice a pesar de todo. Su función, aunque se le conceda un poder relativo de participación en las decisiones, está determinada siempre por el imperativo del aumento de la productividad. ¿Qué ocurrirá con este apéndice inteligente cuando hayan visto la luz nuevos progresos técnicos, cuando, por ejemplo, las investigaciones en curso sobre la inteligencia artificial hayan dado frutos? ¿La reorganización del trabajo que resultará de ella se basará todavía en la gestión participativa? Evidentemente, en relación a esto sólo se puede especular. Por el contrario, hay una cosa que no se presta a ninguna especulación. La nueva actitud patronal ante la organización del trabajo no está guiada por objetivos de humanización o de revalorización del trabajo, sino esencialmente por objetivos de crecimiento de la productividad y del rendimiento. Se trata de "responsabilizar" a los trabajadores, de sensibilizarles con las obligaciones impuestas por la competencia internacional a "su" empresa, de estimular su productividad, de ganar su adhesión a los nuevos métodos destinados a incrementar la eficacia y las ganancias de la empresa, de obtener una mayor flexibilidad en las condiciones de trabajo.

En efecto, el incremento del rendimiento exige la eliminación de todas las "rigideces" y en primer lugar las que están impuestas por los convenios colectivos. Flexibilidad y adaptabilidad a todos los niveles son las consignas de las banderas con las que la patronal dirige su cruzada por la eficacia. Una viva expresión de la flexibilidad buscada por los patrones es precisamente la existencia misma de estos equipos de gestión y control, que están en lugares separados en los que las condiciones generales de trabajo negociadas para el conjunto de asalariados del establecimiento y recogidas en el convenio colectivo, corren el riesgo de ser cuestionadas por la conclusión de acuerdos locales. Incluso en la hipótesis de que se ejerciera una fuerte disciplina sindical, es innegable que el desarrollo de "solidaridades locales" en el seno de equipos que reúnen empresarios y empleados, y guiados por la "racionalidad" de la gestión, corren el riesgo de entrar en conflicto con la solidaridad de los propios empleados a escala del establecimiento, es decir, con la solidaridad que se ejerce en el marco del sindicato.

El debilitamiento de la resistencia sindical es un peligro real de la gestión participativa. Sería más preciso decir que para la patronal es uno de los objetivos principales. El objetivo

4. Véase la sección 6 de ese capítulo, titulada "Subsunción formal y subsunción real del trabajo en el capital".

de asociar a los trabajadores a la gestión no es de ninguna manera ceder su poder, sino más bien encontrar modos más sutiles de incrementarlo. Es absolutamente necesario reconocer esta realidad aunque esto pueda defraudar las esperanzas legítimas de aquellos y aquellas que han podido ver en la reorganización del trabajo y la gestión participativa la ocasión de una revalorización de su trabajo. La colaboración no ofrece ninguna garantía en cuanto a la realización de este objetivo. Desde el momento en que el patrón sienta que el control se le escapa o que le resulta imposible alcanzar sus fines mediante la concertación, hará prevalecer sus derechos de gestión para tomar él solo las decisiones de importancia, o, si llega el caso, para poner fin a una experiencia de concertación convertida en molesta. Y está en capacidad de hacerlo en tanto que propietario o representante de los propietarios de las empresas o de los establecimientos que administra. El, llamémosle así, derecho de gestión se basa ante todo en la propiedad.

Ni que decir tiene que, por las mismas razones, la colaboración tampoco aporta ninguna garantía en cuanto al mantenimiento o creación de empleo. Por el contrario, más bien se puede pensar que la patronal se esforzará en ganarse el apoyo de un personal sensibilizado desde entonces ante los principios de una gestión sana y capacitado para comprender la necesidad de no aumentar, e incluso de reducir los efectivos.

El vínculo directo entre la gestión participativa y el objetivo del incremento del rendimiento del trabajo es mucho más claro cuando está explícitamente identificado en las políticas gubernamentales destinadas a promover la competitividad de las empresas. Mencionemos a título de ejemplo la introducción en 1993 de una medida fiscal del gobierno de Quebec vinculando el enfoque de calidad total a un régimen de “participación” de los trabajadores en los beneficios de la empresa en la industria manufacturera. Esta medida preveía una exención fiscal en el cálculo del ingreso imponible para todo empleado que hubiera tenido ingresos en el marco de un régimen de participación en los beneficios. El objetivo de la medida, explicaba el gobierno, era inducir a las empresas a recurrir “a modos de organización [como el enfoque de la calidad total] que contribuyan al aumento de la productividad”.

En las filas sindicales, la participación en las experiencias de reorganización del trabajo se presenta a menudo como un medio para incrementar los derechos sindicales y para prevenirse contra los efectos de los cambios tecnológicos. En relación a esto, es necesario en primer lugar evitar confundir la resistencia sindical necesaria frente a las consecuencias frecuentemente dramáticas de la introducción de cambios tecnológicos con las perspectivas de gestión participativa que han acompañado los cambios tecnológicos ocurridos en las últimas décadas del siglo XX. La negociación de los cambios tecnológicos, del ritmo de su introducción, la exigencia de la preservación de los empleos, de programas de formación y reciclaje son componentes naturales de la intervención de los sindicatos que renunciarían a su papel si los ignoraran. Pero resulta obvio decir que las reivindicaciones de participación en la gestión son de otro orden. ¿Es la participación un medio para aumentar los derechos sindicales y para mejorar las condiciones de vida y trabajo? En las filas sindicales, hay quienes están convencidos de ello apoyándose en las realizaciones en materia de empleo y de medidas sociales de las que se vanaglorian los países germánicos y escandinavos en los años setenta y ochenta⁶. Otros apuestan francamente por el aprendizaje de la gestión y el desarrollo del espíritu de empresa en los trabajadores: después de todo, ¿no vivimos en un mundo en el que

5. Gobierno de Quebec, *Discours du budget* (Discurso presupuestario), mayo de 1992.

6. Véase la sección 5 de este capítulo.

dominan la empresa privada y las leyes de la competencia? Si queremos salir bien parados del juego, tenemos que ser competitivos. Desde esta visión de las cosas, es la empresa privada, en la búsqueda de su ganancia individual y suscitando la adhesión de los asalariados y de los sindicatos a sus proyectos, la que aparece como la fuerza central con la que habría que contar para avanzar sin reparar en obstáculos. Esta estrategia privada pone en competencia recíproca a los trabajadores de empresas diferentes que se asocian con sus empresarios respectivos en la defensa de lo que son inducidos a considerar "su" empresa.

Inevitablemente, la concertación con los empresarios aleja a los trabajadores de la tarea histórica esencial que les incumbe, la de construir la organización autónoma de la que no pueden prescindir para asegurar la defensa de sus propios intereses. Si bien pueden obtenerse ciertas ganancias en el marco de la concertación, esencialmente sobre una base local, dichas ganancias siempre deben ser evaluadas en relación a los intereses generales y a largo plazo de los trabajadores en tanto que clase. Desde este punto de vista estratégico, la cuestión fundamental es la siguiente: ¿los pasos dados están encaminados a favorecer el desarrollo de los medios que contribuyen a la emancipación del trabajo? Si las ganancias realizadas en el marco de la concertación tienen como contrapartida un retroceso en relación a esto, es decir, un debilitamiento de la organización autónoma de los trabajadores, ciertamente el balance no puede ser juzgado como positivo.

Los protagonistas de la concertación, queriendo dar una legitimidad de clase a la gestión participativa, la han presentado como algo que aporta una respuesta a las reivindicaciones de la *apertura de los libros contables* de las empresas (o de la abolición del secreto comercial) y del *control obrero*, reivindicaciones planteadas anteriormente a lo largo de la historia por las luchas del movimiento obrero contra los despidos y otras formas de arbitrariedad patronal. Lejos de inscribirse en una perspectiva de conciliación de intereses y de puesta en común de los esfuerzos para administrar mejor de acuerdo a los intereses del capital, estas reivindicaciones, canalizadas en el corazón de la movilización por las organizaciones de combate que son los comités de empresa y los consejos obreros (denominados *soviets* en la revolución rusa de 1917), han sido más bien la expresión de situaciones conflictivas, inestables y transitorias, de situaciones de "doble poder", que contienen ellas mismas dos regímenes inconciliables, el del capital y el del trabajo, donde uno u otro debe acabar por imponer su dominación. Desde esta perspectiva, el control obrero se presenta no como la asociación del trabajo al capital en la gestión de la economía según las leyes del capital, sino como la "escuela de economía planificada", mediante cuya experiencia los trabajadores se preparan para la gestión directa de los medios de producción nacionalizados, "cuando llegue su hora" [Trotsky, (1938), 1977, 22-24].

4. ACCIONARIADO OBRERO

La forma más completa de la asociación del trabajo al capital es la participación de los trabajadores en la propiedad del capital, el accionariado obrero. Éste puede adoptar diversas formas. Se puede tratar de la participación de los trabajadores en el capital por acciones de la empresa de la que son asalariados o de la participación en el capital por acciones de un fondo salarial de inversión cuyos activos se invierten en un gran número de empresas sin que haya

7. Véase también *Los cuatro primeros congresos de la Internacional Comunista* [Librairie du travail (1934) 1973, I, 146-149].

vínculo laboral entre los trabajadores accionistas y estas empresas.

Accionariado en la empresa

En el primer caso, aquel en el que los trabajadores son accionistas de la empresa que los emplea, su participación en el capital por acciones es minoritario las más de las veces. Pero en ciertas circunstancias pueden ser accionistas mayoritarios o incluso accionistas únicos de la empresa. Éste es el caso, como hemos visto antes, de las empresas cooperativas fundadas por los propios trabajadores, o de rescate de empresas por los trabajadores para oponerse, por ejemplo, a la amenaza de un cierre. Tales compras de empresas por los trabajadores que, amenazados de despido, se convierten en los accionistas propietarios, han tomado, a partir de los años setenta que estuvieron marcados por dificultades económicas crecientes, una amplitud particular, afectando a veces a empresas de varios miles de trabajadores. Ni que decir tiene que en estos casos de compra, la naturaleza de la relación entre trabajo asalariado y capital se encuentra transformada. Los trabajadores asalariados en el sentido estricto del término se sustituyen por trabajadores propietarios y gerentes. Colectivamente propietarios de los medios de producción cuya adquisición y rentabilidad se financia las más de las veces a partir de reducciones salariales y de condiciones de trabajo deterioradas, estos trabajadores propietarios y gerentes son los que en adelante, mediante sus representantes en el consejo de administración de la empresa, tienen la responsabilidad de las decisiones que deben asegurar la supervivencia de la empresa, la responsabilidad de someterse a las obligaciones del mercado, de, si llegara el caso, despedir a los colegas de trabajo cuando se impongan medidas de saneamiento, de racionalización, de reducción del personal. Como en el caso de las cooperativas, la propiedad colectiva a escala de la empresa, sigue siendo privada ante las otras empresas, en un mercado en el que la competencia continúa haciéndose sentir y orienta las decisiones. Los trabajadores, replegados sobre ellos mismos en su empresa, son inducidos a buscar la defensa de sus intereses, no ya como intereses de clase en solidaridad con todos los otros trabajadores, sino en tanto que intereses individuales de su propia empresa, objetivamente en oposición a los intereses de los trabajadores de las otras empresas con las que están en competencia en el mercado.

Se puede comprender que en circunstancias como el cierre de una empresa, los trabajadores, situados ante la perspectiva de perder su empleo y en ausencia de otras soluciones, pueden ser llevados, entre dos males, a elegir el menor, a inclinarse hacia la aventura de rescatar la empresa. Esto se explica todavía más si la empresa está implantada en una pequeña localidad alejada de los grandes centros y si la empresa constituye un pilar de la actividad económica local, incluso el principal o hasta el único empleador. Entonces, se ven nacer a menudo colaboradores locales comprometidos en la lucha por la supervivencia de la región o de la localidad, colaboradores tanto más naturales cuanto el alejamiento de los grandes centros combinado con la estrechez de los vínculos frecuentemente familiares en el interior de la población, les induce a ver el codo a codo local como la única forma de conseguir salir del apuro. Esto es más cierto cuanto mayor sea el aislamiento y más pequeña sea la localidad. La cuestión primordial, la de la supervivencia, parece limitarse entonces a una sola solución, la de la colaboración. Al permitir preservar el empleo, total o parcialmente, incluso en la eventualidad de que el deterioro de las condiciones de trabajo y el financiamiento de la compra por reducciones salariales y el apoyo financiero de la población local fueran las condiciones para la reactivación de la empresa, la compra por los trabajadores sería sin duda alguna un

medio para evitar la catastrofe. Pero el carácter positivo del resultado así alcanzado, que a pesar de todo sigue siendo un mal menor, no puede ser invocado como argumento en favor de la compra de empresas como medio para liberar al trabajo del dominio del capital. La supervivencia de la empresa, como la de la localidad de la que es su fundamento, sigue dependiendo no de la estrategia de compra y de la solidaridad de la población local, sino del marco general externo a la localidad, de las imposiciones de la competencia, etc.

La autogestión local de los medios de producción apropiados colectivamente por los trabajadores a escala de una única empresa, lejos de liberar al trabajo de la dominación del capital, constituye más bien un factor de debilitamiento de los trabajadores como clase, en una economía que sigue estando bajo el dominio del capital y que continúa funcionando según sus reglas. El "poder de los trabajadores en la empresa" no constituye un paso hacia la conquista de su poder en el seno del Estado. Divididos y encerrados en sus preocupaciones locales, los trabajadores se encuentran apartados de la acción concertada que necesariamente deben librar por su propia cuenta hasta en el terreno político, como condición esencial de su emancipación en tanto que clase.

La apropiación de los medios de producción en la empresa, al aparecer como un sustituto de su necesaria apropiación en el plano de toda la economía por la colectividad, oculta la necesidad de la organización y de la acción política autónoma, sobre una base de clase, condición esencial para realizar esta apropiación sin la que el poder en la empresa o a otro nivel se queda en una ilusión. En esta acción *política* necesaria que apunta al más alto nivel, el del Estado, no hay sustituto *económico* en el que confiar para ver surgir de la adición de migajas de poder económico, empresa por empresa, el control de la colectividad sobre el conjunto. El aspecto aparentemente lejano de la realización de este objetivo, sobre todo después de la caída de los regímenes caracterizados como socialistas de la Europa del Este a partir de 1989, no debe hacer que se minimice la importancia de los pasos a dar en su dirección y de poner en guardia contra todo aquello que desvía hacia callejones sin salida la acción esencial a emprender.

La apropiación del conjunto de los medios de producción, no por la colectividad como tal, sino por el Estado en nombre de la colectividad, fue una realidad durante más de 70 años en la URSS tras la revolución bolchevique de 1917 y durante más de 40 años en Europa del Este a partir de los años 50. Después de los acontecimientos históricos que alcanzaron su punto culminante en 1989, la propiedad estatal de los medios de producción ha sido rechazada como fundamento de la sociedad y se ha procedido a una privatización de los medios de producción. Para privatizar las grandes empresas estatales, se ha instituido, según fórmulas que han variado de un país a otro, un verdadero accionariado generalizado al conjunto de la población, entregando el Estado a cada ciudadano un número igual de partes que corresponden a una fracción del valor de los medios de producción estatales. Esta liquidación total de la propiedad estatal y su conversión en propiedad privada transforma la "propiedad de todo el pueblo" en propiedad de cada individuo. Del Estado, único propietario colectivo de los medios de producción en nombre de todos los ciudadanos, se pasa al ciudadano accionista privado, a quien le corresponde una fracción igual del valor total de los medios de producción así descolectivizados, privatizados. Desde entonces, cada ciudadano accionista se convierte en algo distinto a un copropietario de los medios de producción colectivos. Es propietario individual de una fracción de los medios de producción desde ahora privados. Como tal, él busca su interés privado. Puede repartir las partes o los títulos de propiedad que le han sido atribuidos, vendiéndolos al capital extranjero o a los ciudadanos del país

que dispongan de las sumas necesarias para comprarlos. En este segundo caso, sólo puede tratarse de los antiguos privilegiados del régimen, que han podido constituir fortunas personales desviando para sus fines los ingresos de las actividades del Estado o de aquellos que se han enriquecido gracias a una amplia red de actividades ilegales, como el mercado negro, del que el régimen burocrático, ineficaz y no equitativo, había favorecido su desarrollo. Esta venta permite incrementar su consumo inmediato a quien la realiza, pero también permite al comprador constituir un centro de acumulación privado, base de su control sobre el trabajo del otro. El restablecimiento de la propiedad privada de los medios de producción a través de un accionariado generalizado ha abierto la vía para el restablecimiento de la relación capitalista. La liquidación de la propiedad del Estado aniquila una importante conquista de la revolución socialista cuyo primer acto se llevó a cabo en 1917 en Rusia. Esta liquidación se había hecho inevitable debido a la quiebra del régimen estalinista y a un deterioro tal de las condiciones económicas y sociales que la población trabajadora, que soportaba el peso de decenios de represión política, no estaba en condiciones de tomar el control de los medios de producción estatales y asegurar una gestión planificada sobre una base democrática. El capital, expropiado en ciertos países durante algunas décadas, ha experimentado así a partir de 1989 un proceso de restauración que ha situado de nuevo en el primer plano la relación desigual y antagónica entre capital y trabajo asalariado.

Fondos salariales de inversión

La participación de los asalariados en la propiedad del capital puede tomar una forma diferente a la consistente en poseer acciones de la empresa que les contrata o de la que son propietarios mayoritarios, incluso exclusivos, como en el caso de las cooperativas de trabajo o el rescate de empresas. Se trata de su participación, individualmente o por medio de sus organizaciones sindicales, en el capital por acciones de fondos salariales de inversión. En el primer caso, particularmente el del Fondo de solidaridad creado por iniciativa de la Federación de Trabajadores y Trabajadoras de Quebec (FTQ) en 1984, los asalariados se convierten en compradores de acciones del fondo a partir de sus propios ahorros. En el segundo, quienes lo hacen son sus organizaciones sindicales a partir de las cotizaciones sindicales que ellos les abonan; la gran Confederación Alemana de Sindicatos, DGB (*Deutscher Gewerkschaftsbund*, Confederación de sindicatos alemanes), ha construido de esta manera un inmenso imperio financiero poseedor de bancos, sociedades de seguros, empresas industriales, sociedades inmobiliarias, etc., que alcanzó su apogeo a lo largo de los años ochenta [Gill, 1989, 84, n. 23]. Debe mencionarse también el ejemplo sueco de los fondos salariales de inversión creados en 1983, alimentados a partir de las primas remitidas por las empresas a la Caja Nacional de Pensiones en proporción a los salarios y a las ganancias, y destinados a comprar acciones de empresas en el mercado bursátil; sin embargo, la parte de las primas basada en los salarios, aunque es abonada por las empresas y no directamente por los asalariados, no deja de ser un elemento de la remuneración global de los asalariados, quienes son inducidos así a financiar los fondos de inversión.

Un hecho a destacar es que este modo de financiamiento de los fondos salariales de inversión en Suecia ha sido el resultado de varios años de debates, tropezando los objetivos buscados por los sindicalistas con una feroz oposición patronal. El proyecto inicial de los fondos salariales había sido concebido por la gran central sindical de los *cuellos azules* LO (*Landsorganisationen*) como medio para recuperar las ganancias excesivas percibidas por las

empresas en el marco de la aplicación de una política salarial basada en la moderación, y para permitir así el acceso de los asalariados a la propiedad del capital y al poder económico que de ella se desprende. Los fondos de inversión finalmente creados por la ley de 1983 son muy diferentes a los del proyecto inicial. De cómo se quería que fueran los *fondos de inversión de los asalariados*, financiados exclusivamente a partir de las ganancias excesivas de las empresas y destinados a dar a los asalariados la propiedad y el control del capital, se han convertido en *fondos salariales de inversión*, en el sentido de que el origen del financiamiento no procede exclusiva ni siquiera principalmente de las ganancias, sino de los salarios (directamente y por moderación salarial consentida implícitamente), y de que los asalariados se ven privados de todo control real sobre el capital. En efecto, la ley prohíbe toda gestión efectiva de las empresas en las que se invierten sus dineros, limitando su participación a una minoría del 40% de las voces con derecho a voto [Gill, 1989, 56-62]. Este ejemplo ilustra bien la reticencia de la patronal a repartir de alguna manera su propiedad y sus derechos de gestión, incluso en aquellos países que numerosos observadores han querido ver como los países del consenso social por excelencia.

¿No es la fórmula de los fondos salariales de inversión el medio para superar el marco de la acción aislada, empresa por empresa, que caracteriza las cooperativas o los casos de rescate de empresas, de llevar las contribuciones financieras de unos trabajadores al auxilio de los otros mediante la solidaridad de un gran número de trabajadores? ¿No es el medio para construir una fuerza económica colectiva de los trabajadores? Realmente, la fórmula de los fondos salariales de inversión sólo se distingue de otras fórmulas de accionariado obrero en la medida en que los asalariados que se adhieren a ellos no son necesariamente, y en todo caso no directa ni exclusivamente, accionistas de la empresa en la que ellos trabajan. No hay un vínculo directo entre la propiedad del capital y su aplicación a la producción. Los asalariados son accionistas del fondo que, éste, es accionista de las empresas en las que es invertido. El fondo desempeña el papel de intermediario financiero entre los asalariados accionistas y las empresas a la que se otorga el financiamiento. Él se alimenta de múltiples fuentes que se canalizan hacia diversos destinos. Pero más allá de las diferencias de formas, el contenido es el mismo: el financiamiento se asegura poniendo a disposición del capital los ingresos del trabajo. Para el resto, operan las mismas motivaciones. El capital invertido debe producir ganancias, las inversiones deben ser rentables. La naturaleza misma de los fondos, como la de todos los fondos de inversión, es la de fructificar. La rentabilidad es una exigencia que se impone al capital, cualquiera que sea el instrumento por el que se despliega como capital. Esto sigue siendo cierto aunque se ha pretendido atenuar esta realidad viendo a la inversión bajo gestión sindical como la expresión de un capital más civilizado que no necesariamente estaría buscando la ganancia máxima. Inevitablemente, la fructificación necesaria del capital está condenada a entrar en conflicto con las reivindicaciones del trabajo asalariado. Inevitablemente, los representantes de los trabajadores asalariados, actuando en su calidad de administradores de un fondo de inversión y eventualmente de gestores directos de las empresas que se benefician de su financiamiento, se enfrentarán a la obligación de elegir entre la ley de la ganancia y la defensa de los intereses de los trabajadores.

La forma de colaboración social que es el fondo de inversión sindical, cuya finalidad es la de fructificar, lleva naturalmente a adaptarse a la lógica de los inversores, a ver las cosas con los ojos de la rentabilidad, de las ganancias. Las leyes del mercado y de la competencia son más fuertes que las buenas intenciones. Se quiera o no, ellas se imponen a todos, incluso a los que querrían dar al capital un aspecto civilizado y hacer conciliables sus intereses,

bajo gestión sindical, con los del trabajo. Los sindicatos no pueden estar simultáneamente en los dos lados de la barricada. La defensa sin concesiones de las reivindicaciones de los trabajadores exige su más completa independencia frente a la patronal. El reagrupamiento de los trabajadores en sindicatos tiene como objetivo superar su aislamiento y construir su fuerza colectiva de cara a luchas comunes para la uniformización de las condiciones de trabajo y su protección por la vía de la legislación. Pero esta fuerza colectiva no puede ser sino dispersada y debilitada por una actitud que tiende a estar determinada por la consideración de las situaciones particulares de las empresas que se benefician de las inversiones de los fondos salariales y de las que se espera que sean rentables. De esta manera, cada grupo de trabajadores quedará abandonado a sí mismo en luchas aisladas, empresa por empresa. La acción de conjunto que parecía abrir la constitución de fondos salariales deja que rápidamente aparezcan así sus límites. Se detiene en la colecta de los ahorros de los sindicatos. Una vez transferidos estos ahorros a las arcas de las empresas privadas, transformados en capital, la misión de los fondos de inversión está cumplida. El trabajo asalariado queda aislado y debilitado en la medida en que la defensa de sus intereses específicos está condicionada por un imperativo distinto, el de una sana gestión de acuerdo a los intereses del capital. El capital queda reforzado, en primer lugar por la aportación de dinero fresco suministrado gracias a las contribuciones de los trabajadores que le son canalizadas por el fondo salarial y, sobre todo, por el debilitamiento de las fuerzas del trabajo que están enfrente de él en ámbitos dispersos.

Para ilustrar más este punto, recordemos el siguiente hecho. En 1991, el gobierno de Quebec anunciaba la reactivación del Régimen de Ahorro-Acciones (*Régime d'épargnes-actions*, RÉA), o sea, nuevas exenciones fiscales para los adinerados. Esta medida llegaba en el mismo momento en que nuevos impuestos al consumo hacían aumentar la inequidad y el carácter regresivo del régimen fiscal. La responsabilidad de las organizaciones sindicales era la de levantarse, en nombre de toda la población trabajadora, tanto contra la reactivación del RÉA como contra toda forma regresiva de impuestos y tasas. Pero ¿cómo podía comprometerse en una batalla contra la reactivación del RÉA y sus exenciones fiscales la dirección de la Federación de Trabajadores y Trabajadoras de Quebec (FTQ), cuando se sabe que el Fondo de solidaridad que ella ha levantado debe su éxito, en gran medida, a las generosas exenciones fiscales concedidas a sus accionistas y que el Fondo de solidaridad había constituido en 1989 un "Fondo RÉA" destinado a invertir en las empresas inscritas en el programa?

5. LA COLABORACIÓN A ESCALA NACIONAL

El siglo XX ha conocido, sobre todo en su segunda mitad, tras la Segunda Guerra mundial, experiencias de concertación social de gran envergadura. Esencialmente se han desarrollado en un cierto número de países europeos, principalmente en los países escandinavos y germánicos. Las experiencias mejor conocidas son las de Suecia, Alemania, Austria y Noruega. Ellas se caracterizan por diversas formas de colaboración entre gobiernos, patronal y sindicatos, puestas en marcha con el impulso de los partidos socialdemócratas, y tienen como función elaborar y ejecutar las políticas centradas en la búsqueda del pleno empleo, el control de la inflación y el desarrollo de medidas sociales. Los éxitos reales obtenidos durante mucho tiempo por estos países, más particularmente en el mantenimiento del desempleo en un nivel bajo mientras que por todas partes las tasas se disparaban, han llevado a numerosos

observadores a identificar la fuente del éxito con la propia política de concertación y a señalar a los países en que se ha aplicado como modelos a seguir. Se ha querido ver en la colaboración social una "tercera vía" que se sitúa entre el liberalismo y la economía planificada y que ofrece la clave de un crecimiento armonioso liberado del desempleo y de la inflación. El sistema basado en la propiedad privada de los medios de producción y la ganancia individual, de este modo civilizado, sería portador de mejoras duraderas para toda la sociedad al evolucionar con paz social.

En *Los límites de la colaboración* publicado en 1989, yo he analizado estas experiencias de concertación. Las principales conclusiones a las que me ha llevado su examen pueden resumirse así:

1. Los éxitos logrados en materia de empleo y de políticas sociales no son imputables a la buena armonía y a la concertación bipartita o tripartita entre "colaboradores" sociales, sino únicamente a la determinación de la población trabajadora y de sus organizaciones sindicales y políticas para promoverlos y defenderlos contra los intereses contrarios de la patronal.

2. La búsqueda de consensos entre "colaboradores" sociales que defienden intereses opuestos, lejos de ayudar a la realización de estos objetivos sociales, se revela más bien como un obstáculo que viene a limitar la envergadura de los progresos realizados y a amenazarlos directamente cuando las condiciones del mercado reclaman su supresión. La extensión de las medidas puestas en marcha por los partidos políticos que representan al movimiento obrero, incluso cuando ellos gobiernan en solitario, se encuentra limitada por el marco en el interior del cual el consenso las encierra, marco fijado por el respeto a la propiedad privada de los medios de producción y por la gestión de la economía de mercado en asociación con el capital y según sus reglas de funcionamiento.

3. Si bien la búsqueda de la colaboración es un componente natural de la política de la socialdemocracia en la tarea que se da de administrar bien la economía de mercado tratando de reconciliar los intereses del trabajo con los del capital, en la naturaleza de los propietarios del capital está por el contrario el administrar solos una propiedad privada cuyo control no desean compartir de ninguna manera. Ellos solamente se someten a un reparto tal si están obligados y ven en ello el medio para continuar cumpliendo las condiciones de rentabilidad que buscan, por ejemplo mediante la conclusión de "políticas de rentas" favorables que les aseguren la moderación salarial deseada. En cuanto les es posible aplicar solos las mismas políticas y retomar en su mano el control exclusivo de "sus" negocios, lo hacen con diligencia, liberándose de un colaborador molesto. Por tanto, la colaboración es esencialmente, a los ojos de la burguesía, un mal menor. Obligada a aceptarlo en las circunstancias en que su debilidad política no le deja otra elección, en otras circunstancias la buscará activamente como solución de última instancia para preservar lo esencial de sus poderes y privilegios. No obstante, en todo caso se trata para ella de un "poniéndose en lo peor" al que es conducida debido a su incapacidad para realizar sola sus políticas.

4. Esta fuerza del movimiento obrero, aplicada a la búsqueda del consenso en la gestión de las políticas del capital, está condenada sin embargo a transformarse en debilidad. En la medida en que el o los partidos que son su expresión política, esencialmente los partidos socialdemócratas, busquen un terreno de acuerdo con las fuerzas que se oponen a las

reivindicaciones obreras, serán conducidos a defender y administrar las políticas que contradicen sus compromisos y de esta forma se exponen a un desmoronamiento del apoyo de aquellos y aquellas que les han confiado el mandato de defender sus intereses. Aceptando, en el marco de coaliciones gubernamentales, asociarse a partidos cuya naturaleza es la de defender los intereses del capital contra los del trabajo, los partidos socialdemócratas contribuyen *de facto* a su propio debilitamiento al hacer aparecer a estos partidos como capaces de dirigir la sociedad en el sentido de las aspiraciones de la mayoría, acreditándoles de esta forma a los ojos de una población cuya elección tiende a hacerse indiferente entre formaciones políticas con orígenes y naturalezas, a pesar de todo, contradictorias.

La ilusión de una comunidad de proyectos entre patronal y sindicatos tiene también implicaciones muy graves en situaciones en las que los trabajadores no tienen representación política autónoma. Una gran debilidad del movimiento obrero en Quebec es justamente el hecho de que no tenga su propio partido político con su propio programa. Evidentemente, una actitud favorable a la concertación sólo puede contribuir a mantener esta situación. En la medida en que la patronal y sus partidos son vistos como sujetos que pueden compartir objetivos con la población trabajadora, los trabajadores se adaptan más fácilmente a verles gobernar “por el interés general”. La inexistencia política del movimiento obrero confina a los trabajadores a replegarse en uno u otro de los partidos existentes de los que ninguno defiende el programa de los trabajadores.

5. Contradictoriamente, la colaboración en la que se desearía ver la condición *sine qua non* del progreso social está condenada a transformarse en un instrumento de imposición de los retrocesos exigidos por la racionalidad de la economía de mercado cuando surgen las dificultades económicas. Bajo la presión de las fuerzas del mercado, la colaboración centrada en el pleno empleo y las políticas sociales que había erigido a Austria y Suecia en modelos ha dejado el sitio, a finales de los años ochenta, a una “colaboración de saneamiento”, marcada por una “redefinición de las prioridades sociales”, la instauración de un régimen fiscal regresivo y la puesta en marcha de una estrategia económica basada en el estímulo de la oferta, el abandono progresivo de la política de apoyo al empleo y un rigor presupuestario que castiga a los asalariados del sector público, a la seguridad social, a los regímenes de pensiones y a las transferencias, a las prestaciones familiares y a diversos servicios sociales. En resumidas cuentas, las presiones determinantes de la economía mundial han forzado a Austria y a Suecia a volver a la fila, demostrando que un solo país, *a fortiori* un país pequeño, no puede remar a contracorriente indefinidamente. Su adhesión a la Unión Europea no podrá más que estrechar el alineamiento de sus políticas con las que se elaboran en el interior de la comunidad. La única colaboración de la que el movimiento obrero austriaco o sueco, o de cualquier otro país, puede esperar contar con ella es la que deberá construir con el movimiento obrero de los otros países para oponerse a las políticas de regresión impuestas a la población.

6. Los protagonistas de la colaboración la presentan como una ampliación de la democracia, de la que los trabajadores obtienen un derecho de participación en la gestión de la empresa y en ciertos casos en la propiedad del capital. En primer lugar, hay que ser conscientes de una cosa; el solo hecho de asociar a los representantes de los asalariados a la elaboración de las políticas y a la toma de decisiones en el seno de instancias de concertación bipartitas o tripartitas no aporta ninguna garantía de una participación democrática real, en el sentido de que el conjunto de los trabajadores, a través de sus representantes y no

estos representantes solamente, esté asociado al proceso de decisión. La naturaleza misma de las instancias de concertación incita más bien a mantener separada una base que podría revelarse demasiado reivindicativa y haría más difícil, incluso imposible, la conclusión de alianzas. En resumen, la colaboración predispondría más a un estrechamiento de la democracia que a su ampliación. El carácter, las más de las veces confidencial, de las discusiones entre "colaboradores" ilustra bien el contenido de este tipo de "democracia económica" en la que los representantes obreros son conducidos en la mayoría de las ocasiones a adoptar compromisos que a continuación ellos tratarán de hacer aceptar a la base sindical.

Pero incluso en la hipótesis de que la participación de los representantes del movimiento obrero en las instancias de concertación fuera sometida al control democrático más riguroso de sus miembros, ¿se puede concebir una verdadera democracia económica, un control real de la economía por la mayoría de la población, es decir, la población trabajadora, cuando la propiedad de los medios de producción sigue siendo privada, incluso estando cada vez más concentrada en las manos de un pequeño número? Por otra parte, la participación de los asalariados en la propiedad del capital no aporta ninguna solución a este problema. Toda veleidad de "democratización" de la propiedad del capital que redujera el poder real de administrar y decidir o que de alguna manera amenazara los derechos y privilegios de los propietarios de los capitales sería objeto de una virulenta oposición por parte de estos últimos. Sólo son factibles las formas de participación en la propiedad que aseguren al capital una nueva aportación de fondos directamente de los ingresos de los trabajadores, pero que de ningún modo amenacen su hegemonía exclusiva sobre los medios de producción.

Por tanto, hablar de democracia económica en el marco de la propiedad privada de los medios de producción donde las decisiones corresponden necesariamente a la minoría poseedora es, como mínimo, un abuso de términos. Realmente, una verdadera democracia económica sólo puede ser construida sobre la base de la propiedad colectiva de los medios de producción, lo que implica una gestión de la economía según normas diferentes de las de la propiedad privada. Sin embargo, la propiedad colectiva de los medios de producción evoca para muchos, por el contrario, el espectro del autoritarismo, de la represión de la democracia, de la planificación centralizada y burocrática donde las decisiones impuestas a la población siguen estando en manos de un puñado de administradores omnipotentes e inamovibles. Y esta visión de las cosas, es muy necesario reconocerlo, se basa en la observación de la realidad del conjunto de países que hasta ahora procedieron a la expropiación del capital e instituyeron la propiedad estatal. Por otra parte, es en relación a esta triste realidad, que actuando como un repelente ha apartado a millones de trabajadores de la idea misma del socialismo, que algunos han querido hablar de una "tercera vía", la del capitalismo civilizado, situándolo entre el capitalismo y el colectivismo autoritario y burocrático de los países del Este. Sin embargo, la "tercera vía" sigue siendo una variante de la "primera vía", la de la propiedad privada, y está sometida a sus reglas aunque haya podido ser, por el impulso del movimiento obrero, el vehículo de medidas que responden a las aspiraciones obreras en una época desde ahora pasada en la que las condiciones económicas generales permitían aún una cierta libertad en la orientación de las políticas.

La aspiración de los trabajadores a controlar ellos mismos sus condiciones de vida y de trabajo plantea *de facto* la cuestión de la propiedad de los medios de producción. Pero si bien la propiedad colectiva de los medios de producción aparece como una condición necesaria para el establecimiento de una verdadera democracia económica, no es una condición

suficiente. La democracia debe ser conquistada sin parar, después defendida y, si llega el caso, reconquistada. Lo que está en juego es el contenido que dar a una sociedad de la que se querría que estuviera adaptada a las aspiraciones de la población trabajadora y dirigida democráticamente por ella. La realización de este objetivo sólo puede ser el resultado de un combate dirigido por su propia cuenta por los trabajadores, a partir de su organización independiente, en total democracia.

CAPÍTULO V

El salario

1. PRECIO Y VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

Trabajo, fuerza de trabajo y producto del trabajo

Como hemos visto en el capítulo 3, en la sociedad capitalista la fuerza de trabajo es una mercancía. Su valor está determinado, como el de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Ofertada en el mercado, se intercambia durante un determinado período de tiempo por un *salario*. El salario es el *precio de la fuerza de trabajo*, un precio que, en promedio, se determina por el *valor de la fuerza de trabajo*, pero que puede fluctuar alrededor de esta norma en función de las variaciones de la oferta y la demanda. Queda claro que se trata del precio y del valor de la *fuerza de trabajo* y no del *trabajo* mismo. Lo que el trabajador vende en el mercado del trabajo, como sabemos, no es su trabajo, sino su fuerza de trabajo. Así, suministra al capitalista el uso de esta fuerza, su función, es decir, el trabajo [K, II, 651].

Aunque el salario es el precio de la fuerza de trabajo, en la superficie de las cosas aparece como si fuera el precio del trabajo. Ya se trate del salario por tiempo (x dólares la hora de trabajo) o del salario a destajo o por rendimiento (y dólares el artículo producido o z dólares de suplemento por la superación de la norma de producción por unidad de tiempo), la remuneración se establece en referencia al trabajo suministrado: tal cantidad de dinero pagado por tal cantidad de trabajo suministrado. Pareciera que el propio trabajo fuera la mercancía intercambiada y que el salario fuera el precio. De la forma particular de remuneración que es el salario se desprende que:

[...] *el valor o precio de la fuerza de trabajo* reviste la apariencia del *precio o el valor del*

trabajo mismo, a pesar de que, estrictamente hablando, valor y precio del trabajo son términos carentes de sentido [SPG, 495].

Como ya hemos visto, el trabajo, elemento creador del valor, no puede tener él mismo un valor, como tampoco la pesadez puede tener un peso o el calor temperatura. Ciertamente, se puede hablar del *valor del producto del trabajo*, o de su precio que no es más que su expresión monetaria, pero entonces se trata de otras cosas, distintas del valor y el precio del *trabajo*. El valor del producto del trabajo es el valor de las mercancías producidas. En el capítulo 3 se ha expresado como $c+v+pv$, que es la suma del valor transmitido por los medios de producción, c , y del valor nuevo creado por la fuerza de trabajo $v+pv$, donde v es el valor de la fuerza de trabajo o el salario anticipado para pagarla, y pv la plusvalía que el capital se apropia.

Hay que distinguir por tanto:

- v , el *valor de la fuerza de trabajo*, alrededor de la cual oscila en promedio el salario pagado;
- $v+pv$, el *valor creado por la fuerza de trabajo*, necesariamente superior al valor de la fuerza de trabajo, v , a falta del cual no existe plusvalía;
- $c+v+pv$, el *valor del producto del trabajo* (presente y pasado, o vivo y muerto).

El trabajo vivo, creador de $v+pv$, se divide en dos partes, el trabajo necesario o trabajo pagado, que reproduce el valor de la fuerza de trabajo, v , y el plustrabajo o trabajo no pagado que produce la plusvalía, pv . La forma de remuneración que es el salario (por tiempo o por rendimiento) oculta la división de la jornada o de la semana de trabajo en trabajo necesario y plustrabajo, o trabajo pagado y trabajo no pagado, de manera que el trabajo asalariado en su totalidad aparece como trabajo pagado. El salario se distingue en esto de las formas históricas del trabajo que caracterizaron a la Antigüedad y a la Edad Media, esto es, la esclavitud y la servidumbre.

Sobre la base del sistema del salariado, también el trabajo *no retribuido* aparece como trabajo *pagado*. En la *esclavitud*, por el contrario, la parte del trabajo pagado del esclavo aparece también como trabajo no retribuido. Naturalmente que el esclavo, para poder trabajar, necesita vivir y una parte de su jornada de trabajo se destina a reponer el valor consumido para su propio sustento. Pero, como entre el esclavo y su dueño no media ningún trato ni se celebra entre ambas partes contrato alguno de compraventa, todo el trabajo del esclavo aparece como trabajo gratis.

Fijémonos ahora, de otra parte, en los campesinos-siervos [...]. Estos campesinos trabajaban, por ejemplo, 3 días para sí y en sus propias tierras o en las que les estaban asignadas, mientras que en los tres días restantes rendían forzosamente trabajo gratis en la finca señorial. Aquí vemos, pues, que el trabajo pagado y el no retribuido aparecen visiblemente separados en el espacio y en el tiempo [SPG, 495-496].

La determinación social del salario

El valor de la fuerza de trabajo ha sido definido¹ como la suma de los gastos socialmente necesarios para formarla, mantenerla, conservarla y reproducirla, es decir, para alojar, alimentar, vestir, educar, divertir, desplazar y mantener sanos a los individuos que constituyen la fuerza de trabajo viva existente y a sus hijos, que serán llamados a reemplazarla. Estos gastos se reparten de manera diferente a lo largo de un período anual; por ejemplo, algunos deben efectuarse cada día o cada semana (compra de alimentos, gastos de transporte, etc.), otros cada mes (alquiler, electricidad, teléfono, etc.), otros menos regularmente (compra de ropa, de medicamentos, ocio, etc.). Pero todos ellos se reducen a una cantidad media que puede establecerse sobre una base diaria, semanal, mensual o anual. Varían de una época a otra y de un país a otro, en función de las condiciones naturales existentes y del patrón de vida históricamente alcanzado. El valor de la fuerza de trabajo no debe, de ninguna manera, ser confundido con el valor de los bienes que solamente le aseguran el mínimo vital de subsistencia.

El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico y el otro histórico o social. Su *límite extremo* lo determina el elemento *físico*; es decir, que para poder manetenerse y reproducirse, para poder asegurar a la larga su existencia física, la clase obrera necesita recibir los medios de vida absolutamente indispensables para vivir y reproducirse. El *valor* de estos medios de vida imprescindibles constituye, pues, el límite extremo del *valor del trabajo*² [...].

Pero, aparte de este elemento puramente físico, el valor del trabajo se halla determinado en cada país por un *standard de vida tradicional*. Este no se refiere ya a la vida puramente física, sino a la satisfacción de determinadas necesidades, nacidas de las relaciones sociales en las que se ve colocado el hombre y en las cuales se cría y vive [SPG, 506-507].

Por tanto, la determinación del valor de la fuerza de trabajo no puede reducirse únicamente a la consideración de las necesidades indispensables para la reproducción *material* del cuerpo humano. Se basa en un conjunto de necesidades *determinadas socialmente*.

La producción de la fuerza de trabajo es un proceso que se desarrolla a escala de la sociedad en general. Consiste en un conjunto de actividades, privadas y públicas, cuyo producto no es el trabajador individual, o, por extensión, el trabajador y su familia, sino la fuerza social de trabajo en su totalidad y con sus diversos componentes, constantemente renovada. Por ello es un proceso más complejo que la producción de mercancías en general. Pero está influida, como cualquier otra producción de mercancías, por la evolución de la productividad que reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los bienes consumidos habitualmente por los trabajadores. Si el abanico de estos bienes no cambiara, el valor de la fuerza de trabajo disminuiría sistemáticamente con el aumento de la productividad. Pero precisamente este abanico no es fijo. Las necesidades de consumo de la fuerza de trabajo evolucionan históricamente con el contexto social que él mismo se modifica gracias a las

1. Véase la sección del capítulo 3 titulada "Las condiciones para la aparición de un excedente".

2. Marx utiliza aquí la expresión "valor del trabajo" como "expresión corriente y vulgar" que tiene el sentido de "valor de la fuerza de trabajo" [SPG, 496].

nuevas posibilidades técnicas de la producción.

Nuestras necesidades y nuestros goces brotan de la sociedad, razón por la cual los medimos por ella, y no por los objetos que los satisfacen. Y como son de carácter social, tienen también un carácter relativo [TAC, 20-21].

Las necesidades encuentran su fuente en la sociedad de forma tan marcada que a menudo son creadas completamente por una publicidad pegajosa. Que los trabajadores tengan que endeudarse para adquirir estos productos no cambia nada el hecho de que éstos se conviertan en necesidades corrientes nacidas del propio contexto social y que, por consiguiente, entren en la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Para Marx, la economía no se ocupa de cuestiones físicas, sino de cuestiones sociales. Su teoría del valor, como hemos visto anteriormente, no es una teoría naturalista. En consecuencia, en lo que se refiere a la fuerza de trabajo, no busca conocer las necesidades cuya satisfacción es *fisiológicamente* necesaria para la supervivencia, sino las necesidades que corresponden a un modo de vida *histórica, geográfica y socialmente* determinado, a las condiciones de existencia específicas de un país determinado en una época determinada.

Marx y la “ley de bronce” de los salarios

El valor de la fuerza de trabajo es una parte, v , del valor nuevo, $v+pv$, creado en el proceso de producción, siendo la otra parte, pv , la plusvalía que se apropia el capital, y sabemos que la relación entre las magnitudes respectivas de v y pv depende de tres factores que son la duración, la intensidad y la productividad del trabajo. Los efectos de una prolongación de la duración del trabajo, de un aumento de su intensidad y de un aumento de su productividad han sido estudiados e ilustrados con ejemplos numéricos en la sección 5 del capítulo 3. Desde la perspectiva particular del presente capítulo, pueden resumirse en los siguientes términos:

- Un incremento, extensivo o intensivo, de la cantidad de trabajo (con productividad constante) implica un aumento del valor producido y, por consiguiente, hace posible un *aumento*, en proporciones iguales o distintas, de la plusvalía y del salario. El aumento salarial permite, al menos parcialmente, compensar el mayor desgaste de la fuerza de trabajo causado por el incremento de trabajo; el salario acrecentado refleja entonces el valor acrecentado de la fuerza de trabajo.
- Un incremento de la productividad (con duración e intensidad constantes), sin cambiar la cantidad de valor producido, implica un aumento de la masa de valores de uso producidos y, por tanto, hace posible un aumento, en proporciones iguales o distintas, de la plusvalía y del salario real.

Para ilustrar el caso de un aumento de la productividad, retomemos las cifras ya utilizadas (en el capítulo 3) de una semana de trabajo de 40 horas dividida igualmente en dos partes de 20 horas cada una de trabajo necesario y de plustrabajo, y a lo largo de la cual el valor producido es $v+pv=1.000$, donde $v=500$ es el valor de la fuerza de trabajo reproducida y $pv=500$ es la plusvalía. Hagamos la hipótesis de que la productividad se duplica. La cantidad de *valores* nuevos creados durante la semana de 40 horas sigue siendo la misma, $v+pv=1.000$,

mientras que la masa de *valores de uso* producidos se duplica. Como el trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo era de 20 horas antes del aumento de la productividad, en adelante, después de que ésta se haya duplicado, es de 10 horas. El valor de la fuerza de trabajo se reduce a 250 y la plusvalía aumenta a 750; la tasa de plusvalía, pv/v , pasa del 100% al 300%. El valor de la fuerza de trabajo ha disminuido a la mitad, pero el trabajador recibe todavía el mismo salario real, en el sentido de que con esta cantidad él puede comprar los mismos productos que antes. En este caso, la situación del trabajador no se ha deteriorado, pero tampoco ha mejorado. El capital se apropia de todos los beneficios del aumento de la productividad. Sería posible por el contrario que, debido a una relación de fuerzas favorable a los trabajadores asalariados, los frutos del crecimiento de la productividad no revirtieran exclusivamente al capital. Supongamos por ejemplo que los trabajadores logran, por su fuerza colectiva, mantener su salario en el nivel anterior de 500 dólares por semana, quedando limitada la plusvalía por tanto a 500, lo que equivaldría a un mantenimiento de la división anterior de la semana de trabajo en dos partes iguales; la tasa de plusvalía sería todavía del 100% y no habría plusvalía relativa. A los trabajadores y a los capitalistas les correspondería la misma cantidad de dinero que antes del aumento de la productividad, pero cada uno recibiría a cambio de él dos veces más productos que antes. El salario de 500 estaría entonces por encima del valor de la fuerza de trabajo. Si la relación de fuerzas se mantuviera y la situación se hiciera permanente, el nuevo consumo corriente tendería a afirmarse como nuevo patrón de vida, de manera que el salario incrementado representaría cada vez más lo que se habría convertido en el nuevo valor de la fuerza de trabajo, 500, que reflejaría el nuevo marco social de la producción.

Por consiguiente, en cada uno de los casos (incremento extensivo o intensivo de la cantidad de trabajo y aumento de la productividad del trabajo) hay una posibilidad de *aumento del salario real*, es decir, de aumento de la participación del trabajo asalariado en los frutos de una producción social acrecentada o en lo que a veces se designa como “enriquecimiento colectivo”. La teoría marxista del salario es una teoría del aumento, y no de la disminución, de los salarios reales, cuya evolución en un período largo es el reflejo de la productividad creciente de los medios de producción³. Esto no quiere decir que los salarios reales deban aumentar necesariamente en las mismas proporciones que la productividad como ha sido supuesto en el caso extremo del ejemplo numérico precedente. Más bien hay que considerar como excepcional tal eventualidad. En general, se puede esperar que a medida que la productividad aumente los costos de producción de la fuerza de trabajo disminuyan (disminución de v), y por tanto que la plusvalía, pv , y como consecuencia la tasa de plusvalía, pv/v , aumenten, aunque el salario real aumente. En otros términos, se puede esperar que el salario real aumente en una proporción *inferior* a la del aumento de la productividad, beneficiándose también el capital, y con toda probabilidad en mayor medida, de este aumento de la productividad con la forma de plusvalía relativa. La teoría según la cual el salario evoluciona en las mismas proporciones que el aumento de la productividad había sido especialmente defendida por Henry Charles Carey del que Marx presenta una crítica en *El capital* [K, II, 687-689]. También se encuentra en el centro de la teoría marginalista del salario para la que la búsqueda de la ganancia máxima por la empresa implica que el salario sea igual a la productividad marginal en valor del “factor” trabajo.

El salario, en la medida en que es un precio, influido por la oferta y la demanda en

3. Véase a este respecto Rosdolsky [(1968) 1978, 336-343].

el mercado de trabajo y por otros factores, como la fuerza o debilidad respectivas de los asalariados y de sus empresarios, puede elevarse por encima del valor de la fuerza de trabajo, así como puede fijarse por debajo de este valor. Ésta es la situación normal de oscilación del precio de toda mercancía alrededor de su valor. En circunstancias particularmente desfavorables, el salario puede caer hasta un nivel que apenas permita la compra de los medios de subsistencia imprescindibles. Si esta situación persiste, a más o menos largo plazo implicará un deterioro de la fuerza de trabajo, que se traducirá en un estado de salud degradado, en una disminución de la esperanza de vida, etc. En tales circunstancias, el salario alcanza su mínimo allí donde se junta con el nivel de las prestaciones sociales abonadas por los gobiernos a los beneficiarios de ayudas sociales, prestaciones establecidas en función de un “umbral de pobreza” oficial bajo el que no obstante está condenada a vegetar una fracción importante de la población (más de un cuarto de la población en el país más rico del mundo, Estados Unidos, a finales del siglo XX).

Pero la tendencia histórica general del salario no es la de que se fije en el mínimo de subsistencia vital como afirma la “ley de bronce de los salarios”, defendida especialmente por Ferdinand Lassalle en el siglo XIX y que Marx criticó vivamente⁴. Sin embargo, diversos autores han presentado a la teoría marxista del salario como una teoría del salario de subsistencia. Desde esta óptica, la tendencia general de la producción capitalista no sería la de elevar el nivel medio de los salarios, sino la de bajarlos, llevándolos de nuevo más o menos a su límite más bajo. De ahí resultaría una tendencia hacia un empobrecimiento absoluto de la clase obrera. Esta teoría se conoce como la “teoría de la pauperización absoluta”.

Los autores que atribuyen esta teoría a Marx se apoyan particularmente en algunos pasajes del *Manifiesto Comunista*, redactado en colaboración con Engels en 1847, y del libro I de *El capital*, publicado en 1867. El hecho es que, en el *Manifiesto*, Marx y Engels se adherían todavía claramente a la definición del salario como mínimo de subsistencia vital y a la teoría de la pauperización. Definían el precio medio del trabajo asalariado como “la suma de los medios de vida necesarios para mantener la vida del obrero en cuanto tal” [Manif., 291]; éste, dicen ellos, “en vez de elevarse con los progresos de la industria, se hunde cada vez más [...] El obrero se empobrece, y el pauperismo se desarrolla más rápidamente todavía que la población y la riqueza”⁵ [ibídem, 289]. Por importante que sea el *Manifiesto* como documento político, no se le puede considerar como el texto que traduce de forma acabada el pensamiento económico de Marx, pensamiento que alcanza su madurez en *El capital*. Sin embargo, ciertos pasajes de *El capital* han sido interpretados como la confirmación de la adhesión de Marx a una teoría del empobrecimiento absoluto de los trabajadores. “A medida que se acumula el capital, empeora la situación del obrero *sea cual fuere su remuneración*”. Por otra parte, afirma él, como manifestación de la *ley de la acumulación capitalista*, se “produce una *acumulación de miseria* proporcionada a la *acumulación de capital*. La acumulación de riqueza en un polo es al propio tiempo, pues, acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, esto es,

4. Ferdinand Lassalle (1825-1864), socialista alemán, fundó en 1863 la *Asociación General de Trabajadores Alemanes*, primer gran partido de la clase obrera. La Asociación General se fusionará en 1875 en el congreso de Gotha con el *Partido Obrero Socialdemócrata Alemán* fundado en 1869 por Wilhelm Liebknecht y August Bebel, para constituir la *Unión Socialista de los Trabajadores*, que en 1891 en el congreso de Erfurt adoptó el nombre de *Partido Socialdemócrata de Alemania*, SPD (*Sozialdemokratische Partei Deutschlands*). Marx criticó las tesis de Lassalle, en particular en las *Glosas marginales* al programa del Partido obrero alemán, mejor conocidas por el nombre de *Crítica al programa de Gotha* [Gotha, 20-22 y 32-33].

5. El término latino *pauper* (pobre) es el que Marx y Engels utilizan en el *Manifiesto*.

donde se halla la clase que *produce su propio producto como capital*" [K, III, 805].

El análisis de la acumulación del capital es el objeto del capítulo siguiente (capítulo 6) de la presente obra. Sin anticipar su contenido, mencionemos que una de las consecuencias de la producción capitalista, que escapa a los ojos en la vida cotidiana, es la condena de un número creciente de asalariados a ingresar en las filas de los desempleados. Por otra parte, este hecho real, que es una característica inherente al capitalismo y por consiguiente inevitable, y cuyo contenido está descrito en las secciones de *El capital* de donde son extraídos los pasajes que acaban de ser citados, no cambia en nada el hecho de que la tendencia de largo plazo del capitalismo es la de incrementar los salarios reales, aunque coyunturalmente puedan disminuir. Por supuesto, de esta elevación de los salarios sólo se beneficia directamente la parte activa de los asalariados, la parte empleada que, a pesar del aumento del número de desempleados, sigue siendo el componente principal de la clase obrera. Pero la elevación del salario real o elevación del patrón de vida, que es una consecuencia del progreso técnico, no afecta sólo a los asalariados que tienen un empleo. Las prestaciones de seguro contra el paro, igual que el umbral de pobreza, experimentan también durante un largo período un aumento cuyo nivel se determina por la elevación de los salarios reales. Por otra parte, este aumento es absolutamente esencial puesto que apenas permite ajustar el nivel de subsistencia al nuevo patrón de vida alcanzado por la sociedad. Como demuestra el análisis expuesto hasta aquí, la teoría del empobrecimiento absoluto de la clase obrera, que por otra parte está desmentida por los hechos, no puede ser atribuida a Marx. Diversos autores lo han subrayado, como Rosdolsky, tal y como hemos visto antes; mencionemos también a Ernest Mandel [1987, 24] y William Baumol [1979, 124-128].

El único sentido en el que se habla de *pobreza absoluta* en Marx es cuando él examina la situación del trabajo asalariado, la que se ha precisado al principio del capítulo 4. Marx utiliza esta expresión para dar cuenta del hecho de que el trabajo asalariado está excluido de la riqueza producida como resultado de su intercambio con el capital. El trabajo asalariado sale de este intercambio como ha entrado, simplemente reproducido, mientras que el capital sale aumentado. En este sentido, y únicamente en este sentido, el trabajo está excluido de la riqueza, es decir, del enriquecimiento capitalista, resultado de la circulación D-M-D'. El salario real incrementado que percibe el trabajador, como resultado de un crecimiento de la productividad social, no es un "enriquecimiento" de este tipo. Él le procura el acceso a una mayor cantidad de bienes, de valores de uso, para fines de consumo final y no de consumo productivo, un proceso que se desarrolla en el plano de la circulación simple M-D-M. Si bien no se puede hablar de *empobrecimiento absoluto* de la clase obrera, puesto que la situación real que se deriva del funcionamiento normal del capitalismo es, a la inversa, una tendencia de largo plazo a la elevación de los salarios reales, se debe constatar por el contrario que existe un *empobrecimiento relativo*, en la medida en que el capital se enriquece por su intercambio con el trabajo asalariado, que sale aumentado, mientras que el trabajo asalariado sale de él idéntico.

Salario nominal, salario real, salario relativo

Por tanto, el elemento central de la teoría marxista del salario no es su límite *inferior*, es decir, el mínimo de subsistencia fisiológica, como lo enuncia la ley de bronce de los salarios. Por el contrario, es el límite *superior* el que no se puede superar sin estremecer las bases de la producción capitalista. Acabamos de ver que la tendencia a largo plazo del nivel *absoluto* del

salario es la de aumentar, que el *salario real* se eleve. Sin embargo, el elemento determinante es el estado *relativo* del salario en relación a la ganancia, es decir, la plusvalía. El salario no puede ser considerado *aisladamente*, sino que debe ser considerado en su relación social con el capital. Si bien puede aumentar en términos reales, nunca puede elevarse más allá de ciertos límites, aquellos en el interior de los cuales las bases del sistema estén preservadas [K, III, 768]. El capital jamás compra la fuerza de trabajo a un precio que excluya la plusvalía. El salario expresado así *relativamente*, en su relación con la ganancia, es el elemento central de la teoría marxista del salario.

Las relaciones que en el salario se contienen no se limitan al salario nominal, es decir, a la suma de dinero por la que el obrero se vende al capitalista, ni al salario real, es decir, al volumen de mercancías que puede comprar con este dinero.

El salario se halla determinado, además, principalmente, por su relación con la ganancia, con el beneficio del capitalista, y así se obtiene el salario relativo [TAC, 21].

Mientras que el *salario real* es la medida del precio de la fuerza de trabajo en relación a los precios de las otras mercancías a cambio de las cuales se intercambia, el *salario relativo* es la relación entre la parte que revierte a la fuerza de trabajo, v , y la parte que revierte al capital, pv , en el valor total creado por la fuerza de trabajo, $v+pv$.

Hagamos la hipótesis de que el salario *nominal* aumenta, siendo el salario nominal el monto absoluto del salario, la cifra escrita en el cheque de pago, sin referencia al precio de las otras mercancías. El salario *real* o *poder de compra* puede entonces aumentar, disminuir o permanecer estable, según la evolución del nivel general de los precios de las otras mercancías. En cuanto al salario *relativo*, teóricamente puede aumentar, disminuir o permanecer estable, cuando el salario real aumenta. La dirección en la que se produce el cambio, al igual que su amplitud, depende de la relación de fuerzas entre trabajo asalariado y capital.

Por ejemplo, si los costes de producción de la fuerza de trabajo disminuyen a la mitad después de una duplicación de la productividad y la relación de fuerzas es favorable al capital, éste puede recoger completamente los frutos de la productividad incrementada. El salario nominal, v , inicialmente de 500 dólares, disminuye a la mitad, 250 dólares, pero su poder de compra sigue siendo el mismo, mientras que la plusvalía, pv , aumenta de 500 a 750 dólares. La tasa de plusvalía, pv/v , inicialmente de 100%, es en adelante de 300%. El salario relativo, o la parte del salario en el valor creado, $v/(v+pv)$, inicialmente de 500/1.000 o 50%, disminuye a 250/1.000 o 25%. El salario real sigue siendo el mismo, pero el salario relativo ha disminuido. Con una relación de fuerzas aún más favorable al capital, el salario nominal podría incluso caer por debajo del nivel de 250 dólares, lo que implicaría entonces una disminución del salario real y una disminución mayor del salario relativo.

En la situación contraria, en que la relación de fuerzas fuera favorable a la fuerza de trabajo, ésta podría recoger una parte, incluso la totalidad de los frutos de la productividad incrementada. En la hipótesis de que recogiera la totalidad, tendríamos un salario nominal que seguiría siguiendo igual a 500 dólares, pero cuyo poder de compra se habría duplicado, y una plusvalía que también habría permanecido igual a 500 dólares. Tendríamos una tasa de plusvalía que todavía sería del 100% y un salario relativo que se habría mantenido en el 50%, mientras que el salario real se habría duplicado. Tal situación sería más bien excepcional, como ya lo hemos visto, al ser generalmente la elevación de los salarios reales inferior

al aumento de la productividad. *A fortiori*, un resultado que condujera a una elevación del salario real exigiría una relación de fuerzas particularmente favorable a la fuerza de trabajo.

Ya sea que la acción colectiva de los trabajadores logre hacer aumentar el salario relativo o que simplemente frene su disminución, éste no puede superar nunca el umbral más allá del cual la producción capitalista dejaría de ser rentable. Cuando se alcanza este umbral crítico, incluso cuando simplemente se produce una aproximación a él, lo que está en juego se desplaza a otro terreno, al terreno político. Entonces se ve intervenir al Estado, con su aparato judicial (órdenes terminantes, limitaciones al derecho de huelga y de piquetes, prohibición completa del recurso a la huelga en ciertos sectores de actividad definidos como servicios esenciales, etc.) y, llegado el caso, con leyes especiales (adopción de decretos que fijan las condiciones de trabajo, limitan los salarios e imponen si es preciso la degradación del poder de compra, prohibición del recurso a todo medio de presión bajo pena de multas, de prisión, de pérdidas de antigüedad, de desautorización del sindicato, etc.) para forzar la reanudación de las actividades en las condiciones que aseguran al capital el rendimiento considerado necesario. Los trabajadores organizados pueden decidir proseguir la lucha desafiando las leyes que les golpean, pero entonces ya no se trata de una simple batalla de naturaleza económica por el reparto entre trabajo y capital de los frutos de la producción en una sociedad cuyo fundamento es la fructificación del capital. La batalla se convierte en política. Ya no es una simple relación de fuerzas económicas en el seno de una empresa, incluso en un sector de actividad. Sean o no conscientes de ello los trabajadores, la situación señala objetivamente la cuestión del poder político y de las bases sobre las que se asienta la sociedad.

Sector privado-sector público

Hasta aquí, el nivel en el que se ha planteado el análisis del salario es el más general, aquel en el que el trabajo asalariado en general se enfrenta al capital en general, siendo cada uno la condición esencial del otro, suministrando el trabajo asalariado al capital la fuente de su crecimiento, y siendo el capital el medio para la supervivencia del trabajo asalariado.

Introduzcamos ahora una primera diferenciación o particularización dentro de la fuerza de trabajo. Consideremos la existencia, en la sociedad capitalista avanzada, de un *sector público* que está enfrente del *sector privado*. Una fracción significativa de la mano de obra está empleada en el sector público considerado en sentido amplio, que incluye la administración pública como tal y las actividades para-públicas completa o parcialmente financiadas por los fondos del Estado (salud, educación, etc.). El objetivo del sector público, contrariamente al del sector privado, no es el de realizar ganancias, sino el de asegurar al conjunto de la población, independientemente de las capacidades financieras individuales, los servicios juzgados como necesarios. ¿Cómo se determinan entonces los salarios en el sector público? Necesariamente por su alineamiento con los salarios del sector privado. En ciertas circunstancias, como una relación de fuerzas favorable a los asalariados en las negociaciones sindicales, por ejemplo cuando son llevadas en un frente común por todos los asalariados del sector público, se puede llegar a que los salarios más elevados así obtenidos en el sector público tengan un efecto de arrastre hacia los posteriores pagos salariales en el sector privado. Pero están obligados sin embargo a no separarse en demasía de las normas que guían el establecimiento de los salarios en el sector privado, es decir, del nivel más allá del cual la fructificación del capital privado se arriesga a quedar comprometida. Se puede considerar esta realidad, como otras, a

la luz de las continuas presiones que ejercen en este sentido las asociaciones patronales sobre los gobiernos para que las condiciones de trabajo en el sector público se alineen con las del sector privado. Si los asalariados del sector privado se encuentran directamente enfrente del capital, los asalariados del sector público están enfrente indirectamente, por intermedio del Estado cuya función es la de asegurar la preservación de las bases de la sociedad, es decir, de los intereses privados. La remuneración pagada al trabajo, ya se ejerza en el sector privado o el sector público, varía en función de los oficios, de los sectores de actividad, del sexo, de la fuerza sindical, pero nunca puede alejarse de manera sostenida del nivel considerado necesario para asegurar la rentabilidad de la actividad económica privada, a falta de la cual son los fundamentos del régimen los que estarían amenazados.

2. LAS DIFERENCIAS SALARIALES

Del salario como categoría general, pasamos ahora a los salarios diferenciados según los oficios y profesiones, los sectores de actividad, las regiones y países y los sexos; del salario, precio de la fuerza de trabajo en general, pasamos a los salarios particulares de los diversos tipos de fuerza de trabajo. En tanto que precio de la fuerza de trabajo, el salario es una expresión monetaria, más o menos exacta, del valor de la fuerza de trabajo. Fluctúa en el mercado en función de la oferta y la demanda, alrededor de un nivel medio que es el valor de la fuerza de trabajo. Cada fuerza de trabajo particular es una mercancía cuya producción ha necesitado un conjunto de actividades realizadas en condiciones históricas y sociales determinadas y cuya suma de costos constituye su propio valor. Por otra parte, cada fuerza de trabajo particular es vendida y comprada en el mercado en condiciones que varían según los lugares, la coyuntura económica y política, el grado de dinamismo particular de tal o cual sector, la competencia entre capitalistas por un lado, y trabajadores por otro lado, y la relación de fuerzas que de ellas se desprende. También intervienen, más allá de estas diferentes condiciones, las discriminaciones entre sexos y entre razas.

Por tanto, la teoría del valor busca la explicación de las diferencias entre los salarios:

1. En las diferencias entre los *valores* de los diversos tipos de fuerza de trabajo; los fundamentos de estas diferencias son:
 - a. los diversos grados de cualificación de la fuerza de trabajo;
 - b. las condiciones históricas y sociales en las que ella se produce.
2. En las diversas causas que llevan a los salarios, como precio de la fuerza de trabajo, a separarse de los valores correspondientes.

Las causas que determinan las separaciones entre valor y precio de la fuerza de trabajo son las múltiples circunstancias que caracterizan al funcionamiento de la economía de mercado. Al no ser ni regulares ni permanentes, no son susceptibles de generalización. La competencia entre capitalistas puede tomar formas diversas entre las que una es la que existe entre los capitalistas de los sectores de punta y los de los sectores en declive, y que permite a los primeros atraer hacia sí a los trabajadores ofreciéndoles salarios más elevados. El nivel general de los salarios en estos sectores podrá así elevarse por encima del de los otros sectores. Pero esto no eliminará las diferencias salariales en el interior mismo de cada sector, diferencias de las que, a pesar de todo, habrá que explicar su origen. El peón, el camionero y el electricista de los

sectores de punta tendrán salarios respectivamente más elevados que los de sus homólogos de los sectores en declive, pero dentro de cada sector es necesario saber por qué el electricista recibe más que el camionero y éste más que el peón. Una coyuntura recesiva marcada por una tasa de desempleo elevada tendrá con toda probabilidad una influencia negativa sobre el nivel de los salarios, en particular a causa de la competencia que provoca entre los trabajadores. La persistencia de un paro crónico en una región concreta tendrá un efecto del mismo tipo. A la inversa, una escasez de trabajadores cualificados de un cierto tipo empujará los salarios al alza. El grado de sindicación tendrá también una influencia positiva en el nivel salarial, mientras que la consolidación y la concertación de las asociaciones patronales reforzarán su posición común de cara a las reivindicaciones que les son planteadas.

De una manera general, a más o menos largo plazo, las diferencias coyunturales tenderán a reabsorberse, dado que el propio alejamiento entre valor y precio suscita el desencadenamiento de los mecanismos destinados a cerrarlo. Pero, más allá de las fluctuaciones de precios que son las fluctuaciones de los salarios alrededor de los valores de diversos tipos de fuerza de trabajo, es necesario sobre todo investigar para explicar el origen de las diferencias entre los propios valores.

La influencia determinante del grado de cualificación

En el capítulo 1⁶, se han analizado el trabajo cualificado y el trabajo no cualificado, o trabajo complejo y trabajo simple, desde el punto de vista de su capacidad de creación de valor. Se ha establecido que la potencia creadora de valor del trabajo complejo, teniendo en cuenta el trabajo incorporado en él como resultado de las actividades que han contribuido a su formación, podía ser expresada como un múltiplo de la potencia creadora del trabajo simple. Si ahora ya no se consideran los diversos grados de cualificación del *trabajo* suministrado y sus respectivas capacidades de creación de valor, sino las mercancías que son las diversas *fuerzas de trabajo* portadoras de estos grados de cualificación, entre sus *valores* respectivos debe existir la misma relación que la que permite reducir el trabajo complejo a un múltiplo del trabajo simple. En efecto, como el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una fuerza de trabajo cualificada aumenta con el nivel de cualificación, el valor de una fuerza de trabajo es tanto más elevado cuanto más elevado es su nivel de cualificación. Esta diferencia entre los valores de las distintas mercancías que son los diversos tipos de fuerza de trabajo está en la base de la explicación de las diferencias entre los salarios en la sociedad mercantil.

Dos elementos sucesivos contribuyen a producir los diversos niveles de cualificación del trabajo: el proceso de formación de los diversos tipos de fuerza de trabajo previamente al ejercicio del trabajo y la continuación de esta formación como fruto de la experiencia adquirida en el propio ejercicio del trabajo. Por tanto, el valor de una fuerza de trabajo particular que posee una experiencia de trabajo determinada depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para la formación de este tipo de trabajo y del tiempo de trabajo socialmente necesario para la adquisición de este nivel de experiencia. Él representa el trabajo total incorporado en ella con la forma de cualificación. Por tanto, fuerzas de trabajo de diferentes tipos tienen valores diferentes; pero fuerzas de trabajo del mismo tipo que tienen diferentes niveles de experiencia tienen también valores diferentes. Así se explican, en

6. Véase la sección del capítulo 1 titulada "El trabajo cualificado".

primer lugar, las diferencias salariales entre las distintas categorías de empleo y, después, las diferencias salariales dentro de cada categoría de empleo. Las primeras reflejan los diferentes gastos sociales asociados a la formación de diversos tipos de cualificación. Las segundas reflejan la antigüedad, el número de años de trabajo necesarios para alcanzar tal o cual grado de experiencia, que permite acceder al escalón salarial correspondiente. La existencia de un límite al incremento de la cualificación por la experiencia de trabajo se refleja generalmente en un número limitado de escalones salariales, número que puede variar según las categorías de empleo; el salario llega al máximo una vez alcanzado el último escalón de la categoría.

Como hemos visto, la producción de la fuerza de trabajo es un proceso que se desarrolla a escala de la sociedad en general. Consiste en un conjunto de actividades privadas y públicas cuyo producto no es el trabajador individual, o por extensión el trabajador y su familia, sino la fuerza social del trabajo en su totalidad y con diversos componentes, constantemente renovada. Ciertas actividades que concurren en la producción de la fuerza de trabajo son efectuadas gratuitamente en el interior de la familia, por el trabajo doméstico. Otras, como el cuidado de los niños, la educación, la salud y, en una cierta medida, el transporte y el alojamiento, son asumidas parcial o totalmente por el Estado y por consiguiente financiadas por medio de los impuestos procedentes de los salarios y las ganancias. Por último, otras corresponden al ámbito del gasto privado, consumo de alimentación, vestido, diversión, medicamentos, etc., y la parte de los gastos de educación, de salud, de transporte, etc. que no son asumidos por el Estado.

Al ser el salario el precio de la fuerza de trabajo, es decir, la expresión monetaria de su valor, cada fuerza de trabajo recibe un salario que refleja los gastos de tiempo de trabajo necesarios para su producción. Pero éstos, como acabamos de ver, no son todos del mismo tipo, y los gastos de educación y de formación que están en el origen del valor acrecentado del trabajo cualificado están financiados en gran medida por el Estado mediante los impuestos percibidos de la colectividad. Por tanto, la fuerza de trabajo cualificado recibe *individualmente* una remuneración más elevada que corresponde a un conjunto de gastos necesarios para su formación, algunos de los cuales, sin embargo, están a cargo de la *sociedad en su conjunto*. Esta situación se explica porque, en la sociedad capitalista, los trabajadores siguen siendo los propietarios privados de su fuerza de trabajo, aunque ésta tenga marcadamente el carácter de un bien público o colectivo, debido a la parte significativa de su financiamiento por la sociedad en su conjunto.

La situación es contradictoria por ser público el financiamiento mientras que la apropiación de sus resultados sigue siendo privada. Algunos han querido ver una solución a esta contradicción en la reducción de la parte del financiamiento público y el aumento de los derechos de acceso a la formación, o gastos de escolarización, para que así aquellos y aquellas que se benefician individualmente de los salarios más elevados vinculados a su cualificación estén instados a contribuir individualmente al costo de su formación. Desde una visión opuesta de las cosas, el financiamiento público debe ser apreciado como una adquisición social que permite un acceso democrático a la formación. Su mantenimiento y su eventual extensión señalan la perspectiva de una actividad de formación de los diversos tipos de fuerza de trabajo asumida esencialmente por la sociedad en su conjunto, cuyo producto tiene las características de una fuerza de trabajo social con sus múltiples componentes, y de cuyos efectos, en consecuencia, ya no estaría justificado apropiarse individualmente sino de manera colectiva. De este modo, las fuerzas de trabajo particulares que pertenecen privadamente a los trabajadores individuales estarían fundadas en una fuerza de trabajo social de la que

ellas constituyen sus componentes. Éstas perderían por ello su carácter de mercancía y las diferencias salariales perderían así su justificación, al menos la que se basa en la existencia de mercancías diferentes que tienen valores distintos.

Evidentemente, la apropiación por la sociedad de los resultados de la formación de la fuerza de trabajo de la que acaba de tratarse es puramente ilusoria en el marco de la sociedad mercantil, de la sociedad de la propiedad privada de los medios de producción. Si bien el financiamiento público de la formación abre esta perspectiva cuando se plantea hasta su límite el análisis de la situación contradictoria que hace surgir, sin embargo él no deja de ser, en la sociedad capitalista, un cuerpo extraño impuesto por las aspiraciones democráticas de la población trabajadora, pero continuamente sometido a los ataques del capital que apuntan a reducir su importancia, incluso a eliminarla. También es ilusoria la eliminación de las diferencias salariales cuya posibilidad estaría abierta por una apropiación tal por la sociedad de los resultados de la formación de la fuerza de trabajo, pero cuya realización efectiva supondría la supresión de la producción mercantil.

La reivindicación de la igualdad de salarios

La reivindicación de la igualdad de los salarios aparece a menudo como el medio para expresar la igualdad de estatuto de todos los trabajadores en tanto que ellos están enfrente del capital y como medio para levantar sobre esta base una lucha común de resistencia, al ser vistas las diferencias de salarios como fuentes de inequidad y de división de los intereses comunes a defender, y que deben ser atenuadas como condición para la acción a emprender. Como explica Marx, esta reivindicación, que descansa en buenas intenciones, es esencialmente idealista, irrealizable bajo el régimen del salariado. Al estar determinado el valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, diferentes fuerzas de trabajo tienen necesariamente valores diferentes y en consecuencia precios diferentes en el mercado del trabajo. Reivindicar la igualdad de los salarios bajo el capitalismo equivale a reivindicar la desaparición de los efectos de la ley del valor sin afectar a las bases de la producción mercantil, equivale a reclamar la eliminación de los efectos sin afectar a la causa.

De ahí que el clamor de la *igualdad de salarios* nazca de un error y represente un deseo *necio* e irrealizable. Es el fruto de ese falso y vulgar radicalismo que, aceptando las premisas, quiere sin embargo, eludir las consecuencias que de ellas se derivan [...] Clamar por una *remuneración igual o incluso justa* a base del sistema del trabajo asalariado es lo mismo que clamar por la *libertad* a base del sistema de la esclavitud. El problema no está en saber lo que se considera justo o injusto, sino en lo que es necesario e inevitable, partiendo de un sistema de producción dado [SPG, 493].

En el seno del sistema de la producción mercantil, la ley del valor es necesaria e inevitable. De ella se desprenden necesariamente las diferencias entre los salarios, por “injustas e inequitativas” que puedan ser. La eliminación de las diferencias salariales o su definición a partir de nuevas bases, como la concesión de un salario más elevado para las tareas peligrosas o desagradables, supone que la producción mercantil y la propiedad de los medios de producción que es su fundamento hayan sido sustituidas por una producción gestionada por la colectividad a partir de medios de producción que pertenecen a la colectividad. Para

eliminar el efecto es necesario suprimir la causa.

Esto no quiere decir que no pueda formularse ninguna reivindicación relativa a la jerarquía existente en los salarios. Por el contrario, las reivindicaciones de reducción de las diferencias salariales son uno de los medios de organizar la acción común de los trabajadores sobre la base de objetivos que apuestan por realizar y desarrollar la consciencia de la necesaria prolongación de la lucha sindical en lucha política, a la luz de la demostración concreta de la imposibilidad de realizar estos objetivos en el marco del régimen existente.

Las reivindicaciones de reducción de las diferencias salariales deben ser formuladas de manera tal que susciten la adhesión de la vasta mayoría de los trabajadores movilizados así para la persecución de objetivos comunes. Por tanto, es necesario excluir desde el principio una política salarial que se limite a cambiar la distribución existente dentro de una masa salarial que no aumenta, que conduzca a reducir las diferencias buscando la fuente de aumento de los bajos salarios en la disminución de los altos salarios. La reducción de las diferencias debe hacerse aumentando los bajos salarios sin disminuir los altos salarios. No corresponde a un grupo de asalariados asumir los gastos de mejora de las condiciones de existencia de los asalariados menos favorecidos. El principio de su acción común no es el reparto de su pobreza entre ellos mientras que la riqueza patronal quedaría preservada, sino el reparto de la riqueza entre el capital y el trabajo asalariado globalmente. Los bajos salarios deben ser aumentados no a partir de una degradación de los altos salarios, sino a partir de una punción sobre la nueva riqueza creada por el trabajo vivo que, de otra manera, sería apropiada como ganancia. La unidad de acción de los asalariados en tanto que clase sólo puede basarse en sus intereses comunes y la necesidad de defenderlos frente a los otros intereses de clase, los de la clase capitalista.

La dimensión del salario que interviene aquí es su dimensión relativa, la de la distribución entre salario y ganancia, su dimensión clave, como hemos visto antes, porque la elevación del salario nunca puede superar el umbral en el que comprometa la rentabilidad del capital. Más allá de este umbral, el enfrentamiento se desplaza del terreno económico al terreno político.

Reducción de las diferencias y protección del poder de compra

En un contexto en el que el nivel general de los precios no es estable sino que aumenta permanentemente, con ritmos que pueden variar de un período a otro, la reivindicación de reducir las diferencias salariales debe apuntar a los salarios reales y no a los salarios nominales⁷. Por tanto, en la práctica el objetivo de reducir las diferencias se persigue conjuntamente con el de proteger al salario real contra la inflación, por su indexación al aumento del costo de la vida. Aquí estamos ante dos objetivos distintos, aunque se pueden hacer coincidir en lo que concierne a la formulación concreta de las reivindicaciones salariales. Más allá de la protección del poder de compra, se ha buscado, por ejemplo en la indexación de los salarios, el medio indirecto para reducir las diferencias salariales. Sin entrar aquí en un análisis de las técnicas de indexación y de reducción de las diferencias, que no son el objeto de la presente obra [véase a este respecto Gill, 1987], es útil enunciar los siguientes principios básicos que pueden servir de guía para la formulación de las reivindicaciones salariales.

La indexación de los salarios al costo de la vida tiene como único objetivo el de corregir el deterioro del poder de compra ocasionado por el aumento del nivel general de precios. No

7. Se profundizará en las relaciones entre salario monetario e inflación en el capítulo 14 en la sección titulada "Los efectos de la inflación".

debe servir de medio indirecto para realizar el otro objetivo que es el de la reducción de las diferencias entre altos y bajos salarios. La reducción de las diferencias es un objetivo distinto que debe ser abordado como tal y no por medio de la indexación.

Las reivindicaciones salariales deben:

1. Aspirar al aumento del salario real de todos los salarios, que por lo menos impida su deterioro;
2. Aspirar a la reducción de la diferencia entre altos y bajos salarios, que por lo menos impida su aumento; la disminución de la diferencia debe hacerse elevando los bajos salarios sin disminuir los salarios más elevados.

Para dar cuerpo a estos principios generales es necesario reclamar:

1. Una indexación que permita una plena compensación de los efectos de la inflación para cada tramo de salario, lo que implica la integración de las cantidades de indexación en la escala salarial y no el simple pago de un cantidad a tanto alzado para reparar las pérdidas sufridas a lo largo de un año;
2. Una tasa de aumento del salario real más elevado al pie de la escala que en lo alto de la ella con una disminución gradual de esta tasa a medida que se eleva en la escala salarial; las modalidades de esta disminución son múltiples; al ser de orden puramente técnico, no van a ser analizadas aquí [véase Gill, 1987].

La medida oficial generalmente utilizada para apreciar el efecto de la inflación sobre el poder de compra es el *Índice de precios al consumo* (IPC). El IPC se compila mensualmente a partir de observaciones sobre los precios al por menor de varios cientos de productos que constituyen una “canasta” de bienes y servicios de consumo corriente (reagrupados en grandes categorías: alimentación, vivienda, ropa, transporte, salud y cuidados personales, ocio, lectura y formación, tabacos y alcoholes). El peso relativo de cada categoría de gastos en el cálculo del IPC se establece a partir de la composición media de gastos de las familias, es decir, a partir de un presupuesto familiar medio; las ponderaciones del presupuesto medio son actualizadas regularmente, cada cuatro meses en Canadá⁸. Por tanto, el IPC refleja la evolución de los precios tal como la experimenta el salario medio, el que se gasta según el presupuesto tipo. La indexación de los salarios al costo de la vida según el aumento del IPC corrige exactamente la pérdida del poder de compra de este salario medio. Para los otros, esta corrección será superior o inferior a su pérdida efectiva de poder de compra según su presupuesto particular, que es con toda probabilidad diferente para las diferentes categorías de salario. Ni que decir tiene que un IPC diferenciado por tramos de salarios sería un instrumento más preciso que permitiría evaluar mejor la pérdida real de poder de compra sufrida por cada categoría de asalariados y pagar a cada uno la plena compensación que le corresponde. En ausencia de tal IPC diferenciado, algunos han querido ver en la reclamación de una *cantidad fija*, igual para todos, el medio de reflejar mejor una pérdida de poder de compra que atacaría más severamente a los bajos salarios que a los altos. Supongamos que el salario medio es de 30.000 dólares por año y que el IPC ha aumentado el 4%. Una indexación del salario anual en la forma de una cantidad fija de 1.200 dólares concedida a cada asalariado

8. Véase Statistique Canada, *Prix à la consommation et indices des prix* (Precios al consumo e índices de precios), Catálogo 62-010, trimestral.

asegura una compensación de:

- 6,0% para un salario de 20.000 \$
- 4,8% para un salario de 25.000 \$
- 4,0% para un salario de 30.000 \$
- 3,0% para un salario de 40.000 \$
- 2,4% para un salario de 50.000 \$.

Pero, a falta de un conocimiento estadístico de la composición de los gastos en cada nivel de ingreso (información que permitiría el cálculo de un IPC diferenciado según tramos de salarios), nada permite decir con qué exactitud esta indexación por cantidad fija corrige las pérdidas reales de poder de compra en los diversos tramos de salarios. Con toda probabilidad, la indexación por cantidad fija tenderá a sobrecompensar la pérdida de poder de compra al pie de la escala y a subcompensarla en lo alto de ella [Gill, 1987, 9]. En la medida en que la razón de ser de la indexación es la protección del salario real de todos los asalariados, un método de indexación que no realice este objetivo para ciertas categorías de asalariados cumple su papel de forma incompleta. Lo que en los hechos es una debilidad del método de indexación por cantidad fija ha sido presentado más bien como una cualidad de este método, en el que se ha querido ver el medio para realizar otro objetivo distinto de la indexación, o sea, la reducción de las diferencias. Al compensar plenamente la pérdida de poder de compra de los bajos salarios, la indexación mediante cantidad fija “sobrepasa” incluso su mandato para aumentar este poder de compra, que no es el papel de la indexación cuya única función es la de proteger contra la inflación. Además, el aumento del poder de compra de los asalariados con bajos salarios, por otra parte objetivo a perseguir, no se realiza aquí mediante una masa salarial de enriquecimiento a repartir entre los asalariados según modalidades a determinar y que conducirían particularmente a la reducción de las diferencias entre los salarios reales, sino mediante una reducción del poder de compra de los altos salarios a los que se pide sacrificar una compensación a la que tienen derecho para permitir avanzar a los bajos salarios. Las reivindicaciones salariales susceptibles de realizar la unidad de todos los sindicatos alrededor de objetivos comunes deben proteger por lo menos el salario real de todos los asalariados. La reducción de las diferencias de los salarios reales puede ser considerada después, según las modalidades ya mencionadas, por una tasa de aumento que disminuya a medida que se eleve en la escala.

El método de la cantidad fija no se utiliza solamente como método de indexación, en el marco del cual algunos han querido prestarle un alcance más amplio que desborda el terreno de la reducción de las diferencias salariales. Es utilizado también como tal en tanto que método de reducción de las diferencias. Entonces sólo es un caso particular de aumentos a una tasa que disminuye a medida que se eleva en la escala, como se puede constatar fácilmente a partir del ejemplo numérico que acaba de ser dado, para ilustrarlo como modalidad de indexación. En este ejemplo es suficiente con ver la cantidad de 1.200 dólares, no ya como una compensación salarial destinada a corregir un deterioro del poder de compra causado por la inflación, sino como un aumento del salario real. El salario real de cada asalariado se aumenta entonces en 1.200 dólares, lo que significa un aumento del 6% para un salario de 20.000 dólares, del 4% para un salario de 30.000 dólares, del 2,4% para un salario de 50.000 dólares, etc. La única particularidad del método de la cantidad fija es su gran simplicidad de aplicación: el pago de una cantidad igual para todos. Para el resto, sólo es un

caso, entre infinidad de otros, de aumentos a una tasa variable decreciente. Sus partidarios quieren convencer de la legitimidad de su utilización haciendo valer su carácter “igualitario” y su propiedad, según sus afirmaciones, de no aumentar las diferencias salariales.

Para apreciar esta caracterización, es necesario precisar en primer lugar lo que hay que entender por diferencia salarial. La diferencia salarial solamente tiene verdadero sentido si se define con la forma de una relación. Entre un salario de 20.000 dólares y un salario de 50.000 dólares, hay una diferencia absoluta de 30.000 dólares y su relación es de 2,5/1. Si los salarios y los precios se duplican, entre un salario de 40.000 dólares y un salario de 100.000 dólares, la diferencia absoluta es de 60.000 dólares, el doble de la diferencia precedente, pero en términos reales la diferencia no ha cambiado y la relación entre los dos salarios sigue siendo todavía de 2,5/1. Supongamos que un dólar es igual a 1.000 liras. Expresada en liras, la diferencia de 30.000 dólares es una diferencia de 30 millones de liras, 1.000 veces mayor que la diferencia en dólares. Sin embargo, en términos reales se trata exactamente de la misma diferencia, al ser el salario más elevado igual a dos veces y media el salario más bajo.

Supongamos que todos los salarios, de 20.000 a 50.000 dólares, se aumentan en una cantidad fija de 1.200 dólares. El salario más bajo es desde ahora de 21.200 dólares y el más alto de 51.200. Efectivamente, la diferencia en dólares, que inicialmente era de 30.000 (50.000-20.000), no ha cambiado (51.200-21.200=30.000). Sin embargo, y esto es lo importante, la relación entre el salario más alto y el salario más bajo, que era de 2,5 (50.000/20.000) es en adelante de 2,415 (51.200/21.200); ha disminuido y esto es completamente normal puesto que el efecto del aumento de una cantidad fija de 1.200 dólares es un crecimiento del 6% en el salario más bajo, de 20.000 dólares, pero solamente del 2,4% en el salario más elevado, de 50.000 dólares. Al elevarse el salario más bajo más rápidamente que el salario más elevado, el primero se aproxima al segundo, reduciéndose la diferencia entre los dos. Pero es evidente que la reducción de la diferencia, aquí obtenida con porcentajes particulares que se escalonan del 2,4% al 6% sería todavía mayor si las tasas de crecimiento se escalonan por ejemplo desde el 1% en el salario más elevado hasta el 8% en el salario más bajo. El salario de 50.000 dólares se aumentaría así en 500 dólares y el salario de 20.000 dólares en 1.600 dólares. La diferencia en dólares sería de 50.500-21.600=28.900, inferior a la que era antes de los aumentos, y la relación entre los dos extremos sería de 50.500/21.600=2,34, por consiguiente se reduce más que con el aumento en una cantidad fija.

En realidad, el método de la cantidad fija es engañoso y los argumentos sobre los que se apoya están desprovistos de fundamento. De hecho, el problema consiste en elegir la amplitud de la reducción de la diferencia deseada y después un ritmo más o menos rápido de reducción progresiva de la tasa de incremento salarial cuando se sube desde abajo hacia arriba de la escala. El caso de la cantidad fija constituye una de las modalidades posibles entre una infinidad de otras posibilidades. La elección entre estas innumerables posibilidades es en última instancia una decisión política que depende de consideraciones de otro orden, como su incidencia respectiva sobre el crecimiento reivindicado de la masa salarial y, claro está, la relación de fuerzas existente.

Diferencias salariales entre hombres y mujeres

Las diferencias salariales entre hombres y mujeres se explican en parte como las diferencias salariales en general, es decir, por las diferencias de cualificación. Pero entonces es necesario preguntarse por qué existen tales diferencias de cualificación entre los sexos. Por

otra parte, a igual cualificación, los salarios de las mujeres son generalmente inferiores a los de los hombres. ¿Por qué ocurre así?

El punto de partida para la comprensión de esta situación es el papel tradicional, anterior al capitalismo, que se le impuso a las mujeres en el interior de la familia, como prolongación de su función natural de procreación, papel de cuidado y educación de los niños y de las tareas domésticas. Las mujeres, excluidas al principio del trabajo social y destinadas exclusivamente a las tareas domésticas privadas, fueron educadas y formadas en consecuencia. Cuando ellas se presentan en el mercado de trabajo, mujeres solteras o mujeres casadas empujadas por dificultades económicas en el seno de la familia, llegan a él sin cualificación, reducidas a efectuar ciertos trabajos no cualificados que les están reservados; el trabajo de un buen número de ellas está tan mal pagado que se presenta como un simple medio para aportar un suplemento a un ingreso familiar insuficiente y, como consecuencia de ello, son más vulnerables a las presiones a la baja.

En la familia tradicional, en la cual el hombre tiene un empleo como trabajador asalariado y la mujer está confinada al hogar en donde lleva a cabo las tareas familiares, el salario percibido solamente por el cabeza de familia debe permitir cubrir los gastos socialmente necesarios para su propio mantenimiento y el de su familia; debe corresponder a lo que ha sido definido como el valor de la fuerza de trabajo. Los desarrollos de la industrialización, que introdujeron y multiplicaron el trabajo de las mujeres igual que el de los niños, transformaron esta situación. Al no ser el cabeza de familia la única fuente del ingreso familiar, el valor de la fuerza de trabajo se encuentra repartido en varias fuerzas, con un efecto inevitable sobre el nivel salarial de cada uno [K, II, 481], principalmente sobre el de las mujeres y los niños. Con el trabajo de varios miembros de la familia, el ingreso familiar aumenta necesariamente, permitiendo el alcance de un nivel de vida más elevado, aunque el trabajo de las mujeres implica nuevos gastos por la compra de bienes y servicios anteriormente producidos por su trabajo en casa, y aumenta en consecuencia el valor de la fuerza familiar de trabajo. Pero, en sentido inverso, esta situación ejerce una presión a la baja sobre los salarios individuales de los miembros de la familia. Incluso reagrupados en el seno de una familia, cada uno de ellos, en el mercado de trabajo, se enfrenta individualmente al capital que siempre busca empujar los salarios a la baja y que lo alcanzará tanto más fácilmente cuanto la adición de los ingresos individuales dentro de la familia haya permitido que se eleve el ingreso familiar global. En estas condiciones, cada miembro de la familia es más vulnerable a las presiones que se ejercen en el sentido de una reducción salarial, y principalmente las mujeres y los niños cuyo trabajo se presenta tradicionalmente como el que simplemente viene a añadirse al trabajo del cabeza de familia para aportar un suplemento al ingreso familiar. Esta tendencia al ajuste a la baja de los salarios individuales en función de la norma que es el ingreso familiar, y su incidencia particular sobre el salario de las mujeres, permite comprender también la precariedad de las condiciones de existencia de las familias monoparentales, especialmente aquellas que están dirigidas por mujeres, cuyo número no ha dejado de crecer a lo largo de las últimas décadas.

Para ilustrarlo, supongamos que los gastos anuales medios de una familia de cuatro personas sean de 40.000 dólares y que una sola persona trabaja, sea el cabeza de familia, que gana un salario anual de 30.000 dólares. Este salario insuficiente empuja a otros miembros de la familia a trabajar, primero a la mujer, que por hipótesis encuentra un empleo remunerado de 20.000 dólares por año, y el primogénito de los dos niños, estudiante de secundaria, cuyo trabajo a tiempo parcial de 10 horas por semana durante el año escolar y de 30 horas semanales durante las vacaciones de verano le reportan 4.000 dólares por

año. El ingreso familiar se establece entonces en 54.000 dólares, o sea, 14.000 dólares por encima del valor de la fuerza familiar de trabajo. En esta situación relativamente favorable, se ejercen presiones a la baja sobre los salarios individuales, de manera que éstos se establecerán por ejemplo en 28.000, 17.000 y 3.500 dólares, para el hombre, la mujer y el adolescente respectivamente, y el ingreso familiar se establecerá en 48.500 dólares. Supongamos ahora que los gastos anuales de una familia monoparental de tres personas, un adulto y dos niños, sean de 24.000 dólares. Si el adulto es una mujer, su salario que es de 17.000 dólares no le permite cubrir los gastos familiares, aunque se añada el salario de uno de los niños que trabaje a tiempo parcial. Estas cifras tienen solamente un valor ilustrativo.

Por razones que tienen su origen en una tradicional supremacía social y familiar de los hombres, las mujeres asalariadas sufren bajo el capitalismo lo que se puede llamar una doble opresión: la que comparten con los hombres en tanto que asalariados que están enfrente del capital y la que les viene de la profunda desigualdad que está sancionada por las instituciones sociales y las leyes. Durante mucho tiempo, permanecieron confinadas a ciertas categorías de empleo y sólo tenían acceso a ciertas categorías de formación. Cuando accedían a empleos tradicionalmente masculinos, su salario, salvo excepción, seguía siendo inferior al de los hombres. El movimiento de emancipación de las mujeres, que se acentúa en el transcurso de la segunda mitad del siglo XX, ha emprendido una decidida batalla contra estas discriminaciones de las que, aunque se han dado pasos adelante, las mujeres son todavía objeto. Su objetivo es el de llegar a la igualdad de estatuto entre hombres y mujeres, a la plena participación de las mujeres en el trabajo social y en la vida económica y política, al mismo nivel que los hombres. La realización de este objetivo exige las condiciones materiales que permitan a las mujeres ejercer libremente su función natural de maternidad sin ser obligadas a la esclavitud doméstica. Es por esto que, además de las reivindicaciones de igualdad salarial (“a igual trabajo, igual salario”) y de acceso no discriminatorio al empleo⁹, se han planteado simultáneamente las reivindicaciones que reclaman la creación de un sistema completo de guarderías, la concesión de bajas de maternidad, el reconocimiento de los derechos al aborto, al divorcio, a la unión libre, etc.

Es importante subrayar que esta aspiración a la igualdad de derechos se afirma cada vez con más determinación al ir viendo la luz modificaciones en las relaciones entre los cónyuges dentro de la pareja, como la participación normal de los dos miembros de la pareja en el trabajo social y una distribución más igualitaria de las tareas domésticas entre ellos, y al ir multiplicándose las familias monoparentales. El cuestionamiento de la familia tradicional y del papel limitado que impone a las mujeres aparece como una condición de su emancipación económica y social.

Diferencias salariales entre países

Al ser diferentes las condiciones sociales en los diferentes países, resulta que el precio de la fuerza de trabajo es en general más elevado en los países más industrializados. Pero en términos relativos, es decir, cuando se relaciona con la plusvalía, es más elevado en los países menos industrializados [K, II, 685-686]; esto expresa el hecho de que la tasa de plusvalía,

9. En 1990, en Canadá, los progresos realizados en 70 años, desde 1920, seguían estando fuertemente limitados en materia de equidad salarial. Mientras que el salario anual medio de las mujeres equivalía al 54,6% del de los hombres en 1920 (4.100 frente a 7.500 dólares), en 1990 solamente alcanzaba el 60% (17.900 frente a 29.800 dólares).

pv/v, al reflejar un grado de productividad más elevado, es más elevada en los países industrializados. Como Marx nombra también a la tasa de plusvalía con el término de “tasa de explotación”, estamos en presencia de una situación bastante inesperada en la que la tasa de explotación es más elevada en los países desarrollados que en los países menos avanzados. Es necesario, claro está, tomar esta realidad por lo que es. Si los trabajadores de los países industrializados son más “explotados” que sus compañeros de los países subdesarrollados, en el sentido preciso que da la teoría marxista a este término, esto es la consecuencia de la abundancia de los medios técnicos con los que ellos se combinan en la producción. De ello se sigue que una parte inferior de su tiempo de trabajo es suficiente para reproducir su fuerza de trabajo, cuyo valor es sin embargo superior al de la fuerza de trabajo de los países subdesarrollados, y que los capitalistas de los países industrializados recogen una mayor plusvalía.

3. SALARIO POR TIEMPO-SALARIO POR RENDIMIENTO

A efectos de ilustración, en el capítulo 3 hemos supuesto que, para producir una semana de fuerza de trabajo de un individuo, los gastos socialmente necesarios son de 20 horas cuando se expresan en tiempo de trabajo y de 500 dólares cuando se expresan en unidades monetarias. Por tanto, se ha supuesto que el valor semanal de la fuerza de trabajo es igual a 20 horas o 500 dólares, y el capitalista que compra esta fuerza de trabajo mediante un salario de 500 dólares la paga a su valor. Quinientos dólares es el salario que él paga por la compra de una fuerza de trabajo que utilizará, por hipótesis, durante una semana de trabajo de 40 horas. Establecido sobre una base horaria, el salario semanal de 500 dólares por una semana de 40 horas es de 12,50 dólares la hora. Como hemos visto, al recibir el salario de 12,50 dólares por cada hora trabajada, las cosas se presentan como si el salario fuera el precio de su trabajo y no el de su fuerza de trabajo. Ocurre lo mismo en el caso del salario a destajo o por rendimiento, que sólo es una forma modificada del salario por tiempo. Aquí, el asalariado cuyo valor horario de su fuerza de trabajo es de 12,50 dólares y que debe asegurar una producción normal, por ejemplo, de 10 artículos por hora, recibe, si es pagado a su valor, un salario de 1,25 dólares por artículo producido, y su salario aparece aún más como el precio de su trabajo.

Salario por tiempo

En sus formas concretas de salario por tiempo y salario por rendimiento, el salario se establece en función del trabajo suministrado. Pareciera que el propio trabajo sea el producto intercambiado y que el salario sea el precio de una cierta cantidad de trabajo suministrado: 12,50 dólares por una hora de trabajo, 500 dólares por una semana, 26.500 dólares por año, etc. Pero el salario de 12,50 dólares por una hora de trabajo sólo es la forma con la que se presenta la fracción horaria del valor de la fuerza de trabajo, fracción que, multiplicada por el número de horas de una semana regular de trabajo, 40 horas en nuestra hipótesis, da los 500 dólares necesarios para cubrir las necesidades semanales del trabajador. Sin embargo, una vez establecido este salario la duración efectiva de la semana de trabajo puede variar a merced de la coyuntura económica o de las dificultades o éxitos pasajeros de tal o cual empresa. El salario semanal percibido podrá así separarse del valor semanal de la fuerza de trabajo.

Si el *salario por hora* se fija de tal manera que el capitalista no se obliga a pagar un jornal, o un salario semanal, sino únicamente las horas de trabajo en las cuales tiene a bien ocupar al obrero, podrá ocuparlo durante *menos tiempo* del que originariamente sirvió de base para estimar el salario por hora [...]. El capitalista puede ahora arrancar al obrero determinada cantidad de plustrabajo sin concederle el tiempo de trabajo necesario para su autoconservación. Puede anular toda regularidad de la ocupación y, según su comodidad, capricho e intereses momentáneos, hacer que el trabajo más monstruosamente excesivo alterne con la desocupación relativa o total [K, II, 664-665].

Si el trabajador solamente es ocupado durante un período de 20 horas semanales en lugar de 40 con el salario horario de 12,50 dólares, cobrará un salario que sólo le permitirá cubrir la mitad de sus gastos semanales básicos, la mitad del valor de su fuerza de trabajo. Él deberá tratar de completar la diferencia encontrando si es posible un segundo empleo. “Le pago por el trabajo que hace”, dirá el capitalista que, sin embargo, obtendrá de este trabajo de una duración reducida la fuente de una plusvalía sin la que desaparecería toda justificación para la continuación de sus actividades¹⁰.

Por el contrario, en período de actividad económica favorable la duración del trabajo podrá ser prolongada. Se pedirá al trabajador hacer horas extraordinarias y, la mayoría de las veces, las horas extraordinarias serán obligatorias. Las horas extraordinarias, en general, están asociadas a un suplemento de remuneración; se pagan como “hora y media” o como “dos horas”. En el ejemplo numérico precedente, supongamos que el trabajador haya suministrado a lo largo de la semana, más allá de sus 40 horas regulares, 10 horas de trabajo extraordinario pagadas como “hora y media”, es decir, a 18,75 dólares la hora en lugar de a 12,50. Su salario para esta semana prolongada es de $500+187,50=687,50$ dólares, un salario que se sitúa por encima de los 500 dólares que han sido establecidos como valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, este valor no es una cantidad fija y es legítimo considerar que debe aumentar con los gastos extraordinarios destinados a compensar el incremento de fatiga y de gasto de energía así como con los otros gastos ocasionados por una prolongación de 10 horas de la semana de trabajo. El incremento del valor de la fuerza de trabajo puede no elevarse hasta el nivel alcanzado por el salario que incluye la remuneración del tiempo extraordinario, caso en el cual el salario podrá elevarse temporalmente o de manera localizada por encima del valor. Pero se puede suponer que un hecho tal sería más bien excepcional. En efecto, serían poco clarividentes los empresarios que no evaluaran de manera global la masa salarial anual que están dispuestos a conceder a sus asalariados, incluyendo la parte de esta masa que deberá ser pagada como “hora y media” o “dos horas”. Por el contrario, se esforzarán para establecer la tasa horaria regular que permite quedarse en los límites de esta masa, teniendo en cuenta que si llega el caso ésta debe ser mayor en las situaciones de recurso a las horas extraordinarias. Por otra parte, se esforzarán en prever lo mejor posible la frecuencia con la que recurrirán al tiempo extraordinario, *a fortiori* si se trata de una práctica regular de la empresa.

En este último caso, el aumento sistemático de la duración de la semana de trabajo por las horas extraordinarias tiende a transformar la semana así prolongada en una nueva norma, estableciéndose la duración normal en, por ejemplo, 50 horas en lugar de 40. Las horas extraordinarias se presentan así como un medio privilegiado de extorsión de plusvalía

10. Véase a este respecto la sección del capítulo titulada “Reducción de la jornada de trabajo”.

absoluta. Las horas extraordinarias de trabajo y el plus que les está asociada dejan de aparecer para el trabajador como el medio de obtener un suplemento salarial. Se convierten más bien en el medio para compensar la insuficiencia de ingreso que le procura la semana normal de trabajo. Se empuja así al trabajador a trabajar horas extraordinarias.

La jornada laboral normal existe aquí como *fracción* de la jornada laboral real, y suele ocurrir que la última sea, durante todo el año, más larga que la primera. El aumento en el precio del trabajo al prolongarse la jornada laboral más allá de cierto límite normal, adopta [...] la forma de que el bajo precio del trabajo durante el llamado horario normal obliga al obrero, si quiere obtener un salario suficiente, a efectuar horas extras, mejor remuneradas [K, II, 666].

La prolongación del tiempo de trabajo, provocada por el “bajo precio del trabajo¹¹”, puede convertirse a su vez en la causa de tal bajada.

Si un hombre ejecuta el trabajo de 1½ o de 2 hombres, el flujo de trabajo aumenta aunque la oferta de las fuerzas de trabajo que se hallan en el mercado permanezca constante. La competencia que se genera de esta suerte entre los obreros, pone al capitalista en condiciones de reducir el precio del trabajo, y la baja de este precio le permite, a su vez, prolongar aún más el horario de trabajo [K, II, 668].

A lo largo de toda la historia del capitalismo, los trabajadores han emprendido numerosas batallas contra las horas extraordinarias y particularmente contra la práctica patronal de imponerlas como obligatorias. Sus reivindicaciones han tomado diversos contenidos, yendo desde su eliminación completa hasta la aceptación de su uso sobre una base voluntaria y no obligatoria. Estas reivindicaciones han estado vinculadas naturalmente a las reivindicaciones de reducción de la duración “normal” del trabajo. Estas últimas se inscriben, a su vez, en una perspectiva más general, la del reconocimiento del derecho al trabajo para todos y todas, y la de la eliminación del desempleo, cuya amplitud se agrava por el recurso a las horas extraordinarias. Así, en diversas ocasiones se ha formulado la reivindicación de disminución de la semana de trabajo sin reducción de salario, como manera de repartir el trabajo disponible total entre el conjunto de los trabajadores y de vincular así a trabajadores y desempleados en una lucha común. Aunque se base en la capacidad material de la sociedad para realizar tal objetivo a partir de los continuos progresos de los conocimientos técnicos, ni que decir tiene que esta reivindicación se opone frontalmente a la necesidad del capital de fructificar y que se ha encontrado con una resistencia feroz. Con el desarrollo masivo del desempleo en el transcurso de las últimas décadas del siglo XX, la perspectiva del reparto del trabajo como solución al desempleo ha sido objeto de un renovado interés. Se han planteado diversas fórmulas, particularmente por parte de Guy Aznar [1993], quien propone compensar (totalmente o en parte) la pérdida salarial causada por la reducción del tiempo de trabajo por medio de un “segundo cheque”, de indemnización del reparto del trabajo, abonado por el Estado a los asalariados. El financiamiento de esta indemnización provendría principalmente de la reducción de los costos del seguro de desempleo y de la asistencia social así como de un aumento de los ingresos fiscales.

11. Todavía Marx utiliza aquí la expresión “precio del trabajo” en el sentido de “precio de la fuerza de trabajo”.

El recurso sistemático de los capitalistas a las horas extraordinarias y su determinación de imponerlas como obligatorias dejan pocas dudas en cuanto a las ventajas que obtienen de ellas. A partir de un cierto umbral, siempre será más beneficioso para ellos hacer trabajar mucho tiempo más a un número inferior de asalariados regulares que aumentar este número. Serán así economizados los costos de la formación de una nueva mano de obra, pero sobre todo los otros “costos salariales”, como las contribuciones patronales a los diversos regímenes de protección social (seguro de desempleo, seguro de enfermedad, salud y seguridad en el trabajo). La voluntad de eludir el pago de estas contribuciones, al igual que los aumentos salariales vinculados a la antigüedad del personal regular, ha llevado a los empresarios a recurrir cada vez más, paralelamente al trabajo extraordinario de los empleados regulares, al uso del trabajo a tiempo parcial, del trabajo “contratado” por períodos de tiempos determinados y a la subcontratación. La multiplicación de estas diversas formas de “trabajo precario”, efectuado por mano de obra no sindicada, mal pagada, que no disfruta de ninguna seguridad de empleo y privada de ventajas sociales, es un desarrollo destacado de la segunda mitad del siglo XX en el conjunto del mundo capitalista. Evidentemente este desarrollo ha tenido una incidencia negativa determinante sobre las condiciones generales de trabajo de los asalariados regulares.

Salario por rendimiento

El salario por tiempo sólo se determina por su duración. El control de la *intensidad* del trabajo exige en este caso la *vigilancia* del capitalista o de una persona interpuesta, el capataz, encargado de vigilar que no haya pausas imprevistas o no autorizadas y que el trabajo sea ejecutado al mejor ritmo posible. En ciertos casos, como en las cadenas de montaje, una parte de esta vigilancia está asegurada por el propio proceso de producción, es decir, por su ritmo que es el mismo para todos; la capacidad de suministrar de manera sostenida la intensidad de trabajo exigido por el ritmo de la producción es la condición de acceso al trabajo y al salario que él impone, aunque éste continúe siendo determinado cuantitativamente sólo por su duración. En el caso del salario a destajo o por rendimiento, no es tanto la duración del trabajo, sino su intensidad y la cantidad de su producto las que determinan el salario ganado; la vigilancia de la producción es en gran parte ejercida por el propio producto.

La *calidad del trabajo* está controlada aquí por la obra misma, que debe poseer la calidad media para que se pague íntegramente el precio de cada pieza. El pago a destajo se convierte, en este sentido, en fuente abundantísima de descuentos salariales y fullería capitalista.

Esta forma de pago brinda al capitalista una medida rigurosamente precisa de la *intensidad del trabajo*. Sólo el tiempo de trabajo que se encarna en una cantidad de mercancías determinada previamente y fijada por la experiencia, cuenta como *tiempo de trabajo socialmente necesario* y se lo remunera como tal [...].

Como la calidad e intensidad del trabajo están controladas aquí por la forma misma del salario, ésta vuelve superflua gran parte de la *vigilancia del trabajo* [K, II, 673-674].

A partir de un rendimiento definido como normal, el interés del trabajador es intensificar su trabajo de cara a superar la norma y obtener de ella el plus salarial que le está asignada. Una vez alcanzado el nivel en que la norma es superada regularmente, inevitablemente ésta

tenderá a ser reajustada al alza; el trabajador tendrá que incrementar aún más la intensidad de su trabajo para poder beneficiarse de los pluses asociados a la superación de una norma más difícil de alcanzar. El salario por rendimiento empuja a cada trabajador a ver la esperanza de una mejora de su situación económica únicamente en su esfuerzo individual para producir el máximo, para superar la producción de sus colegas de trabajo, para rivalizar con ellos. Pero la elevación del salario individual de los trabajadores más productivos por encima del salario medio no da ninguna garantía en cuanto a la elevación de este salario medio. Más bien se puede pensar que esté tenderá a deprimirse, que los trabajadores, en competencia entre ellos y enfrentándose de forma dispersa a su empleador, sufrirán los efectos negativos de su acción individual, tanto en el plano salarial como en el de sus condiciones generales de trabajo.

El salario por rendimiento, que impone a los trabajadores una tensión permanente de su capacidad productiva, tiene efectos nefastos sobre su salud (fatiga crónica, *stress*, agotamiento o *burn out*, depresiones nerviosas, etc.). El efecto combinado de un nivel elevado de fatiga general y de mantenimiento, a pesar de todo, de un ritmo rápido de trabajo para superar las normas fijadas entraña también un aumento sensible de los riesgos de accidentes de trabajo. Estos riesgos son tanto más elevados cuanto los trabajadores estén empujados a ser menos rigurosos en la observación de las reglas de seguridad, forzados como están a “asumir los riesgos” a fin de acabar el mayor trabajo posible por unidad de tiempo.

La búsqueda de los medios para extraer el rendimiento máximo de la capacidad productiva del trabajo ha dado origen a una disciplina conocida con el nombre de “organización científica del trabajo”, cuyo fundador fue el ingeniero estadounidense Frederick Winslow Taylor. Ya ha sido tratado en la sección 3 del capítulo 4 que ha puesto en evidencia su principio fundamental, esto es, la separación completa de las tareas de concepción y ejecución, correspondiendo las primeras únicamente a la dirección y estando prescritas las segundas a los trabajadores según estrictas directrices. La organización científica del trabajo o “taylorización” del trabajo consiste en descomponer el proceso de trabajo en etapas precisas, dividir cada etapa en sus componentes más simples y más susceptibles de ser medidos (alargar el brazo, girarse, aplicar presión, desplazar el pie alrededor de la clavija, dar un paso de lado, inclinarse, agacharse, etc.), traducir cada tarea en reglas estrictas, determinar con la mayor precisión posible el tiempo normal requerido para llevarlas a cabo, identificar las operaciones consideradas inútiles con vistas a eliminarlas, etc. El cálculo de las normas a alcanzar puede establecerse así con precisión.

Se comprenderá fácilmente que el *pago a destajo* haya sido descrito por Marx como “la forma del salario más adecuada al modo de producción capitalista” [K, II, 678]. Sin embargo, ironías del destino, el salario por rendimiento se convirtió, en la URSS de los años treinta, bajo el régimen de militarización del trabajo impuesto por Stalin, en el medio privilegiado para incrementar la producción a través de lo que se llamó la “emulación socialista”. Se instituyó el sistema del “estajanovismo”, del nombre del minero Stajanov, cuyas proezas de rendimiento erigidas en modelo a seguir debían servir para estimular el entusiasmo en el trabajo. El sistema de la “emulación socialista” basado en el pago a destajo, menos brutal tras la muerte de Stalin en 1953, se perpetuará sin embargo en la URSS como en el conjunto de los países del Este hasta el derrumbamiento de estos regímenes a partir de 1989.

4. PROGRESO TÉCNICO Y DESVALORIZACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

Como hemos visto al principio de este capítulo¹², el valor de la fuerza de trabajo está influido, como el de cualquier otra mercancía, por la evolución de la productividad que reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. La reducción de los costes de producción de los bienes que entran en el consumo corriente de la fuerza de trabajo entrañaría una disminución de su valor si el abanico de los bienes de consumo corriente no se ampliara con la evolución del nivel de vida tradicional. Se produciría una desvalorización de la fuerza de trabajo, un descenso del salario nominal, sin que, no obstante, el salario real bajara, al encontrarse los mismos bienes disponibles desde entonces a menor precio. Otras formas de desvalorización de la fuerza de trabajo son también la consecuencia del progreso técnico y del crecimiento de la productividad. La transformación del proceso de producción por la introducción de nuevos métodos de organización del trabajo y por la mecanización de las tareas provoca desplazamientos, reorientaciones, hace inútiles las funciones previamente ejercidas por ciertos tipos de fuerza de trabajo que, por ello, pierden su razón de ser, dejan de ser socialmente necesarios. El tiempo de trabajo necesario para su producción se convierte en nulo a escala de la sociedad. Ellas se ven sustraídas de todo valor.

La desvalorización, que en este caso es completa, puede ser sólo parcial, cuando se desplaza la fuerza de trabajo hacia una tarea de nivel inferior que da derecho a un salario inferior. Según la amplitud del cambio introducido, los trabajadores se enfrentan a despidos, son trasladados a puestos peor remunerados o forzados a emprender una revalorización de su fuerza de trabajo por la vía del reciclaje, es decir, por la adquisición de una nueva formación, de la que las más de las veces deben asumir sus gastos.

Una desvalorización parcial de la fuerza de trabajo puede ser también el resultado de la mejora de las condiciones de su formación como, por ejemplo, la reducción del número de años socialmente necesarios para acceder a determinado nivel de cualificación (básica, secundaria, bachillerato, carpintería, gestión de sistemas informatizados, asistencia médica, etc.). En Quebec, el programa de estudios escolares se redefinió a finales de los sesenta para que condujera a un Diploma de Estudios Colegiales (DEC) al término de 13 años de estudio (6 años de primaria, 5 de secundaria y 2 de bachillerato), en lugar de un programa que anteriormente conducía a un Bachillerato en Artes (BA) al término de 15 años de estudios¹³. El número de años socialmente necesarios para la obtención de una cualificación de nivel de bachillerato disminuye en dos años; habiendo disminuido otro tanto por consiguiente el valor de la fuerza de trabajo que tiene este tipo de cualificación. En consecuencia, el gobierno decretó en 1972 que a los enseñantes, cuya clasificación en la escala salarial estaba determinada entre otros factores por su número de años de escolaridad, se les verían reconocidos no más de 15 años de escolaridad, pero solamente 13 por su cualificación de nivel de bachillerato. La fuerza de trabajo de los enseñantes que habían obtenido el Bachillerato en Artes en el antiguo sistema sufría una desvalorización, se reajustaba a la baja en función de la nueva norma social.

12. Véase la sección titulada "La determinación social del salario".

13. La obtención del DEC exige en realidad dos años de estudio en el sector "general", que lleva a la continuación de los estudios en el nivel universitario, pero tres años en el sector "profesional" que da una formación terminal orientada hacia el mercado de trabajo. El sector general es el que sucede al antiguo programa conducente al BA.

En el transcurso de la historia del desarrollo del capitalismo, los trabajadores han reaccionado, en ocasiones violentamente, ante las consecuencias del progreso técnico, siendo los ejemplos más contundentes los saqueos de máquinas en la época de la Revolución industrial. Comentando estos actos desesperados de trabajadores reducidos al paro y a la miseria que dirigen espontáneamente su revuelta contra las máquinas, Marx escribe:

Se requirió tiempo y experiencia antes que el obrero distinguiera entre la *maquinaria* y su *empleo capitalista*, aprendiendo así a transferir sus ataques, antes dirigidos contra el *mismo medio material de producción*, a la *forma social de explotación* de dicho medio [K, II, 523].

La voluntad de prevenirse contra los cambios técnicos que abren la posibilidad material de una mejora de las condiciones de vida, pero que, en el régimen capitalista, deben servir en primer lugar para aumentar las ganancias del capital, se expresa con la forma de múltiples reivindicaciones del movimiento obrero que dirige sus esfuerzos a afirmar el reconocimiento del derecho al trabajo: negociación de los cambios tecnológicos, reciclaje y perfeccionamiento a expensas del empresario, reasignación a otro empleo sin pérdida de salario, acceso a la jubilación anticipada sin pérdida de ventajas para los trabajadores de más edad, indemnización salarial en caso de despido.

A las desvalorizaciones, parciales o totales, que expresan de diversas maneras la evolución del progreso técnico, se añade la depreciación realizada por las reorganizaciones administrativas que tienden a abolir las cualificaciones y oficios específicos y a instaurar la polivalencia y la movilidad entre las tareas. Polivalencia y movilidad son solamente una de las dimensiones de la flexibilidad general de las condiciones de trabajo reclamadas por la patronal en el contexto de las nuevas formas de organización y de control de la producción como la “calidad total” y el “justo a tiempo”, introducidas a lo largo de los últimos veinte años del siglo XX. Particularmente tienen como consecuencia la aplicación de nuevas normas de clasificación de los trabajadores en la escala salarial, cuyo objetivo manifiesto es el abandono del reconocimiento de las cualificaciones y la nivelación a la baja de una estructura salarial que se dirige a adaptarse a las necesidades de rentabilidad de la empresa. En este caso se trata de una *depreciación* de la fuerza de trabajo provocada por la pérdida de cualificación y no de una *desvalorización*. Efectivamente existe una reducción del salario, es decir, del *precio* de la fuerza de trabajo cualificada *bajo su valor*, que no ha cambiado puesto que las condiciones de su producción no han sido modificadas. La polivalencia se presenta como un medio de humanizar el trabajo, de hacerle más estimulante liberándole de los marcos estrechos del oficio tradicional para implicarlo, llegado el caso, en la participación en la solución de los problemas generales de la empresa y en una búsqueda colectiva de su mayor bienestar. Como hemos visto en el capítulo precedente, esta gestión participativa tiene como verdadero objetivo el de debilitar la capacidad de resistencia colectiva de los trabajadores y el de apartarlos de la acción autónoma que deben llevar para la defensa de sus propios intereses asociándoles a la lógica patronal de la competencia entre empresas.

Como hemos visto, la cualificación de la fuerza de trabajo es el resultado de la formación recibida previamente al ejercicio del trabajo y de la experiencia adquirida a lo largo de años de trabajo. Esto explica las diferencias salariales no solamente entre los oficios y profesiones o entre las categorías de empleo, sino en el interior mismo de las categorías de empleo en función de la antigüedad. El abandono del reconocimiento de las cualificaciones incluye

por tanto los intentos de no reconocimiento, parcial o total, de la experiencia acumulada. Veremos, por ejemplo, como una empresa estable desde hace mucho tiempo que tiene empleado personal que incluye muchos trabajadores con antigüedad y cuyos salarios reflejan esta antigüedad, esgrime la amenaza de un cierre y hace un llamamiento a sus empleados para que acepten abandonar sus pluses de antigüedad como medio para afirmar la posición competitiva de la empresa cara a un nuevo competidor llegado al mercado, cuyos costos salariales son inferiores porque su personal no cuenta con ninguna antigüedad. De una manera menos radical, veremos a los empresarios tratar de reducir el peso de la experiencia pasada recurriendo, por ejemplo, a un sistema de ponderación que concede a los años de experiencia un peso tanto más débil cuanto más años hacia atrás se consideren.

5. EL PAPEL DE LOS SINDICATOS

En la organización de la resistencia a estos ataques del capital que cuestionan las conquistas salariales y el derecho al trabajo, el reagrupamiento de los trabajadores en sindicatos es, en opinión de Marx y Engels, una necesidad, ya que la única fuerza social de los trabajadores son su número y su acción¹⁴. “Centros organizativos” de la clase obrera e instrumentos de defensa de sus intereses cotidianos, deben “servir también de palanca” en su lucha contra la fuerza política del capital, puesto que “su movimiento económico y su acción política se hallan inseparablemente unidos¹⁵”. Es necesario que “de los movimientos económicos separados de los obreros” surja “un movimiento *político*, es decir un movimiento de la *clase*, cuyo objeto es que se dé satisfacción a sus intereses en forma general¹⁶”.

Este movimiento sólo puede desarrollarse si la clase obrera en tanto que clase “se constituye en partido político aparte”, en oposición a todos los partidos de las clases poseedoras¹⁷. Ya se han hecho diversas menciones a esta necesidad, particularmente en el capítulo 4. Para Marx y Engels, no debe levantarse ningún obstáculo para la realización de este objetivo, no debe imponerse ningún prerrequisito dogmático que tendría como efecto impedir la adhesión del mayor número. “Es mucho más importante que el movimiento se extienda, progrese regularmente, tome raíz y reagrupe los más amplios componentes de la clase obrera [...] que verle partir y progresar sobre la base de un programa teóricamente perfecto¹⁸”.

Sin embargo, los sindicatos, artesanos de la construcción de su “brazo político”, nunca deben quedar situados bajo su dependencia; “hacerlo sería darles un golpe mortal¹⁹”. De ninguna manera deben reducirse a ser una correa de transmisión del partido. Éste es sin embargo el papel trágico al que fueron reducidos, en nombre del marxismo y del socialismo,

14. Véase particularmente la Resolución de la Asociación Internacional de Trabajadores (AIT), elaborada por Marx y adoptada en el I^{er} congreso de la AIT en Ginebra en 1866 [Marx-Engels, Internac., Manifiesto de la AIT, 7 e Instrucciones para el Congreso de Ginebra de la AIT en 1866, 20].

15. Resolución de la AIT sobre la acción política, elaborada por Marx y adoptada por la Conferencia de Londres de la AIT en 1871 [Internac., 129].

16. Carta del 23 de noviembre de 1871 de Marx al militante estadounidense de origen alemán Friedrich Bolte [Cartas, 471 e Internac., 617].

17. Resolución de 1871 de la AIT sobre la acción política [Internac., 129].

18. Carta de Engels del 28 de diciembre de 1886 a la militante estadounidense Florence Kelly [Marx-Engels; Amer., 166].

19. La cita procede de una conversación entre Marx y el tesorero del Sindicato general de los obreros metalúrgicos alemanes, J. Hamann, que tuvo lugar el 30 de septiembre de 1869 y de la que se publicó un resumen en el *Volksstätt* del 17 de noviembre del mismo año. Un extracto de dicha conversación aparece reproducido como anexo en la versión francesa de *Trabajo asalariado y capital* (seguida de *Salario, precio y ganancia*) publicada por Éditions sociales en 1969, de donde se ha tomado el fragmento citado (p. 120).

en los regímenes estalinistas en los que el partido de la burocracia parasitaria y totalitaria, el partido único, reclamándose de manera completamente fraudulenta de los principios del marxismo, detentaba el monopolio del poder político.

El análisis del salario presentado en este capítulo será completado en la sección 5 del capítulo siguiente que estudia los efectos de la acumulación del capital en el empleo y los salarios.

CAPÍTULO VI

Acumulación del capital

1. MARCO DE ANÁLISIS

Al principio del capítulo 3 se ha presentado al capital como expresión de un proceso ininterrumpido de valorización, de persecución del enriquecimiento como fin en sí mismo. El dinero en tanto que capital, representado por la circulación D-M-D', tiene como finalidad el incremento constantemente renovado del valor.

En D-M-D', el dinero es el punto de partida y el punto de llegada. Solamente es *adelantado* y debe *volver* en cantidad superior a la cantidad anticipada. A su vez, D' debe ser adelantado de cara a producir un valor mayor y así sucesivamente. En tanto que capital, el dinero no tiene otro destino que fructificar.

Como hemos visto, la fuente de la fructificación del capital es el consumo de un valor de uso particular, el trabajo vivo, el cual sólo puede existir con la forma de fuerza de trabajo ofertada en tanto que mercancía por el trabajador "libre". La relación particular que vincula al poseedor del capital y al poseedor de la fuerza de trabajo vivo ha sido el objeto del capítulo 3, que está centrado en el proceso de creación de la plusvalía. Esta relación se descompone en dos actos separados, la compra de la fuerza de trabajo por el capital por un salario determinado, acto que se desarrolla en la circulación simple, y el uso de la fuerza de trabajo por el capital que se manifiesta comprador de ella, acto que tiene lugar fuera de la circulación, en la actividad productiva, y cuyo resultado es la creación de un nuevo valor.

El capítulo 3, que constituye una etapa decisiva en la comprensión de la naturaleza del capital, debe completarse ahora con el análisis de la acumulación del capital. La producción de la plusvalía, que en un primer momento y para las necesidades de la investigación ha sido considerada como una operación estática aislada, separada del marco dinámico del movimiento circulatorio permanente del capital, ahora debe ser situada de nuevo en este

cuadro dinámico. La observación de la instantánea fotográfica de la producción del valor debe completarse con la visión de la película de su reproducción ininterrumpida.

El movimiento circulatorio del capital D-M-D', en el que se va a situar nuevamente a la producción de valor y de plusvalía como uno de sus momentos constitutivos, comprende tres fases sucesivas:

- una primera, que consiste en convertir una suma de dinero en mercancías (medios de producción y fuerza de trabajo); esta fase se desarrolla en el mercado, en la esfera de la circulación;
- una segunda, la fase de la producción, que consiste en utilizar la fuerza de trabajo y los medios de producción en la producción de nuevas mercancías que poseen un valor superior al de sus elementos constitutivos, conteniendo una plusvalía que se añade al valor del capital adelantado;
- una tercera, la de la venta de las nuevas mercancías o transformación de su valor en dinero; completada esta tercera fase, el dinero está en condiciones de comenzar un nuevo ciclo.

Por consiguiente, en estas tres fases de la circulación del capital se desarrollan sucesivamente las operaciones de compra, de producción y de venta, las cuales deben efectuarse normalmente ya que si no el ciclo se rompe y el capital deja de incrementarse. Dos de estas operaciones tienen lugar en la esfera de la circulación y la otra en la esfera de la producción. Por tanto, el análisis de las condiciones de la acumulación del capital deberá hacerse, para que quede completado, tanto desde el ángulo de la circulación como desde el ángulo de la producción. En un primer momento, Marx supone que se realizan las condiciones necesarias para la acumulación en el plano de la circulación (lo que supone que la compra y, sobre todo, la venta de las mercancías tiene lugar normalmente) para *estudiar la acumulación exclusivamente desde el punto de vista de la producción*.

La primera condición de la acumulación consiste en que el capitalista haya conseguido vender sus mercancías y reconvertir en capital la mayor parte del dinero así obtenido. En lo que sigue, damos siempre por supuesto que el capital recorre de manera normal su proceso de circulación. El análisis más detallado de este proceso corresponde al libro segundo [K, II, 692¹].

Por otra parte, en la realidad concreta estas operaciones que se suceden en las esferas de la circulación y de la producción hacen intervenir a las diversas fracciones del capital social global (capital industrial, capital comercial, capital financiero) que, todas ellas, reivindican, con la forma de ganancia, una parte de la plusvalía total producida.

El capitalista que *produce* el plusvalor, es decir, el que directamente succiona de los obreros trabajo impago y lo fija en mercancías, es por cierto el primer apropiador, pero en modo alguno el propietario último de ese plusvalor. Posteriormente tiene que *compartirlo* con capitalistas que desempeñan otras funciones en el conjunto de

1. El subtítulo del libro II de *El capital* es "El proceso de circulación del capital". En la presente obra, las cuestiones tratadas en el libro II son discutidas en los capítulos 7 y 8.

la producción social, con los terratenientes, etc. El plusvalor, pues, se *escinde* en varias partes. Sus fracciones corresponden a diversas categorías de personas y revisten *formas* diferentes e independientes entre sí, como ganancia, interés, ganancia comercial, renta de la tierra, etc. [K, II, 691-692].

Pero este fraccionamiento, prosigue Marx, no cambia ni la naturaleza de la plusvalía ni las condiciones en las que se convierte en la fuente de la acumulación. Por tanto, en esta fase conviene continuar considerando al capital como capital social global (capital en general o capital abstracto), haciendo abstracción de sus componentes reales y, en consecuencia, de considerar a la plusvalía (es decir, a la ganancia en general o ganancia abstracta) independientemente de su distribución con la forma de ganancias particulares entre los capitalistas individuales que poseen estas fracciones del capital social global.

No hemos de examinar estas *formas transmutadas del valor* antes del libro tercero² [...] No nos detenemos más en el retorno del capitalista al mercado o en las nuevas formas que se adhieren al capital en la esfera de la circulación, ni tampoco en las condiciones concretas de reproducción ocultas bajo esas formas. Por otra parte, el productor capitalista cuenta para nosotros como propietario de *todo* el plusvalor o, si se quiere, como representante de todos sus copartícipes en el botín [K, II, 692].

El nivel de abstracción con el que se efectúa el análisis de la acumulación del capital sigue siendo el del capital en general o capital abstracto al que se enfrenta el trabajo en general o trabajo abstracto, fuente de plusvalía, es decir, de ganancia en general o ganancia abstracta. Se trata, como explica Marx, de aplazar para más tarde todo lo que “vela la *forma básica simple* del proceso de acumulación”, de dejar de lado previamente las formas concretas de existencia del capital que “ocultan el juego interno de su mecanismo” [K, II, 693].

Por tanto, la acumulación del capital, tal como Marx la aborda en el libro I de *El capital*, será estudiada en este capítulo:

- solamente en el plano de la producción, suponiendo resuelto el problema de la venta,
- en el plano del capital social global.

2. PRODUCCIÓN Y REPRODUCCIÓN

Cualquiera que sea el marco social en el que tiene lugar, la producción debe ser continua, renovarse constantemente. Toda sociedad, para perpetuarse, debe reconstituir periódicamente su capacidad productiva, reproducirla. Debe reemplazar los medios de producción consumidos, utilizados, usados parcial o completamente en la producción, conservar y renovar su fuerza de trabajo. Por lo menos debe mantener su riqueza social, o, mejor aún, aumentarla.

Considerado desde el punto de vista de una interdependencia continua y del flujo constante de su renovación, todo proceso social de producción es al propio tiempo

2. En la presente obra veremos el reparto de la plusvalía en el capítulo 9.

proceso de reproducción [K, II, 695].

La reproducción es *simple* si solamente mantiene la capacidad productiva, sin incrementarla ni disminuirla. Es *ampliada* si la capacidad existente no simplemente se reconstituye, sino que se aumenta.

Todo proceso de producción es al mismo tiempo proceso de reproducción. Esta cuestión es puramente técnica, por ser cierta de cualquier proceso de producción, independientemente de la relación social en la que se desarrolle. Si la producción tiene lugar en el régimen capitalista, la reproducción posee también, naturalmente, la forma capitalista. Exactamente de igual manera que la producción capitalista es esencialmente producción de plusvalía³ y que la producción material o producción de valores de uso sólo sirve de medio para la realización de este objetivo, la reproducción capitalista es esencialmente reproducción ampliada del capital, y la reproducción de sus elementos materiales (medios de producción y fuerza de trabajo) sólo sirve de medio para la realización de este objetivo.

En tanto que incremento periódico del valor adelantado como capital, la plusvalía adquiere la forma de un ingreso que proviene del capital. Si el capitalista consume completamente este ingreso, solamente podrá tener una reproducción simple del capital adelantado, que continuará funcionando sin aumentar, prosiguiendo la producción en la misma escala. Si el capitalista sólo destina una parte de este ingreso a su consumo personal y transforma el resto en capital, habrá reproducción ampliada del capital. El nuevo capital vendrá a añadirse al antiguo; se repartirá entre capital constante y capital variable dando lugar a un incremento de la capacidad productiva y al empleo de fuerza de trabajo suplementaria. Esta *transformación de la plusvalía en capital* es lo que Marx designa como la *acumulación del capital*.

Reproducción simple

La reproducción simple sólo puede, a lo sumo, representar una situación temporal de la reproducción capitalista, una situación de estancamiento que eventualmente debe dejar el sitio a una reanudación de la acumulación, es decir, de la reproducción ampliada que expresa el movimiento circulatorio D-M-D'. Sin embargo, ella permite evidenciar los rasgos característicos fundamentales del movimiento del capital que resultan de la simple renovación continua del proceso de reproducción y que permanecían ocultos cuando la producción era estudiada bajo su aspecto de acto aislado.

1) Reproducción del adelanto capitalista

Al principio de cada período de producción el capitalista compra los medios de producción y la fuerza de trabajo. Efectúa sus pagos con la ayuda de sumas de dinero que adelanta como capital constante y capital variable. Que el salario sólo se pague al final de la semana o de la quincena de trabajo y no al principio no cambia en nada el carácter de adelanto del salario, es decir, del capital variable. Por otra parte, que el capital obtenga un crédito que le permita pagar más tarde las mercancías compradas (medios de producción) tampoco cambia en nada el carácter de adelanto del capital constante. La propia masa de mercancías producida sólo podrá ser vendida mucho más tarde y esta venta, en ciertos casos, podrá

3. Es decir, producción para la ganancia. Véase el sentido de la expresión "la plusvalía es el producto específico del capitalismo" en la última sección del capítulo 3.

no cubrir más que una parte de lo adelantado, es decir, de los gastos efectuados para hacer posible la producción.

¿De dónde vienen los fondos de los que el capitalista toma las sumas que él adelanta? Indudablemente, la renovación continua de la producción le permite reconstituir periódicamente estos fondos mediante los ingresos a los que la actividad productiva da lugar. Pero, antes de poder renovarse periódicamente, ha sido preciso que este proceso tenga un comienzo, que el capitalista adelante al principio el dinero que poseía previamente, el dinero acumulado como fruto, por ejemplo, de su trabajo personal y del ahorro que había realizado, o como resultado de la lucha competitiva e incluso del pillaje y la violencia que caracterizaron el período histórico de la *acumulación primitiva*, período sobre el que será necesario volver. Por supuesto, el dinero invertido por el capitalista puede ser el dinero que ha pedido prestado a los bancos o a otros establecimientos financieros, o que ha obtenido mediante la emisión de acciones en el mercado bursátil. Actúa entonces como representante de los proveedores de los fondos que han realizado una acumulación previa. Pero, cualquiera que sea la manera a través de la cual haya sido acumulado el capital inicial, este capital habrá sido completamente renovado al término de un período más o menos largo. En situación de reproducción simple, en la que la plusvalía es consumida en su totalidad por el capitalista, un capital de 1.000 dólares que produjera cada año una plusvalía de 200 dólares quedaría reconstituido así en 5 años.

Que el capitalista se figure que él consume el producto del trabajo impago ajeno, el plusvalor, y que conserva el capital originario, no puede modificar absolutamente en nada la realidad de las cosas. Una vez transcurrido cierto número de años, el valor de capital que poseía iguala a la suma del plusvalor apropiada sin equivalente durante esos mismos años, y la suma de valor consumida por él al valor de capital originario.

Ni un solo átomo de valor perteneciente a su antiguo capital sigue existiendo. Prescindiendo por entero de toda acumulación, pues, la mera continuidad del proceso de producción, o la reproducción simple, al cabo de un período más breve o más dilatado transforma necesariamente todo capital en *capital acumulado o plusvalor capitalizado*. Aun cuando al ingresar al proceso de producción ese capital fuese propiedad adquirida a fuerza de trabajo personal por su empleador, tarde o temprano se convierte en *valor apropiado sin equivalente, en concreción material*, ya sea en forma dineraria o de otro tipo, de *trabajo ajeno impago* [K, II, 699-700].

2) Reproducción de la relación social capitalista

El adelanto capitalista, que era el *punto de partida* de la *producción* considerada bajo su aspecto de acto aislado, se convierte en el *resultado* constantemente renovado de la *reproducción*. Como podía esperarse, lo mismo ocurre con la propia relación social capitalista. Como hemos visto en el capítulo 3, la condición esencial del capital es el trabajo asalariado encarnado en la persona del trabajador libre excluido de la propiedad de los medios de producción y obligado a ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado en tanto que mercancía. La separación entre el productor directo que es el trabajador libre y el producto de su trabajo es el punto de partida de la producción capitalista. Pero esta separación se reproduce constantemente por la renovación continua de la producción. El trabajador sale de la producción como ha entrado a ella, simplemente reproducido como fuente de creación de valores para otro y dispuesto a ser utilizado de nuevo con los mismos fines en el período siguiente. Su trabajo, el valor de

uso que cede al capitalista a cambio del salario que se le paga, se combina con los medios de producción, también comprados por el capital, para realizarse en producto que “se aleja constantemente de él bajo la *forma del capital*” [K, II, 698].

Como el proceso de producción es, al mismo tiempo, proceso de consumo de la fuerza de trabajo por el capitalista, el producto del obrero no sólo se *transforma* continuamente en *mercancía*, sino además en *capital*: valor que succiona la fuerza creadora de valor [...] El proceso capitalista de producción considerado en su interdependencia o como proceso de reproducción, pues, no sólo produce mercancías, no sólo produce plusvalor, sino que produce y reproduce la *relación capitalista* misma: por un lado *el capitalista*, por el otro *el asalariado* [K, II, 701, 712].

3) *El salario, elemento de la reproducción del capital*

Como es sabido, toda producción es el resultado de un consumo de medios de producción y de fuerza de trabajo. Este consumo, sin el que la producción no tendría lugar, es un *consumo productivo*, como hemos visto en la sección de la Introducción que trata de las relaciones entre producción, distribución, intercambio y consumo. Cuando no se trata ya de la producción simple de mercancías, sino de la producción para el capital, el carácter productivo del consumo está determinado por su aptitud para conservar e incrementar el valor, tal como lo hemos visto, esta vez en la sección del capítulo 3 titulada “La fuente de crecimiento del capital”. El consumo productivo que alimenta y mantiene el movimiento circulatorio D-M-D’, se ha distinguido en dicha sección del *consumo improductivo* que es el consumo final o consumo individual, característico de la circulación simple M-D-M, por la que el dinero simplemente se gasta en valores de uso de manera improductiva, fuera de la circulación.

Desde este punto de vista, los gastos de capital constante y capital variable para la compra de medios de producción y fuerza de trabajo son para el capitalista gastos destinados a un consumo productivo, un consumo cuyo objetivo es el incremento del valor. Por el contrario, sus gastos personales para la compra de bienes de consumo final son gastos improductivos. A primera vista son iguales que los gastos de consumo final del trabajador. Sin embargo, las cosas se presentan desde otro ángulo si no se considera ya el acto de producción aislado en el que se enfrentan el trabajador y el capitalista individuales, sino la producción capitalista en su reproducción continua y las relaciones que se establecen entre la clase capitalista y la clase obrera. Al destinar una parte de su capital a la compra de fuerza de trabajo, explica Marx, el capitalista mata dos pájaros de un tiro; no solamente gana lo que recibe del obrero, sino también de lo que él le da a éste [K, II, 704-705]. En efecto, el salario que él ha pagado mediante su capital variable y que el trabajador utiliza para la compra de bienes de consumo final es la fuente de la reproducción de la fuerza de trabajo y como tal un elemento de la reproducción del capital.

Dicho consumo [el consumo individual de la clase obrera] es por consiguiente, producción y reproducción del medio de producción más indispensable para el capitalista: el obrero mismo. El *consumo individual del obrero* sigue siendo también un elemento de la producción y reproducción del capital, ya se efectúe dentro o fuera del taller, de la fábrica, etc., dentro o fuera del proceso laboral; exactamente al igual que lo que

ocurre con la limpieza de la máquina, ya se efectúe dicha limpieza durante el proceso de trabajo o en determinadas pausas del mismo [...] el consumo individual del obrero es *improductivo para él mismo*, puesto que únicamente reproduce al *individuo lleno de necesidades*; es *productivo para el capitalista y el estado*, puesto que es producción de la *fuerza que produce la riqueza ajena* [K, II, 703-705].

Reproducción ampliada

En la reproducción simple, la plusvalía producida es consumida por el capitalista en su totalidad. Mediante la reproducción de los elementos materiales de la producción (medios de producción y fuerza de trabajo), el capital correspondiente (constante y variable) es simplemente reproducido. Si, ahora, una parte de la plusvalía que el capitalista se apropia no es consumida por él, sino transformada en capital, entonces este nuevo capital acaba de añadirse al antiguo; existe “capitalización” de la plusvalía, acumulación del capital. El análisis de la producción como acto aislado ha permitido ver cómo la plusvalía nace del capital. El análisis de la producción como reproducción ampliada va a permitir ahora ver cómo el capital procede de la plusvalía.

Supongamos que un inversor ha adelantado 250.000 dólares de los que $\frac{4}{5}$ partes, o sea, 200.000 dólares, con la forma de capital constante para la compra de medios de producción, y $\frac{1}{5}$ parte, esto es, 50.000 dólares, con la forma de capital variable pagada en salarios, y que obtiene una plusvalía de 50.000 dólares. Supongamos que él transforma completamente esta plusvalía en capital en las mismas proporciones de capital constante y capital variable, es decir, $\frac{4}{5}$ y $\frac{1}{5}$. Por tanto, la plusvalía capitalizada de 50.000 dólares se presenta con la forma de un capital constante adicional de 40.000 dólares y de un capital variable adicional de 10.000 dólares. El capital adicional, transformado en nuevos medios de producción y en fuerza de trabajo suplementaria, y utilizado, por hipótesis, en las mismas condiciones de explotación que anteriormente con una tasa de plusvalía del 100%, suministrará a su vez una plusvalía de 10.000 dólares, que ella misma podrá ser capitalizada a su vez en capital constante (8.000 dólares) y capital variable (2.000 dólares) y dar lugar a una plusvalía de 2.000 dólares, etc. Aquí, más claramente todavía que en el caso de la reproducción simple, el adelanto capitalista, que era el *punto de partida* de la producción, aparece como su *resultado* cuando se le considera en su renovación continua. Aunque se suponga que el capital primitivo o el adelanto inicial de 250.000 dólares proviniera de una *acumulación previa*, fruto del trabajo personal del capitalista o de lo que le hubiera sido legado en herencia por su familia, ni que decir tiene que el origen del nuevo capital de 50.000 dólares es de otra naturaleza. Este nuevo capital es la *plusvalía capitalizada*. “Desde su origen, no contiene un solo átomo de valor que no derive de trabajo ajeno impago” [K, II, 716]. Y si este primer capital adicional de 50.000 dólares es el resultado de un adelanto de capital *previamente* acumulado de 250.000 dólares provenientes del fondo personal del capitalista, en cuanto al segundo capital adicional de 10.000 dólares, éste es el resultado del anticipo de un capital de 50.000 dólares que no es más que la *plusvalía capitalizada*, y esto es así para cualquier otro nuevo capital que resulte de él posteriormente.

De una situación de partida en la que el capital sólo debe su futuro a la existencia de condiciones previas, es decir, a la existencia de fondos previamente acumulados, llegamos a una situación en la que el capital, partiendo de sí mismo, por su acción en tanto que capital, crea él mismo los presupuestos para su conservación y su crecimiento [G, I, 421].

El análisis de la producción desde la óptica de su renovación continua permite comprender las condiciones de esta conservación y de este crecimiento del capital como algo que no procede de elementos exteriores, sino de su naturaleza interna. El adelanto del capitalista, inicialmente extraído de su acumulación personal previa, después provendrá exclusivamente de la apropiación del plustrabajo o trabajo no pagado que le suministren sus asalariados. En realidad, en todo momento lo que el trabajador recibe con la forma de salario, como “adelanto” del capitalista, no es más que una parte de su trabajo pasado convertido gratuitamente en propiedad del capitalista.

Que el capitalista se encuentre ya contrapuesto como capital al trabajo vivo, se presenta como única condición para que no sólo se conserve en cuanto capital, sino que como capital creciente se apropie de cada vez más trabajo ajeno, sin entrega de equivalente. O en otras palabras: se amplía el poder del capitalista, su existencia como capital, contrapuesta a la capacidad viva de trabajo, y por otra parte pone a la capacidad viva de trabajo, en su indigencia despojada de sustancia y subjetiva, siempre de nuevo como capacidad viva de trabajo [G, I, 418].

Aunque parezca contradecir los principios de la producción mercantil, este proceso es el resultado del libre funcionamiento de la ley de intercambio entre valores iguales, al no presuponer el intercambio ninguna otra cosa que el derecho de propiedad de cada uno de los que intervienen en el intercambio de su propia mercancía y la libre disposición de ella, es decir, para el trabajador la libre disposición de su fuerza de trabajo y para el capitalista la libre disposición del capital que le pertenece. A cambio de un salario que corresponde exactamente al valor de su fuerza de trabajo, el trabajador le cede el valor de uso al capitalista y este valor de uso, como sabemos, es precisamente el de producir valor, un valor que se integra en la nueva mercancía producida. Propietario de los medios de producción y del trabajo que le ha vendido el trabajador, el capitalista es por tanto propietario de la nueva mercancía; ésta incorpora en su valor el nuevo valor creado por el trabajo vivo del que una parte, producida por el plustrabajo, no tiene contrapartida en el salario.

Llegamos a [...] que el derecho de propiedad se trastrueca dialécticamente: del lado del capital, [...] en el derecho de propiedad sobre el trabajo ajeno, en el *derecho* a apropiarse de trabajo ajeno sin entregar un equivalente; y del lado de la capacidad de trabajo en el *deber* de comportarse frente a su propio trabajo o su propio producto como si estuviera ante una *propiedad ajena* [G, I, 419; las dos primeras cursivas son mías, LG].

El intercambio de equivalentes basado en el derecho de propiedad, explica Marx, se modifica hasta el punto de que sólo subsiste un simulacro de intercambio por una de las dos partes, en este caso el trabajador. La parte del capital intercambiada por la fuerza de trabajo procede ya del trabajo de otro, adquirido sin equivalente, del plustrabajo previamente acumulado por el capitalista, cuyo único objetivo es el de dar lugar a un nuevo excedente de trabajo a apropiarse. Por tanto, en realidad este adelanto no es cedido; solamente se le hace pasar de una forma a otra [G, I, 419]. La producción capitalista, en tanto que desarrollo y generalización de la producción mercantil, lleva aparejada el derrocamiento de la “ley de la apropiación” de la producción mercantil, cuyo principio fundamental es la “atribución

exclusiva a cada trabajador de los productos de su trabajo⁴). Sin embargo, esta abolición es una consecuencia normal de la transformación de la producción mercantil en producción capitalista, al trastocarse necesariamente las leyes de propiedad de la producción mercantil en leyes de la apropiación capitalista [K, II, 721].

Originariamente el derecho de propiedad se presentaba basado sobre el trabajo propio. La propiedad se presenta ahora como derecho al trabajo ajeno y como imposibilidad, por parte del trabajo, de apropiarse de su propio producto. La separación radical entre la propiedad y aun más entre la riqueza y el trabajo se presenta ahora como consecuencia de la ley que partía de su intensidad [G, I, 419].

El carácter particular de la fuerza de trabajo cuyo valor solamente depende de sus costos de producción, pero cuyo valor de uso es crear valor, hace que el intercambio entre el trabajador y el capitalista esté completamente basado en las leyes del intercambio, pero que simultáneamente las contradiga. Al comprar la fuerza de trabajo a su valor y utilizar su capacidad para crear valor más allá del tiempo necesario para reproducir el valor de la fuerza de trabajo, el capitalista “se ha apropiado, *sin intercambio*, de tiempo de trabajo ajeno, y ello por medio de la *forma* del intercambio”.

De tal modo el intercambio se trueca en su contrario, y las leyes de la propiedad privada -libertad, igualdad, propiedad, la propiedad sobre el trabajo propio y la libre disposición del mismo- se truecan en el desposeimiento del obrero y la enajenación de su trabajo [G, II, 196].

Por tanto, la apropiación capitalista, que se basa en la ausencia de propiedad del trabajador, más precisamente en su expropiación, no es la negación de las leyes de intercambio. Es la expresión de su desarrollo último [G, II, 196].

Acumulación originaria

Una vez producida, la separación entre trabajo y propiedad o separación entre el trabajo y las condiciones objetivas de su realización sólo puede ser reproducida, a una escala todavía mayor. Se trata del movimiento de reproducción del capital, un capital ya constituido que, él mismo, como resultado de su existencia, crea las condiciones para su extensión. Este movimiento caracteriza un modo de producción histórico, el modo de producción capitalista, que procede necesariamente de un modo de producción anterior. La historia de la formación del capital, por oposición a su historia contemporánea [G, I, 420] corresponde a la época precapitalista. Marx la designa como la época de la *acumulación originaria* del capital.

Como ha mostrado el análisis de la sección 1 del capítulo 3, el capital tiene como punto de partida el dinero y su movimiento circulatorio. La primera condición del capital es por tanto la acumulación de riqueza con la forma de dinero, más precisamente de riqueza que “no proviene [...] sino del patrimonio mercantil y usurario” [G, I, 467]. Pero la simple acumulación de riqueza en la forma de dinero es insuficiente para asegurar su transformación en capital.

4. Véase la sección del capítulo 3 titulada “La relación entre capital y trabajo asalariado”.

Su *formación originaria* (del capital) ocurre simplemente en tanto, a través del proceso histórico de disolución del antiguo modo de producción, el valor existente como *patri- monio-dinero* adquiere, por un lado, la capacidad de *comprar* las condiciones objetivas del trabajo (es decir, los medios de producción), por el otro, la de cambiarles a los trabajadores liberados el trabajo *vivo* por dinero. Todos estos momentos se dan; su diferenciación misma es un proceso histórico, un proceso de disolución y es *éste* el que hace al dinero capaz de transformarse en *capital* [G, I, 469].

La disolución del antiguo modo de producción, la separación de los trabajadores de las condiciones objetivas de su existencia y su despojo de toda propiedad, tales son las condiciones esenciales para la transformación del dinero en capital. Esto implica la disolución de la relación con la tierra y del trabajo artesanal en la que el trabajador es propietario de sus medios de producción, la disolución de lo que es inherente a estas relaciones de propiedad, o sea, el hecho de que el trabajador tenga en su posesión, con la conclusión de la producción, los medios de consumo necesarios para vivir en calidad de productor [G, I, 458-459]. El trabajador libre, frente al capital, debe ser privado no sólo de los medios de producción sino también de sus condiciones de existencia en general. La adquisición de sus medios de consumo ya no debe ser inmediata. Propiedad de otro, en adelante será adquirida por medio del intercambio, una vez vendida su fuerza de trabajo a cambio de un salario. En definitiva, la disolución de las relaciones precapitalistas exige la disolución de todo vestigio de apropiación del trabajador como tal bajo la forma de la servidumbre o de la esclavitud. Para el capital, no es el trabajador, sino el trabajo lo que es una condición de la producción. “El capital no se apropia del trabajador sino de su trabajo, no inmediatamente, sino mediado por el intercambio” [G, I, 459].

Este proceso de emergencia del trabajo asalariado libre como condición de existencia del capital se desarrolla en un largo período que corresponde *grosso modo* al que transcurre desde 1500 hasta 1750, a lo largo del cual “la estructura económica de la sociedad capitalista surgió de la estructura económica de la sociedad feudal” [K, III, 893], en la que las masas de pequeños productores fueron despojados de sus medios de producción y de existencia tradicionales, fueron reducidos al estatuto de trabajadores asalariados, algunos eliminados por el juego de la ley del valor, es decir, por la competencia en el mercado, otros desplazados, expropiados por la violencia.

En la historia real el gran papel lo desempeñan, como es sabido, la conquista, el so- juzgamiento, el homicidio motivado por el robo: en una palabra, la violencia. En la economía política, tan apacible, desde tiempos inmemoriales ha imperado el idilio. El derecho y el “trabajo” fueron desde épocas pretéritas los únicos medios de enriqueci- miento, siempre a excepción, naturalmente, de “este” año. En realidad, los métodos de la acumulación originaria son cualquier cosa menos idílicos” [K, III, 892].

La acumulación originaria es el proceso histórico de constitución de la realidad capi- talista. Su componente fundamental es la separación del trabajo y de la propiedad. Como hemos visto, lejos de terminarse con la acumulación originaria, esta separación no puede sino reproducirse a una escala todavía mayor.

Si [...] la transformación del dinero en capital supone un proceso histórico, que ha

separado las condiciones objetivas del trabajo, que las ha autonomizado contra los trabajadores, por otra parte, el efecto del capital, una vez que él ya ha surgido, y su proceso consisten en someter toda la producción y en desarrollar y extender por todas partes la separación entre trabajo y propiedad, entre el trabajo y las condiciones objetivas del trabajo [G, I, 475].

En otras palabras, la continuación de la acumulación del capital está destinada a aniquilar progresivamente los vestigios del trabajo artesano, a precipitar la absorción de los pequeños capitales por los grandes, a favorecer la concentración y la centralización de masas cada vez mayores de capitales en un número de manos cada vez más restringido, a extender a todos los sectores y a todos los países del mundo el modo de producción capitalista⁵.

Condiciones materiales de la acumulación

La acumulación del capital ha sido definida como la transformación de la plusvalía en capital o capitalización de la plusvalía. Para que la acumulación a escala social tenga efectivamente lugar en el plano de los *valores*, es necesario que se satisfagan ciertas condiciones *materiales*. En primer lugar, la producción total debe permitir reemplazar los elementos materiales del capital (medios de producción, medios de subsistencia) que han sido utilizados o consumidos en el proceso mismo de esta producción. Queda entonces lo que ha sido designado como *excedente*, *sobreproducto* o *producto neto*⁶, es decir, una masa de mercancías, sustancia material de la plusvalía a escala de la sociedad. Si esta masa de mercancías está constituida solamente por bienes destinados al consumo final de la clase capitalista, toda la plusvalía con la forma de dinero sólo podrá servir para comprar estos bienes; será consumida en su totalidad y no habrá ya acumulación; este es el caso de la reproducción simple.

Para que haya acumulación, es necesario que una parte del producto neto pueda ser transformado en capital. Para ello, los elementos materiales de este nuevo capital deben existir en el producto neto.

Es forzoso emplear una parte del plustrabajo anual para producir medios de producción y de subsistencia adicionales, por encima de la cantidad que se requería para reemplazar el capital adelantado. En pocas palabras: el plusvalor es transformable en capital, sólo porque el plusproducto -del cual él es el valor- contiene ya los componentes materiales de un nuevo capital [K, II, 715].

Por otra parte, la extensión de la producción que resulta de ella sólo es posible si la fuerza de trabajo que debe combinarse con los nuevos medios de producción se reproduce, ella también, sobre una base ampliada.

5. En una nota a pie de página al principio de la séptima sección de *El capital* titulada "El proceso de acumulación del capital" (en el capítulo XXIV, titulado "Transformación de plusvalor en capital"), Marx efectúa la siguiente precisión: "Se prescinde aquí del comercio de exportación [...] Para concebir el objeto de la investigación en su pureza, libre de circunstancias accesorias perturbadoras, hemos de enfocar aquí a todo el mundo comercial como una nación y presuponer que la producción capitalista ha arraigado en todas partes y que se ha apoderado de todos los ramos de la industria" [K, II, 715, nota 21 bis]. Hay que recordar que en las diversas elaboraciones del plan de su obra económica, Marx había aplazado hasta el final el estudio del comercio exterior y del mercado mundial. Véase a este respecto la última sección de la Introducción.

6. Véase la sección del capítulo 3 titulada "Las condiciones para la aparición de un excedente".

Para hacer que estos componentes funcionen efectivamente como capital, la clase capitalista necesita una cantidad suplementaria de trabajo. Si la explotación de los obreros ya ocupados no se acrecienta en extensión o en intensidad, es necesario emplear fuerzas de trabajo adicionales. El mecanismo de la producción capitalista ha ofrecido ya la solución a esto, puesto que reproduce la clase obrera como clase dependiente del salario, y como clase cuyo salario habitual no sólo basta para asegurar la conservación de la misma, sino su multiplicación [K, II, 715].

El análisis de las condiciones de la reproducción del conjunto del capital social efectuado por Marx por medio de los esquemas de reproducción en el libro II de *El capital*, desde el doble punto de vista de los valores producidos y del contenido material de su existencia, será el objeto del capítulo siguiente.

Extensión de la acumulación

Manteniéndose constantes por otra parte las demás cosas, la extensión de la acumulación depende de la parte de la plusvalía que vuelva a ser transformada en capital, es decir, que se utilice en la compra de nuevos medios de producción y en el empleo de una mano de obra suplementaria.

Así como las mercancías que el capitalista compra con una parte del plusvalor para su propio consumo no le sirven como medios de producción y de valorización, el trabajo que adquiere para la satisfacción de sus necesidades naturales y sociales (chófer, jardinero, encargado de las tareas domésticas) no es *trabajo productivo*. Mediante la compra de esas mercancías y de ese trabajo, en vez de transformar el plusvalor en capital, efectúa una operación inversa: lo consume o *gasta* como rédito⁷ [K, II, 726; paréntesis mío, LG].

Es necesario por tanto distinguir la parte de la plusvalía que se destina al *fondo de acumulación* del capitalista de aquella que él destina a su *fondo de consumo*, la parte que utiliza como *capital* de aquella que “utiliza como *ingreso*” destinado a sus gastos personales de consumo. La primera es la del dinero que circula como capital, D-M-D’, dinero que se *valoriza*, que se incrementa; la segunda es la del dinero que circula como simple medio de circulación, M-D-M, dinero que se *desvaloriza* al convertirse de la forma de valor en la de valor de uso. La primera produce dinero mientras que la segunda lo consume.

La acumulación será tanto más elevada cuanto más se abstenga el capitalista de consumir, no para atesorar el dinero ahorrado, lo que no contribuiría más a la acumulación que su consumo personal, sino de cara a reinvertirlo. La parte que el capitalista destina a sus gastos personales disminuye otro tanto la parte que consagra a la acumulación y constituye en cierto modo una deuda que él contrae hacia el capital cuya finalidad es la de incrementarse sin límites.

7. Marx explica que en conformidad con el vocabulario entonces en uso por los economistas franceses e ingleses, utiliza la palabra “rédito” en dos acepciones diferentes: “primero, para designar el plusvalor como fruto que surge periódicamente del capital, y luego para denotar la parte de ese fruto que el capitalista consume periódicamente o agrega a su fondo de consumo” [K, II, 730, nota 33].

Sólo en cuanto *capital personificado* el capitalista tiene un valor histórico y ese derecho histórico a la existencia [...] En la medida en que sus acciones son únicamente una función del capital que en él está dotado de voluntad y conciencia, su propio consumo privado se le presenta como un robo perpetrado contra la acumulación de su capital, así como en la contabilidad italiana los gastos privados figuran en la columna de lo que el capitalista “debe” al capital [K, II, 731-732].

La acumulación de riquezas de la clase capitalista demuestra que el desarrollo del capitalismo, marcado por una gigantesca acumulación del capital, ha inflado ampliamente también el fondo de consumo de la clase capitalista. Si los primeros capitalistas, desempeñando rigurosamente su papel de capital personificado, “fanático de la valorización del valor” [K, II, 731], llevaban una existencia basada en la abstinencia y la frugalidad, el desarrollo mismo de la producción capitalista, al crear sin cesar nuevas fuentes de enriquecimiento, permitió pronto a la clase capitalista salirse de esta existencia parsimoniosa e instalarse confortablemente en el lujo y la abundancia. Sin embargo, sus gastos suntuarios no dejan de constituir una punición sobre el fondo social de acumulación, una deuda de la clase capitalista hacia el capital, una suma que entra, según la expresión de Marx, en los gastos de representación del capital.

En los inicios históricos del modo capitalista de producción -y todo capitalista advenedizo recorre individualmente esa fase histórica- el afán de enriquecerse y la avaricia prevalecen como pasiones absolutas. Pero el progreso de la producción capitalista no sólo crea un mundo de disfrutes. Con la especulación y el sistema de crédito, ese progreso abre mil fuentes de enriquecimiento repentino. Una vez alcanzado cierto nivel de desarrollo, el “desgraciado” capitalista debe practicar, incluso como necesidad del negocio, cierto grado convencional de despilfarro, que es a la vez ostentación de la riqueza y por ende medio de crédito. El lujo entra así en los costos de representación del capital [K, II, 733].

Antes incluso de que se plantee la cuestión del reparto de la plusvalía entre fondo de acumulación y fondo de consumo, otros elementos influyen en la extensión de la acumulación; en primer lugar la magnitud del capital anticipado con una tasa de plusvalía determinada y después tres factores que son la duración, la intensidad y la productividad del trabajo.

Cuanto más aumenta el capital adelantado como resultado de acumulaciones sucesivas, más se eleva la masa de plusvalía que él genera con una tasa de plusvalía constante y más pueden incrementarse los fondos de acumulación y de consumo que la plusvalía alimenta. En otras palabras, cuanto más acumulado esté ya el capital, en mayor medida está en condiciones de acumularse más. Ni que decir tiene que el ritmo de acumulación estará influido al alza por un aumento de la tasa de plusvalía.

En los capítulos 1, 3 y 5⁸ ya se ha abordado la influencia de la duración, intensidad y productividad del trabajo en la creación de valor y plusvalía. Se recordará en particular que un crecimiento de la productividad (con duración e intensidad constantes), sin cambiar la cantidad de valor producido, entraña un aumento de la masa de valores de uso producidos.

8. Véase la sección 3 del capítulo 1, la sección 5 del capítulo 3 y la sección 1 del capítulo 5 (en este último caso, con el subtítulo “Marx y la ‘ley de bronce de los salarios’”).

Por tanto, la incidencia de un aumento de la productividad en la acumulación se deduce claramente del extracto siguiente de *El capital*:

Al aumentar la fuerza productiva del trabajo se acrecienta la *masa de productos* en los que se manifiesta un valor determinado, y por ende también un plusvalor de magnitud dada. Si la tasa de plusvalor se mantiene incambiada, e incluso si baja, siempre que baje más lentamente de lo que aumenta la fuerza productiva del trabajo, se acrecienta la masa del plusproducto. Manteniéndose inalterada la división de éste entre rédito y pluscapital, pues, el consumo del capitalista puede aumentar sin que decrezca el fondo de acumulación. La magnitud proporcional de dicho fondo, incluso, puede acrecentarse a expensas del fondo de consumo, mientras que el abaratamiento de las mercancías pone a disposición del capitalista tantos o más medios de disfrute que antes [K, II, 747-748].

El aumento de la duración o de la intensidad del trabajo (no siendo la segunda más que una forma particular de la primera, como hemos visto en el capítulo 1) permite también incrementar el ritmo de la acumulación sin que la masa de medios de producción se incremente en las mismas proporciones.

Supongamos que en una fábrica 100 obreros proporcionan, laborando 8 horas, 800 horas de trabajo. Si el capitalista quiere aumentar en la mitad esa suma, puede emplear 50 obreros más, pero entonces se verá obligado a adelantar un nuevo capital, no sólo para salarios, sino también para medios de trabajo⁹. Sin embargo, puede hacer que los 100 obreros antiguos trabajen 12 horas en vez de 8, en cuyo caso le bastará con los medios de trabajo ya existentes; ocurrirá, tan sólo, que éstos se desgastarán con mayor rapidez. De esta manera, el trabajo adicional generado por una mayor tensión de la fuerza de trabajo puede acrecentar el plusproducto y el plusvalor, esto es, la sustancia de la acumulación, sin un incremento proporcional de la parte constante del capital [K, II, 746-747].

Gracias a la elasticidad de la fuerza de trabajo, el ritmo de la acumulación del capital se encuentra así acrecentado más allá de los límites aparentemente fijados por su magnitud.

La extensión de la acumulación depende por tanto de los siguientes factores:

- de la división de la plusvalía en fondo de acumulación y fondo de consumo;
- de la magnitud del capital anticipado y de la tasa de plusvalía;
- de la duración, intensidad y productividad del trabajo.

9. En la edición francesa del libro I de *El capital* (Éditions sociales, París, 1969, tomo III, p. 44, nota 1) se recoge el término "outillage", aclarando que se incluye en él "el conjunto de medios de trabajo, maquinaria, aparatos, instrumentos, edificios, construcciones, vías de transporte y comunicaciones, etc."

3. COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

Composición técnica y composición-valor

La acumulación del capital da lugar a una modificación de las proporciones de acuerdo a las cuales la plusvalía capitalista se transforma en capital constante y capital variable. La búsqueda de una productividad incrementada impulsa la mecanización, el reemplazamiento de la fuerza de trabajo viva por los instrumentos de producción. De ello se sigue una modificación de la *composición* del capital. Ésta, explica Marx, se presenta desde un doble punto de vista, el del valor y el de la materia.

Con respecto al valor, esa composición se determina por la proporción en que el capital se divide en capital constante, o valor de los medios de producción, y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios. En lo que atañe a la materia, a cómo funciona la misma en el proceso de producción, todo capital se divide en medios de producción y fuerza viva de trabajo, composición que se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, por una parte, y la cantidad de trabajo requerida para su empleo, por el otro. Denomino a la primera, *composición de valor*; a la segunda, *composición técnica* del capital [K, III, 759-760].

La utilización de técnicas de producción más modernas y más productivas está marcada por un aumento más rápido de la masa de equipamiento y de utillaje que de la fuerza de trabajo necesaria para poner en marcha estos medios de producción. El peso relativo de la fuerza de trabajo en la producción tiende por tanto a disminuir frente al peso relativo de los medios de producción. Hay una elevación de la composición técnica del capital.

Esta elevación de la composición técnica se refleja necesariamente en una elevación de la composición de valor del capital, es decir, de la relación C/V , al estar destinada una parte creciente del fondo de acumulación al incremento del capital constante y una parte relativamente menor al incremento del capital variable. Sin embargo, la elevación de la composición de valor solamente seguirá la elevación de la composición técnica a un ritmo más lento, al permitir el aumento de la productividad del trabajo una disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los propios medios de producción, es decir, una disminución de su valor.

Por otra parte, es necesario precisar que si bien el aumento de la composición técnica y de la composición de valor del capital significan una bajada consiguiente de la parte relativa del capital variable en el capital total, se trata de una bajada en términos relativos y no en términos absolutos. Aunque la mecanización de la producción y la sustitución de fuerza de trabajo por maquinaria son susceptibles de provocar pérdidas de empleo en los sectores afectados por estos cambios, esto no significa que el conjunto de la economía experimente un descenso del empleo. La acumulación del capital incluye tanto el incremento de su parte variable como el de su parte constante aunque las dos partes no aumenten al mismo ritmo. La incidencia de la acumulación del capital sobre los salarios y sobre el empleo será estudiada en la sección 5 de este capítulo.

En el vocabulario cotidiano, el aumento de la composición del capital puede ser ilustrado por el aumento gradual de lo que se designa como el “coste de creación de un nuevo empleo”,

cifra que se obtiene dividiendo la cantidad total de inversión en “capital fijo¹⁰”, o coste de los bienes inmuebles, por el número de nuevos empleos que permite crear.

La composición de valor del capital es una relación entre dos existencias de capital invertido, el capital constante C y el capital variable V . Con fines de simplificación como en los capítulos anteriores, supondremos, como lo hace Marx, que el capital invertido es completamente consumido a lo largo de un período de producción, de suerte que $C=c$ y $V=v$; la composición de valor C/V es entonces igual a c/v .

Composición orgánica

Habiendo definido la composición técnica y la composición de valor, Marx introduce la noción de composición *orgánica* del capital:

Entre ambas [composición técnica y composición de valor] existe una estrecha correlación. Para expresarla, denomino a la composición de valor del capital, en tanto se determina por la composición técnica del mismo y refleja las variaciones de ésta, *composición orgánica* del capital. Cuando se habla sin más ni más de la composición del capital, nos referimos siempre a su composición orgánica [K, III, 760].

La composición técnica del capital, como acabamos de ver, se determina por la relación material “entre las masas de medios de producción empleados, por una parte, y la cantidad de trabajo requerida para su empleo, por la otra” [ibídem]. Esta relación, precisa Marx, “es el verdadero fundamento” de la composición orgánica del capital [K, VI, 184].

Por otra parte, ¿en qué medida la composición de valor del capital representada por la relación c/v entre el capital constante y el capital variable refleja la composición técnica? En primer lugar, es necesario reconocer que el capital constante y el capital variable solamente son simples *índices* de la cantidad de trabajo vivo y de la masa de medios de producción puestos en movimiento por ese trabajo vivo [K, VI, 183]. En efecto, es posible que una variación del valor de una u otra de estas dos fracciones del capital represente simplemente un cambio de los costos de los medios de producción o de la fuerza de trabajo, sin que la relación técnica que les combina en la producción haya cambiado.

Por otra parte, incluso suponiendo que se excluyan tales variaciones, el capital variable pagado en salarios, y por tanto correspondiente al trabajo *pagado*, todavía sigue siendo solamente un índice de la masa total de trabajo que él pone en movimiento, es decir, no sólo del trabajo pagado o trabajo necesario, sino también del trabajo *no pagado* o plustrabajo.

Hay que hacer aquí un distingo esencialísimo en el capital variable, desembolsado en salarios, en la medida en que su valor representa la suma de los salarios, determinada cantidad de trabajo objetivado, y en tanto su valor es un mero índice de la masa de trabajo vivo que pone en movimiento. Esta última es siempre mayor que el trabajo contenido en él, y por ello también se representa en un valor superior que el del capital variable; en un valor determinado, por una parte, por el número de los obreros puestos

10. El capital fijo engloba las inversiones en instalaciones, equipamiento y herramientas, y excluye los otros elementos del capital constante como las materias primas y auxiliares y los productos semielaborados. Las relaciones entre las categorías de capital “fijo” y capital “circulante” y las de capital constante y capital variable serán estudiadas en el capítulo 8.

en movimiento por el capital variable, y por la otra, por la cantidad de plustrabajo que ejecutan [K, VI, 185].

La composición de valor que expresa esta dimensión del capital variable como simple índice del trabajo vivo total puesto en movimiento y que refleja entonces de manera correcta la composición técnica no es por tanto c/v , sino $c/(v+pv)$. La composición técnica es la relación entre el trabajo muerto o trabajo materializado (medios de producción comprados por el capital constante, c) y la masa total de trabajo vivo, es decir, de su parte pagada (igual al capital variable abonado, v) y de su parte no pagada (fuente de plusvalía, pv). Traducida en valor, esta relación técnica “trabajo muerto/trabajo vivo” se representa por $c/(v+pv)$. Ella ofrece una representación más adecuada de la composición orgánica del capital que la relación c/v .

La diferente composición orgánica de los capitales [se expresa por tanto en] [...] las diferentes masas de trabajo, y con ello también, bajo circunstancias en lo demás iguales, de plustrabajo, que ponen en movimiento capitales de igual magnitud [K, VI, 190].

Es importante poner en evidencia una diferencia de naturaleza entre c/v y $c/(v+pv)$, que aquí se encuentra ocultada por la hipótesis simplificadora de un capital completamente consumido a lo largo de cada período de producción. En ausencia de esta hipótesis simplificadora, tendríamos C/V en lugar de c/v y $C/(v+pv)$ en lugar de $c/(v+pv)$. A diferencia de C/V que es una relación entre dos existencias, $C/(v+pv)$ es una relación entre una existencia y un flujo; $C/(v+pv)$ puede ser interpretado como la relación entre capital invertido en los medios de producción y producto neto. Estas dos relaciones equivalen a las relaciones entre flujos cuando $C=c$ y $V=v$.

En ciertas circunstancias, las variaciones de $c/(v+pv)$ pueden ser correctamente representadas por las de c/v . Si la tasa de plusvalía, $pv'=pv/v$, permanece constante en el curso de la acumulación, entonces las proporciones en las que el trabajo vivo total ($v+pv$) se reparte entre trabajo pagado (v) y trabajo no pagado (pv) no cambian. En este caso:

El capital variable es el índice no sólo del trabajo contenido en él mismo, sino al mismo tiempo, con una tasa de plusvalor dada, del trabajo excedentario o plustrabajo que ha puesto en movimiento [K, VI, 186].

La relación entre el *todo* ($v+pv$) y una de sus *partes* (v) permanece entonces constante, y es completamente legítimo utilizar solamente esta parte como índice que permite representar el todo; las dos varían en las mismas proporciones. Pongamos, por ejemplo, $pv/v=100\%$ (o $pv=v$); entonces, v es igual a la mitad de $v+pv$ y por consiguiente $v+pv$ puede deducirse todavía de v ; de hecho, $v+pv=2v$. De ello resulta que las variaciones de $c/(v+pv)$ son representadas correctamente por las de c/v y que, en este caso particular de una tasa de plusvalía constante, c/v es un índice representativo de la composición orgánica $c/(v+pv)$. Si $pv'=100\%$, es decir, $v=pv$ o $v+pv=2v$, entonces $c/(v+pv)=(c/v)/2$. Si $pv'=200\%$, es decir, $pv/v=2$ o $pv=2v$, entonces $c/(v+pv)=(c/v)/3$, etc.

La expresión general que vincula a las dos relaciones es: $c/(v+pv)=(c/v)/(1+pv')$ ¹¹. Si pv' es constante, un aumento o una disminución de c/v significa necesariamente una variación

11. En efecto, $c/(v+pv)=(c/v) \cdot [(v/(v+pv))]=(c/v)/[1+(pv/v)]$.

de $c/(v+pv)$ en el mismo sentido. Por el contrario, si pv' no es constante, c/v y $c/(v+pv)$ no evolucionan necesariamente en el mismo sentido y un aumento de c/v puede corresponder a una disminución de $c/(v+pv)$ como lo ilustra el ejemplo numérico siguiente cuyos datos se presentan en el recuadro.

En los dos casos considerados, se supone que el capital variable no cambia de un año a otro y que el aumento de productividad se representa por un aumento del capital constante de 1.000 a 1.200. En el primer caso, la tasa de plusvalía es constante del 100%, $c/(v+pv)=(c/v)/2$, y el aumento de $c/(v+pv)$ de 0,5 a 0,6 del primero al segundo año se refleja exactamente en el aumento de c/v de 1 a 1,2. Esto ya no es verdadero en el segundo caso: aquí la tasa de plusvalía ya no es constante sino que aumenta del 100% al 150%. El todo, $v+pv$, no puede representarse ya por una de sus partes, v , puesto que la relación entre el todo y la parte cambia. Como consecuencia, las variaciones de $c/(v+pv)$ ya no pueden expresarse por las de c/v , como lo demuestran las cifras del cuadro. Mientras que c/v *aumenta* de 1 a 1,2, $c/(v+pv)$ *disminuye* de 0,5 a 0,48.

	1 ^{er} año	2 ^o año
1^{er} caso tasa de plusvalía constante $pv' = 100\%$	$c = 1.000$ $v = 1.000$ $pv = 1.000 = v$ $pv' = pv/v = 1$	$c = 1.200$ $v = 1.000$ $pv = 1.000 = v$ $pv' = pv/v = 1$
$c/(v+pv) = (c/v)/2$	$c/v = 1.000/1.000 = 1$ $c/(v+pv) = 1.000/2.000 = 0,5$	$c/v = 1.200/1.000 = 1,2$ $c/(v+pv) = 1.200/2.000 = 0,6$
2^o caso tasa de plusvalía variable	$c = 1.000$ $v = 1.000$ $pv = 1.000 = v$ $pv' = pv/v = 1$	$c = 1.200$ $v = 1.000$ $pv = 1.500 = 1,5v$ $pv' = pv/v = 1,5$
	$c/v = 1.000/1.000 = 1$ $c/(v+pv) = 1.000/2.000 = 0,5$	$c/v = 1.200/1.000 = 1,2$ $c/(v+pv) = 1.200/2.500 = 0,48$

La incapacidad de c/v para representar la composición orgánica del capital en ciertas circunstancias puede también ilustrarse por medio del siguiente ejemplo. Supongamos una disminución de los salarios. En ausencia de cualquier otro cambio, si v disminuye, c/v aumenta sin que haya ninguna modificación de la composición técnica del capital y, por consiguiente, de su composición orgánica. La disminución de salario (v), sin cambios en la cantidad total de trabajo vivo utilizado ($v+pv$), implica simplemente un aumento de la plusvalía (pv) y por tanto de la tasa de plusvalía (pv'). El trabajo vivo se reparte de forma diferente entre trabajo pagado o trabajo necesario y trabajo no pagado o plustrabajo, pero su cantidad total expresada por $v+pv$ no ha cambiado. La relación $c/(v+pv)$, que permanece constante, expresa correctamente el hecho de que la composición orgánica no haya cambiado. Por tanto, la expresión c/v de la composición de valor del capital sólo puede utilizarse como

índice de la composición orgánica cuando se supone que la tasa de plusvalía no cambia en el transcurso de la acumulación. Ésta es la hipótesis que hace Marx en esta etapa del análisis en *El capital* y en este caso la utilización de c/v es legítima. Numerosas obras de teoría marxista utilizan sin embargo la expresión c/v para representar las variaciones de la composición orgánica en situaciones en las que se permite variar a la tasa de plusvalía. Éste es el caso, particularmente, de un buen número de obras que tratan de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia. Esta cuestión será discutida en el capítulo 11.

Variaciones técnicas y variaciones de valor: una evaluación de las tendencias

Aunque $c/(v+pv)$ representa más adecuadamente que c/v la composición orgánica del capital, en el sentido de que da cuenta de la totalidad del trabajo vivo puesto en movimiento por el capital variable y de que es indiferente a su distribución entre trabajo necesario y plustrabajo, es decir, a las variaciones de la tasa de plusvalía, ella no es menos sensible a eventuales variaciones de valor de los medios de producción o de la fuerza de trabajo que pueden ocurrir modificando así la relación de valores sin que la composición técnica sea modificada. Para aislar las influencias respectivas de estas variables, se puede suponer [Shaikh, 1987]:

- que m_{j0} y m_{jt} representan respectivamente la cantidad del medio de producción j utilizado por trabajador en el momento 0 y en el momento t ; el momento 0 es un año elegido como año base;
- que w_{j0} y w_{jt} representan los valores unitarios del medio de producción j en el momento 0 y en el momento t .

$w_{jt} m_{jt}$ es por consiguiente el valor del medio de producción utilizado por trabajador en el momento t y la suma de todos estos valores para el conjunto de los medios de producción (para todas las j) es el capital constante puesto en funcionamiento por trabajador en el momento t , c'_t :

$$c'_t = \sum_j w_{jt} m_{jt} \quad (6.1)$$

Entre el momento 0 y el momento t , tienen lugar modificaciones tanto en la composición técnica de la producción como en los valores. Las primeras se traducen en el paso de los m_{j0} a los m_{jt} , las segundas en el paso de los w_{j0} a los w_{jt} . Si queremos cuantificar los cambios técnicos y separarlos así de los cambios de valores que contribuyen a ocultarlos, podríamos obtener una medida de ello evaluando la estructura técnica del año corriente, la del momento t representado por los m_{jt} , a partir de los valores unitarios del año base, los del momento 0 representados por los w_{j0} . Obtendríamos así un índice de existencias de medios de producción por trabajador en el momento t , es decir, un índice de la composición técnica del capital en el momento t , CT_t :

$$CT_t = \sum_j w_{j0} m_{jt} \quad (6.2)$$

De un año a otro, los cambios de CT_t sólo reflejan los cambios técnicos, en referencia al año base 0, si se prefiere, expresados en “dólares constantes” del año base. La expresión (6.1)

del capital constante por trabajador puede reescribirse ahora como sigue, multiplicándola y dividiéndola por el mismo número, CT_t , y sustituyendo después en ella el valor de CT_t obtenido de la expresión (6.2):

$$c'_t = [(\sum_j w_{jt} m_{jt})/CT_t]CT_t = [(\sum_j w_{jt} m_{jt})/(\sum_j w_{j0} m_{j0})]CT_t = I_{VMt} CT_t \quad (6.3)$$

I_{VMt} es un índice de la evolución de los valores de los medios de producción en el momento t, calculado a partir del año base 0 según el principio elemental del cálculo de un índice de precios, como el índice de precios al consumo con una canasta de consumo constante; aquí las cantidades constantes son las m_{jt} , es decir, las cantidades de medios de producción utilizadas por trabajador en el momento t¹². La expresión (6.3) hace aparecer por tanto a c'_t , el capital constante por trabajador en el momento t, como el resultado de dos efectos distintos, a saber, la evolución de los valores de los medios de producción representados por el índice I_{VMt} y la evolución de la composición técnica representada por CT_t .

Ahora se trata de obtener una expresión análoga para el capital variable. Supongamos:

- que b_{i0} y b_{it} representan respectivamente, por trabajador, la cantidad del bien de consumo i necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo en el momento 0 y en el momento t;
- que w_{i0} y w_{it} representan los valores unitarios del bien de consumo i en el momento 0 y en el momento t.

Por consiguiente, $w_{it} b_{it}$ es, por trabajador, el valor del bien de consumo i necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo en el momento t, y la suma de todos estos valores para el conjunto de los bienes de consumo (para todos los i) es el capital variable pagado en salarios por trabajador en el momento t, v'_t :

$$v'_t = \sum_i w_{it} b_{it} \quad (6.4)$$

Como en el caso de los medios de producción, se producen modificaciones entre el momento 0 y el momento t, tanto en el plano de los valores de los bienes de consumo como en el de las cantidades necesarias para la reproducción de una fuerza de trabajo cuyo valor cambia con el tiempo. Procediendo de la misma manera que con la expresión (6.1), es posible modificar la expresión (6.4) y aislar los cambios ocurridos en los valores de los bienes de consumo de los cambios ocurridos en sus cantidades. Exactamente igual que $a=(a/b) \cdot (b/c) \cdot c$, podemos escribir (6.4) como sigue:

$$v'_t = \sum_i w_{it} b_{it} = (\sum_i w_{it} b_{it} / \sum_i w_{i0} b_{i0}) \cdot (\sum_i w_{i0} b_{it} / \sum_i w_{i0} b_{i0}) \cdot \sum_i w_{i0} b_{i0} = I_{VBt} \cdot I_{SRt} \cdot v_0 \quad (6.5)$$

I_{VBt} es un índice de la evolución de los valores de bienes de consumo en el momento t calculado a partir del año base 0 según el mismo principio que el índice I_{VMt} de los valores de los medios de producción definido anteriormente. I_{SRt} es un índice de la evolución del

12. A este índice, $(w_{jt} m_{jt}) / (w_{j0} m_{j0})$, que utiliza las cantidades del año corriente t como coeficientes de ponderación se le conoce como índice de Paasche. Al índice que utiliza las cantidades del año base 0 como coeficientes de ponderación, $(w_{jt} m_{j0}) / (w_{j0} m_{j0})$, se le conoce como el índice de Laspeyres. El IPC calculado por los institutos de estadísticas de los diversos países es un índice de Laspeyres.

salario real en el momento t. Mientras que I_{VBt} , como I_{VMt} , es un índice de *valores* calculado sobre la base de *cantidades constantes* de bienes de consumo (las cantidades b_{it}), y que por tanto solamente mide la evolución de los valores, de w_{i0} a w_{it} , el índice I_{SRt} es un índice de *cantidades materiales* calculado sobre la base de *valores constantes*, los de los bienes de consumo del año base, es decir, los valores w_{i0} ; por tanto, I_{SRt} mide únicamente la evolución de las cantidades, de b_{i0} a b_{it} . Finalmente, v_0 es el valor de la fuerza de trabajo del año base.

Por consiguiente, en (6.5) el capital variable por trabajador en el momento t, v'_t , está expresado como el resultado de dos influencias distintas, la del aumento o disminución de los valores de los bienes de consumo y la del aumento o disminución de sus cantidades, a partir de un valor unitario inicial de la fuerza de trabajo, v_0 .

Podemos utilizar ahora los resultados de las expresiones (6.3) y (6.5) para establecer la composición de valor del capital en el momento t, es decir, la relación c'_t/v'_t . Como c'_t y v'_t han sido definidas respectivamente como capital constante y capital variable por trabajador en el momento t, ni que decir tiene que $c'_t/v'_t = c'_t/v'_t$; por tanto:

$$c'_t/v'_t = I_{VMt} CT_t / I_{VBt} I_{SRt} v_0 = (CT_t/v_0) \cdot (I_{VMt}/I_{VBt}) \cdot (1/I_{SRt}) \quad (6.6)$$

La composición de valor del capital en el momento t depende por tanto de tres términos, de los que los dos últimos son los índices que describen la evolución relativa de los valores de los medios de producción y de los bienes de consumo (I_{VMt}/I_{VBt}), y la evolución de la inversa del salario real ($1/I_{SRt}$). Para comprender el significado del primer término (CT_t/v_0), reemplazamos CT_t y v_0 por sus definiciones establecidas en las expresiones (6.2) y (6.5).

$$CT_t/v_0 = \sum_j w_{j0} m_{jt} / \sum_i w_{i0} b_{i0} \quad (6.7)$$

La expresión (6.7), formulada a partir de los valores unitarios de los medios de producción y de los bienes de consumo para el año base (los w_{j0} y w_{i0}), evalúa las modificaciones de la composición técnica suponiendo constantes los datos relativos a la reproducción de la fuerza de trabajo para el año base. La expresión (6.7) es una expresión de la composición del valor del capital que refleja la composición técnica. Es por tanto una medida de la *composición orgánica del capital* de acuerdo a la definición que se ha dado.

Como la composición orgánica del capital está condenada a aumentar con los progresos continuos de la técnica, la composición de valor aumentará igualmente a menos que está tendencia al alza sea contrarrestada por el efecto de los dos últimos términos de (6.6). En lo que se refiere al primero, I_{VMt}/I_{VBt} , se puede suponer que su efecto será despreciable. Al alcanzar los progresos técnicos tanto al sector de bienes de consumo como al de medios de producción, sus valores respectivos tenderán a disminuir en proporciones comparables. Evolucionando los índices I_{VMt} e I_{VBt} en el mismo sentido y a ritmos parecidos, su relación se situará dentro de límites relativamente estrechos cuyo efecto no podrá suprimir la tendencia al alza de la composición de valor. El único elemento que podría tener tal efecto sería un rápido aumento del salario real, cuyo índice es I_{SRt} , y por consiguiente un descenso de su inverso ($1/I_{SRt}$), que es el tercer término de (6.6).

Para saber más sobre la evolución de c/v , es necesario examinar la evolución de $c/(v+pv)$, en la que $v+pv$ es el valor total creado por la fuerza de trabajo durante un período de tiempo determinado que se divide en tiempo de trabajo necesario y plustrabajo. Evaluado en tiempos de trabajo, $v+pv$ es el producto del número de trabajadores N por el número de horas

de trabajo h que cada uno de ellos suministra a lo largo de este período. Por tanto, podemos escribir para el período t :

$$c_t/(v_t+pv_t) = c_t/Nh = (c_t/N)/(Nh/N) = c'_t/h \quad (6.8)$$

donde c'_t es el capital constante por trabajador. Utilizando la expresión (6.3), multiplicando y dividiendo después por v_0 , podemos reescribir la expresión (6.8) como sigue:

$$c_t/(v_t+pv_t) = c'_t/h = I_{VMt} CT_t/h = (CT_t/v_0) \cdot I_{VMt} \cdot (v_0/h) \quad (6.9)$$

En (6.9) $c_t/(v_t+pv_t)$ está expresado en función de la composición orgánica del capital (CT_t/v_0) y del índice de los valores de los medios de producción I_{VMt} ; el tercer término no tiene influencia esencial sobre su evolución, por ser v_0 una constante y solamente poder variar dentro de límites estrechos el número de horas de trabajo h . La evolución de $c_t/(v_t+pv_t)$ depende por tanto de la tendencia al alza de la composición orgánica (CT_t/v_0) y de la tendencia al descenso del índice de los valores de los medios de producción I_{VMt} . Como la reducción de los costes de producción exige inversiones constantemente crecientes, la primera tendencia está condenada a prevalecer sobre la segunda, de manera que la evolución a largo plazo de $c_t/(v_t+pv_t)$ será una evolución al alza [Shaikh, (1978) 1990]. De ello se sigue que la composición de valor c_t/v_t experimentará también una evolución al alza puesto que c_t/v_t es siempre superior a $c_t/(v_t+pv_t)$.

La existencia de una evolución al alza de la composición del capital ha sido rebatida por diversos economistas, por lo menos en tanto que fenómeno permanente, característico de todas las épocas del desarrollo del capitalismo¹³. El mejor conocido y el más representativo es el economista estadounidense Paul Sweezy. Apoyándose en los trabajos de Joseph Gillman [1957], ha sostenido que la composición orgánica del capital se eleva a lo largo del siglo XIX y hasta principios del siglo XX, pero que, a continuación, la tendencia contraria es la que prevalece [Sweezy, 1974]. Sin proceder a una evaluación de los métodos estadísticos que han conducido a estos resultados, métodos de los que Sweezy subraya que han sido criticados con toda la razón, es preciso observar la mayor prudencia en la utilización e interpretación de las cifras. Las relaciones establecidas por el análisis teórico entre los valores sólo son observables indirectamente y con la forma modificada de los precios. La composición del capital, relación entre los dos valores que son el capital constante y el capital variable, solamente es observable de modo aproximativo a partir de los datos concretos disponibles como, por ejemplo, la relación entre el capital (inmovilizado o capital fijo) y el empleo. El análisis de la evolución de estos datos ha permitido particularmente a Simon Kuznets [1961] confirmar la existencia de un marcado crecimiento del capital por persona y por unidad de mano de obra a lo largo del período de 1869 a 1955 en Estados Unidos; durante este período de tres cuartos de siglo, con una tasa de incremento del 17% por década, el capital per cápita casi se ha cuadruplicado. A partir de 1920, los datos de Kuznets hacen resaltar una ralentización de la tendencia en relación al período precedente, pero esta ralentización no es la reversión de tendencia que han creído identificar los economistas que rebaten el movimiento general de aumento de la composición del capital. Las estadísticas de la OCDE sobre el incremento de

13. Los debates que se ocupan de la existencia de una tendencia permanente al aumento de la composición orgánica del capital están vinculados a la polémica relativa a la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia. Véase el capítulo 11.

la formación bruta de capital fijo y el incremento del empleo para el período de 1965 a 1990 confirman la continuación de la tendencia de crecimiento del capital por unidad de mano de obra, con tasas medias de incremento anual del 3,5% para la formación bruta de capital fijo y del 1% para el empleo¹⁴. Sin formular conclusiones definitivas únicamente sobre la base de estas constataciones, se percibe al menos que éstas van en el sentido de una confirmación empírica de una tendencia al alza de la composición del capital. Las estimaciones de Thomas Weisskopf [1979] y de Fred Moseley [1991] a partir de las estadísticas de Estados Unidos para las tres primeras décadas que siguen a la Segunda Guerra mundial confirman tal tendencia; Moseley, en particular, evalúa en casi el 30% el alza de la composición orgánica de 1947 a 1977 [1991, 65-66].

4. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN

A escala de la sociedad, el capital existe con la forma de una multitud de capitales individuales repartidos en las diferentes esferas de la actividad económica, en la que cada uno, como parte del capital global, prosigue su movimiento de acumulación o de reproducción ampliada. Cada capital individual, como explica Marx, representa una *concentración* de capital que crece con la acumulación, “da prueba de su vitalidad, mantiene y aumenta su existencia distinta y limita la esfera de actuación de los otros”¹⁵. La acumulación del capital social global se presenta por tanto como el crecimiento de los focos de concentración individuales, cuyo número por otra parte aumenta, sea por la conversión en capitales de “valores durmientes”, sea por el fraccionamiento de los capitales existentes en varios capitales distintos, como, por ejemplo, con motivo de un reparto de sucesión o del desmantelamiento por el Estado de las empresas que se han convertido en monopólicas.

Pero, a partir de un cierto estadio de la acumulación, este movimiento de dispersión del capital social en una multitud de fondos de concentración individuales, o movimiento de “repulsión de sus fracciones entre sí”, va a ser dominado por el movimiento opuesto de “*atracción* de las mismas” [K, III, 778], es decir, por el movimiento de *fusión* de los capitales existentes en un número menor de capitales mayores. Marx define este segundo proceso como *centralización* del capital para distinguirlo del proceso de *concentración* que identifica únicamente con el crecimiento de los focos de acumulación individuales. Desde este punto de vista, un crecimiento de la concentración del capital “no es más que otro término para designar la reproducción en escala ampliada”, mientras que un crecimiento de la centralización “puede llevarse a cabo mediante la mera distribución modificada de capitales ya existentes, mediante la simple modificación del agrupamiento cuantitativo entre las partes constitutivas del capital social” [K, III, 779]. Lo que Marx define como la centralización del capital corresponde a lo que, en la terminología económica y en el lenguaje corriente, se designa con el término genérico de concentración del capital, para representar la cantidad de capital detenida o controlada por un individuo, grupo de individuos, empresa o grupo de empresas, en un sector particular o en el conjunto de la economía (concentración del capital en la industria, en la agricultura, en el comercio, en el sector financiero, etc.).

14. OCDE, *Perspectives économiques*, varios números.

15. Esta frase no está recogida en la versión española de *El capital* utilizada. Procede de la edición francesa citada por el autor: Éditions sociales, París, 1969, tomo III, p. 66 [NdT].

Competencia y crédito

Las “palancas más poderosas” de la centralización del capital, escribe Marx, son la competencia y el crédito [K, III, 779]. La centralización del capital es estimulada en primer lugar por la *competencia* entre los capitales individuales fruto de la cual los menos fuertes perecen y pasan en parte a las manos de los que subsisten. La absorción de los capitales más débiles por los más fuertes y la reunión de masas crecientes de capital en manos de un número cada vez más restringido de capitalistas llevan a una monopolización de la economía. Pero la competencia entre los capitales no deja de actuar. Simplemente cambia de forma en adelante poniendo en relación recíprocamente masas de capitales cada vez más elevadas. Se trata de una competencia entre capitales muy grandes que, por otra parte, debido a su débil número, están en mejor posición para constituir alianzas, hacer colusión, elaborar políticas comunes y estrategias conjuntas frente al trabajo asalariado. Mientras que la competencia tiende a crear así las condiciones para la cohesión y el fortalecimiento del capital, simultáneamente la acumulación crea las condiciones para la competencia, la división y la dispersión entre los trabajadores, cuyas condiciones de debilitamiento sólo pueden ser contrarrestadas por la acción consciente de su organización.

El otro factor clave de la centralización del capital es el desarrollo del *crédito* “que en sus inicios se introduce furtiva, subrepticamente como modesto auxiliar de la acumulación [...] pero que pronto se convierte en arma nueva y terrible en la lucha competitiva, transformándose finalmente en un inmenso mecanismo social para la centralización de los capitales” [K, III, 779]. Venta de acciones, emisión de obligaciones o préstamos de los bancos son los medios tradicionales por los que la masa de capitales puede ser ampliada más allá de los límites alcanzados por los focos de concentración individuales. El capital agrupado por el crédito con diversas formas adquiere entonces la forma de un capital *social* y el capitalista dirigente de la empresa se ve transformado en un simple administrador del capital de otro mientras los propietarios de los capitales se transforman en simples prestatarios. El crédito permite conferir a un número restringido de capitalistas el control efectivo de grandes masas de capitales, sin proporción con la parte verdadera que ellos mismos poseen. Debido al número elevado de accionistas y a su dispersión, y a la importancia de los capitales agrupados por medio de préstamos que no confieren ningún título de propiedad, grupos restringidos de gestores de capitales adquieren el control de empresas de las que solamente detentan una parte minoritaria de las acciones emitidas y una parte aún más minoritaria de la masa total de los capitales reunidos tanto por el préstamo como por la venta de acciones. Por otra parte, la toma de control a partir de bloques minoritarios de acciones está facilitada por la existencia de una jerarquía de las acciones: acciones con derechos de voto múltiples, acciones subalternas sólo con derecho de voto o sin derecho de voto. Este poder de control se ve aún más acrecentado debido a que una sociedad de acciones puede ella misma tener acciones de otras empresas. Así, un inversor o un grupo de inversores puede controlar una primera empresa teniendo, digamos, un 25% de las acciones; por otro lado, una parte del capital invertido en esta empresa puede ser utilizado de cara a tomar el control de una o varias sociedades diferentes.

Pero la existencia de una concentración tal de poder en manos de un pequeño número de personas no impide a los impulsores de la compra de acciones por parte de los trabajadores hablar de una “democratización del capital” que procedería de que cada poseedor de acciones obtiene una participación en la propiedad de la empresa y un derecho de voto en la asamblea

de accionistas. Sin embargo, el hecho de que ciertos trabajadores lleguen a poseer acciones no les da ningún poder real, ninguna propiedad efectiva, ni ningún control sobre los medios de producción. En realidad, las sumas que han pagado para adquirir estas acciones son simplemente puestas a disposición de la clase capitalista cuyo poder de dominación sobre la clase obrera se encuentra consolidado mediante los ahorros de los trabajadores.

Por consiguiente, el capitalismo, a la vez que crea los medios técnicos para la producción a gran escala y que produce, mediante la acumulación, los capitales individuales a centralizar para poner en marcha estos medios técnicos, desarrolla los medios para esta centralización, que son la competencia y el crédito. La centralización del capital permite así realizar, sin el incremento propio de un capital individual único, la reunión de las masas de capital necesarias para la producción a gran escala. “Si el capital puede crecer aquí hasta convertirse en una masa imponente controlada por una mano, es porque a muchas manos se las despoja de su capital” [K, III, 779]. La centralización, escribe Marx, “completa la obra de la acumulación, ya que pone a los capitalistas industriales en condiciones de extender la escala de sus operaciones”, ya se haga la fusión de capitales “por la vía violenta de la anexión [...] o [...] mediante el sencillo procedimiento de constituir sociedades por acciones” [K, III, 780].

Formas históricas de la centralización

A lo largo de la historia, la sociedad por acciones ha sido la forma de agrupación de capitales a gran escala a la que el desarrollo del crédito dio lugar. Se desarrolló en la segunda mitad del siglo XIX. Pero, muy pronto, surgieron nuevas formas de centralización que permitieron extender el control de los gestores de capitales más allá de los límites de la sociedad por acciones. En primer lugar hay que mencionar los vínculos personales entre los dirigentes de las grandes empresas y los grandes bancos, que se invitan recíprocamente a ocupar un asiento en los consejos de administración de unos y otros, y entre los que se desarrolla así de forma muy natural una identidad de pareceres en cuanto a la dirección de los negocios. Más allá de estos vínculos informales que se prolongan fuera de los marcos de los consejos de administración, en los clubes privados, las asociaciones patronales y los campos de golf, se establecen diversos tipos de vínculos estructurales entre las empresas. Existe una gran variedad de ellos. A lo largo de la historia se han sucedido en respuesta a las necesidades concretas y de cara a las legislaciones que prohíben ciertas formas de pactos. Van desde la simple alianza hasta la fusión completa amistosa pasando por los cárteles y los *trusts*.

La *alianza amistosa* se basa en el establecimiento voluntario de una política común que las empresas se comprometen a seguir. Ninguna coerción obliga a los participantes a respetarla, es necesariamente inestable y las más de las veces se reduce a situaciones temporales. El *cártel* es una alianza concertada generalmente entre grandes empresas para determinar un reparto del mercado, la fijación de las cantidades a producir y los precios del mercado. El *trust*, tal y como se daba originalmente antes de que fuera prohibido por la ley, era una forma más rígida de reagrupamiento que el *cártel*. Los poseedores de una mayoría de acciones de un cierto número de empresas ponían sus acciones en manos de un consejo de gobernadores (*trustees*) a cambio de certificados del *trust* que daban a sus propietarios el derecho de cobrar dividendos. Las empresas constituyentes del *trust* seguían siendo entidades legales independientes, pero su gestión quedaba confiada al *trust* que estaba así en condiciones de unificar sus políticas. Así definido, el *trust* es el tipo de institución que se desarrolló a gran escala a finales del siglo XIX y a principios del XX. Posteriormente, el término “*trust*” se ha convertido en sinónimo

de gran empresa monopolista. En sentido restrictivo, también es utilizado como sinónimo de sociedad fiduciaria. Tradicionalmente, las sociedades fiduciarias (en Canadá, por ejemplo, el Trust Général, el Trust Royal, etc.) han administrado sucesiones, han gestionado cajas de pensiones, han emitido certificados de depósitos, han actuado como registrador y agente de transferencia de títulos de empresas, etc. En los años ochenta, con la liberalización de las instituciones financieras, sus actividades se diversifican para incluir las operaciones hasta entonces reservadas a los bancos, a las casas de corretaje, etc.

La *fusión* es la forma última de colusión entre empresas, implicando su integración en una entidad única. Puede ser el resultado de una fusión voluntaria de sus activos o de la puesta en común de sus recursos en el marco de la creación de empresas conjuntas (*joint ventures*). Pero puede ser también el resultado de una adquisición hostil o de la apropiación (*take-over*) de una empresa por otra. Las leyes adoptadas a finales del siglo XIX y a principios del XX en diversos países, como en Estados Unidos (leyes Sherman en 1890, Clayton en 1914 y Robinson-Patman en 1936) y en Canadá (Ley relativa a las investigaciones sobre las coaliciones en 1889), que apuntan más a los cárteles y *trusts*, favorecieron la práctica de la fusión que se ha convertido en el eje central del movimiento de centralización del capital. Las fusiones y adquisiciones se han multiplicado a lo largo del siglo XX, particularmente durante su segunda mitad, en la que los ejemplos más espectaculares son las mega-transacciones realizadas en los años ochenta, que implican cada una de ellas sumas de varios miles de millones de dólares¹⁶. Un hecho significativo de esta competencia, de las más encarnizadas entre gigantes de la acumulación, es que las mega-adquisiciones por las empresas de rapiña se han hecho posibles esencialmente por el recurso al crédito. En efecto, el 90% de las sumas destinadas a tener poder efectivo sobre las empresas en Estados Unidos durante este período ha sido financiado por préstamos, obtenidos en un 70% de los bancos y en un 20% mediante la emisión de obligaciones de alto riesgo, conocidas con el nombre de “bonos basura” (*junk bonds*¹⁷). Esta realidad concede pleno sentido a la definición del crédito hecha por Marx, la de un “inmenso mecanismo social para la centralización de los capitales”. Una empresa puede comprar otra sin disponer ella misma de los fondos necesarios; le basta con poder pedirlos prestados. Se habla entonces de compras financiadas por el *efecto de palanca* del endeudamiento (*leveraged buy-out*). Se volverá sobre las incidencias de este tipo de práctica con motivo del análisis del capital financiero en el capítulo 12.

Una forma moderna de la centralización del capital, que permite la extensión del control sobre masas considerables de capital es la que se realiza por medio de sociedades de gestión comúnmente llamadas sociedades *holding*; por extensión, a menudo se entiende que el término *holding* caracteriza no sólo a la propia sociedad de gestión, sino al reagrupamiento de empresas que controla. Los *holdings* están integrados generalmente en potentes grupos financieros que contienen grandes bancos, compañías de seguros y otros tipos de establecimientos financieros que desempeñan un papel importante en la recaudación de ahorros. Por otra parte, entre grupos financieros no existen fronteras estancas. Ellos se interpenetran al mismo tiempo que rivalizan unos con otros, tanto en el plano internacional como nacional. Por último, la estructura interna de un reagrupamiento de empresas bajo el control de un *holding*

16. Mencionemos simplemente la mega-adquisición en 1988 de RJR Nabisco en Estados Unidos por el banco de inversión Kohlberg-Kravis-Roberts (KKR) por la suma de 25.000 millones de dólares.

17. Banque Bruxelles-Lambert, “Concentration d’entreprises et mesures de protection” (Concentración de empresas y medidas de protección), *Bulletin financier*, mayo-junio 1989.

puede ser la de la integración vertical, la de la integración horizontal o la del conglomerado. La *integración vertical* caracteriza un agrupamiento de empresas complementarias unas de otras, que se situán, por ejemplo, en los sucesivos escalones de la producción, del transporte y de la comercialización de una cierta gama de productos; se podría pensar particularmente en un grupo de empresas que actúan en la extracción del mineral de hierro, en su comercialización, en la industria siderúrgica, en la construcción de automóviles y en el transporte ferroviario y marítimo. La *integración horizontal* agrupa a empresas de un mismo sector de actividad. Por último, el *conglomerado* agrupa a empresas de actividades diversificadas que no tienen necesariamente vínculos de complementariedad, al ser el principio el de repartir los riesgos en un gran abanico de productos y de mercados. Tras haber experimentado una fuerte expansión a partir de los años sesenta, principalmente en Estados Unidos, veinte años más tarde el agrupamiento a través de conglomerados ha experimentado una importante ralentización en favor de otros tipos de agrupamiento, más particularmente de la integración horizontal, como en los sectores del automóvil, de la distribución alimentaria y de la información.

Límites de la centralización

¿Cuáles son las consecuencias últimas de una centralización creciente del capital? En un ramo de la producción, escribe Marx, “la centralización alcanzaría su límite extremo cuando todos los capitales invertidos en áquel se confundieran en un capital singular” [K, III, 779-780], es decir, en una situación de monopolio completo. A escala de la sociedad, “ese límite sólo se alcanzaría en el momento en que el capital social global se unificara en las manos ya sea de un capitalista singular, ya sea de una sociedad capitalista única” [ibídem]. En la cuarta edición alemana de *El capital*, publicada en 1890, Engels subraya en una nota que los *trusts* que se formaban a finales del siglo XIX en ciertos sectores con el objetivo de reunir todas las grandes empresas del sector en una sola sociedad por acciones que disfrutara de un monopolio, son una expresión del movimiento hacia esta situación límite descrita por Marx [K, III, 780, nota 77 bis 2]. Que las legislaciones hayan acabado por modificar esta tendencia no ha suprimido su carácter natural vinculado a la lógica de la acumulación del capital, como lo ha demostrado más tarde el nuevo camino que la centralización ha tomado, el de la fusión de las empresas. Por el contrario, la perspectiva del alcance de estos límites plantea otra cuestión: la de los límites del propio régimen de la acumulación capitalista y la transformación de sus fundamentos materiales como cuestión previa para la edificación de otro orden social:

La mayor extensión del establecimiento industrial constituye en todas partes el punto de arranque para una organización más comprehensiva del trabajo colectivo, para un desarrollo más amplio de sus fuerzas motrices materiales, esto es, para la transformación progresiva de procesos de producción practicados de manera aislada y consuetudinaria, en procesos de producción combinados socialmente y científicamente concertados [K, III, 780].

El estadio último de la centralización del capital, el de una economía dominada en lo sucesivo por las grandes empresas monopolistas, fue caracterizado por los sucesores de Marx, particularmente por Rudolf Hilferding y Vladimir Lenin, como el último estadio del

desarrollo capitalista. En su obra de 1910 titulada *El capital financiero*, Hilferding desarrolla la tesis de una monopolización (él emplea el término “cartelización”) que se extiende sin límites, estando condenadas las empresas aún independientes a caer pronto o tarde bajo la dependencia de los agrupamientos en cárteles para ser finalmente anexionadas. El resultado de este proceso, explica él, es la formación de un *cártel general*. “Toda la producción capitalista es regulada por una instancia que determina el volumen de la producción en todas sus esferas” [Hilferding, (1910) 1985, 258]. Si el análisis de Hilferding entronca con el de Marx en lo que califica como el “límite absoluto” hacia el que debe tender la centralización del capital, es diferente en cuanto a la conclusión que extrae, la de una sociedad “regulada conscientemente” en el marco de la propiedad privada y bajo la égida del capital. Para Marx, “como el valor constituye la base del capital, y éste sólo existe, forzosamente, gracias al intercambio por un contravalor, [...] es una quimera un capital universal, un capital que no tenga frente a sí capitales ajenos con los cuales intercambiar” [G, I, 375]. El monopolio del capital no puede, en opinión de Marx, constituir la base de una nueva era, la de un desarrollo capitalista “conscientemente planificado”; por el contrario, se convierte en un obstáculo a la prosecución del desarrollo en el interés de la mayoría. “La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo”, explica él, “alcanzan un punto en que son incompatibles con su corteza capitalista” [K, III, 953]. Esta corteza debe necesariamente quebrarse y el monopolio de una minoría sobre la producción social debe dejar lugar a la propiedad y al control colectivos de la mayoría. Para Marx y para los teóricos y militantes que siguen siendo fieles a su método, la centralización del capital y la monopolización que ella implica conducen al capitalismo “a la antecámara de un orden social superior”. Como explica Lenin en su obra de 1917 titulada *El imperialismo, estadio superior del capitalismo*, el capitalismo, llegado a su estadio más avanzado, “conduce de lleno a la socialización de la producción en sus más variados aspectos; arrastra, por decirlo así, a los capitalistas, en contra de su voluntad y su conciencia, a cierto régimen social nuevo, de transición de la absoluta libertad de competencia a la socialización completa” [Lenin, (1917) 1976, 392-393]. Pero, este “inmenso progreso de la humanidad, que ha llegado a esa socialización” [ibídem, 394] estimula hasta el extremo la contradicción entre el carácter social de la producción y el carácter privado de su apropiación, planteando por esta misma razón la necesidad de la expropiación del capital.

La tesis de Hilferding de un cártel general de empresas o de grupos financieros capitalistas que regulan conscientemente la organización económica de la sociedad, traducida por Karl Kautsky (1854-1938) al plano de las relaciones entre países, ha dado nacimiento a la tesis de un cártel de naciones capitalistas que unifican sus políticas para controlar conscientemente y gestionar pacíficamente la política extranjera en el marco del régimen capitalista. Esta tesis expuesta por Kautsky en 1914 se conoce como la tesis del “ultra-imperialismo” [Kautsky, 1914]. Las tesis de Hilferding y de Kautsky constituyen un fundamento teórico de la corriente revisionista cuyo fundador es Eduard Bernstein; esta corriente se desarrolló en oposición al marxismo a finales del siglo XIX y a principios del XX en el seno de la II Internacional y acabó por dominarla¹⁸.

18. Véase la sección de la Introducción titulada “Las grandes corrientes: racionalismo y empirismo”, en particular la nota 7. Colaborador de Engels, Kautsky aseguró la publicación del libro IV de *El capital*, las *Teorías sobre la plusvalía* tras la muerte de Engels en 1895. Principal teórico del Partido Socialdemócrata Alemán y de la II Internacional, él conducirá hasta 1914 la lucha contra el revisionismo y su dirigente, Bernstein, aunque combatiendo las ideas revolucionarias del ala izquierda del partido; más tarde se incorporará al revisionismo.

El papel dominante de las grandes empresas y la naturaleza específica del capitalismo llegado a su estadio monopolista ocupa también un lugar central en los trabajos de Paul Sweezy (1910-) [1942, capítulos 14 y 15] y de él mismo con Paul Baran (1910-1964) [1966] y en el seno de la doctrina del “capitalismo monopolista de Estado”; esta última, que encuentra sus orígenes en los escritos del economista soviético de origen húngaro Eugen Varga (1879-1964), fue durante décadas la doctrina oficial de los partidos comunistas ligados a Moscú. Según Baran y Sweezy, el papel preponderante de los monopolios en el estadio avanzado del capitalismo hace necesaria una redefinición del análisis de la acumulación del capital propuesta por Marx, de manera que tenga en cuenta los efectos de la monopolización sobre la acumulación. Ellos proponen en particular la sustitución de la categoría de la plusvalía por otra categoría, considerada como mejor adaptada al nuevo estadio del capitalismo, la del “excedente”. Baran y Sweezy dicen: “preferimos el concepto ‘excedente’ al tradicional de ‘plusvalía’ de Marx, ya que el último probablemente se identifica [...] con la suma de utilidades, interés y renta”. Incluso reconociendo que, para Marx, la plusvalía es la forma específica que toma el excedente en el capitalismo y que éste último “también comprende otros renglones, tales como la renta del Estado y la Iglesia, los costos de transformación de las mercancías en dinero, y los salarios de los trabajadores improductivos”, elementos que él “excluyó de su esquema teórico básico”, ellos sostienen que el contenido del término “excedente” sería más adecuado a la realidad del capitalismo monopolista [Baran y Sweezy (1966) 1974, 13, nota 6]. Luego defienden la tesis según la cual la ley, identificada por Marx, de una tendencia a la caída de la tasa de ganancia, deja lugar, en la fase monopolista del capitalismo, a una ley de aumento del excedente (véase el capítulo 11). Por otra parte, Sweezy explica que la necesidad de revisar el análisis de la acumulación del capital, teniendo en cuenta explícitamente a los monopolios, se deriva en particular de que los monopolios, no modificando la cantidad total de valor producido, provocan una redistribución desde los capitales competitivos hacia los capitales monopolistas y desde los salarios hacia la plusvalía [1974, 1215].

Este punto de vista ofrece la ocasión de precisar el método que utiliza Marx en *El capital*. Su no consideración, en la primera etapa del análisis, del grado de monopolización de la economía y de los efectos del reparto que pueden desprenderse de él no podría ser atribuido, como ha sostenido Sweezy [ibídem, 1213], al hecho de que el capitalismo monopolista solamente estuviera todavía en un estado embrionario en la época en que Marx escribía *El capital*. Es únicamente por razones de método que Marx, en la etapa del análisis del capital en general, de la producción de la plusvalía y de la acumulación, hace abstracción del monopolio, al igual que de todos los aspectos concretos del mercado, de la competencia y del reparto de la plusvalía entre los capitales particulares, aspectos que podrán ser abordados a continuación y que serán comprendidos mejor puesto que la estructura interna general del capital ya habrá sido elucidada.

5. EFECTOS DE LA ACUMULACIÓN SOBRE EL EMPLEO Y LOS SALARIOS

Acumulación y empleo

¿Cuál es el efecto de la acumulación en la demanda de trabajo? Como hemos visto en la sección 3, de la búsqueda de técnicas de producción más productivas que dan lugar a una

sustitución de mano de obra por medios de producción, resulta que una parte relativa cada vez mayor del capital total se invierte con la forma de capital constante y una parte relativa cada vez más reducida con la forma de capital variable. Naturalmente, si no se considera que las empresas, en un momento preciso, proceden a efectuar cambios técnicos, se podría esperar que la reducción del capital variable sea no solamente una reducción relativa (respecto al capital total), sino una reducción absoluta, lo que, suponiendo que el nivel general de los salarios permaneciera constante, significaría una reducción del número de asalariados empleados. Y, en general, esto es efectivamente lo que se produce cuando las empresas se modernizan. Sin embargo, en el conjunto de la economía una medida del efecto global en el empleo de una introducción tal de nuevas técnicas debe tener en cuenta la interdependencia de las actividades y las nuevas necesidades creadas por los cambios ocurridos, incluyendo la propia producción de los nuevos equipamientos. La actividad así estimulada en otros sectores supone el adelanto de nuevos capitales, de los que una parte toman la forma de capital variable y, por consiguiente, la creación de nuevos empleos que compensen, al menos en parte, las pérdidas de empleos inicialmente ocasionadas por las nuevas técnicas de producción. Si bien el progreso de la acumulación hace decrecer la parte relativa del capital variable, ello no excluye la posibilidad de su crecimiento absoluto.

La acumulación solamente es posible si el capital puede apropiarse del plustrabajo, pero el plustrabajo sólo existe en la medida en que el trabajo necesario es efectuado primero, en la medida en que una masa suficiente de capital variable se intercambia por la fuerza de trabajo.

Para poner plustrabajo, el capital, pues, debe poner continuamente trabajo necesario; tiene que acrecentar éste [...] para poder aumentar el excedente; pero asimismo debe eliminar aquel trabajo en cuanto necesario, para ponerlo como plustrabajo [G, I, 350-351].

Marx expresa así la tendencia contradictoria del capital entre, por una parte, poner en marcha una cantidad incrementada de trabajo y, por otra parte, reducir lo más posible la parte pagada de él, es decir, el trabajo necesario. De ello resulta que:

Es asimismo tendencia del capital, pues, la de aumentar la población trabajadora, así como la de poner permanentemente a una parte de la misma como sobrepoblación: población que es inútil por el momento, hasta que el capital puede valorizarla [G, I, 350].

Por tanto, el empleo y el desempleo pueden aumentar simultáneamente, como por otra parte puede verificarse en las estadísticas oficiales. Esta realidad se explica por las condiciones que determinan, por un lado, la demanda de trabajo que viene de los empresarios y, por otro lado, la oferta de trabajo de parte de los trabajadores, siendo la demanda de trabajo función de la rapidez de la acumulación y del ritmo al que se sustituye a la fuerza de trabajo por maquinaria, mientras que la oferta de trabajo depende del crecimiento de la población activa, es decir, de la parte de la población que se encuentra buscando un empleo.

Como la *demanda de trabajo* no está determinada por el volumen del capital global, sino por el de su parte constitutiva variable, *ésta decrece progresivamente a medida que se acrecienta el capital global*, en vez de aumentar porporcionalmente al incremento de

éste [...] Esa demanda disminuye con relación a la magnitud del capital global, y en progresión acelerada con respecto al incremento de dicha magnitud. Al incrementarse el capita global, en efecto, aumenta también su parte constitutiva variable, o sea la fuerza de trabajo que se incorpora, pero en *proporción* constantemente *decreciente* [...] Esa disminución relativa de su parte constitutiva variable, acelerada con el crecimiento del capital global y acelerada en proporción mayor que el propio crecimiento de éste, aparece por otra parte, a la inversa, como un *incremento absoluto de la población obrera que siempre es más rápido que el del capital variable o que el de los medios que permiten ocupar a aquélla*. La *acumulación capitalista* produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una *población obrera relativamente excedentaria*, esto es, *excesiva* para las *necesidades medias de valorización del capital* y por tanto *superflua* [K, III, 783-784].

Aunque la acumulación del capital total, $c+v$, entrañe un aumento de su parte variable, v (a un ritmo más lento que el de su parte constante), y aunque a continuación esto implique un aumento de la demanda de trabajo, ella tiene también como consecuencia la producción de una masa creciente de trabajadores “excedentes”, que deben ser apartados no porque se produzcan demasiadas riquezas o por que las necesidades de la población estén saturadas, sino porque el capital no puede utilizarla de manera rentable. Esta sobrepoblación sólo es *demasiada* en relación a las necesidades de fructificación del capital. No es una sobrepoblación *absoluta* o verdadera; es una sobrepoblación *relativa*. Consiste no solamente en la masa de trabajadores y trabajadoras sin empleo que tienen el estatuto de desempleados o que son reducidos a la asistencia social, sino también en el número sin cesar creciente de aquellos y aquellas que, a pesar suyo, sólo trabajan irregularmente a tiempo parcial, supernumerarios contractuales reclutados al ritmo de las necesidades dictadas por el método de la producción “de flujo tenso” (el “justo a tiempo”), que no disponen de ninguna protección y que se encuentran completamente sometidos a la arbitrariedad patronal. La importancia de estas diversas categorías de trabajadores ha experimentado un crecimiento significativo a lo largo de las últimas décadas del siglo XX, décadas de estancamiento económico crónico en las que algunos episodios de un crecimiento muy relativo han sido impotentes para frenar el alza sistemática del número de desempleados; éste alcanza 35 millones a principios de los años noventa en los entonces 24 países de la OCDE y 110 millones en el mismo momento en todo el mundo, según las muy conservadoras estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo. Para caracterizar este punto muerto de la economía capitalista mundial se habla de un nuevo fenómeno, el del “crecimiento sin creación de empleo”.

El contenido de la *ley de población* específica del modo de producción capitalista es, justamente, la creación de un excedente relativo de población como resultado mismo de la acumulación del capital:

La población obrera, pues, con la acumulación del capital producida por ella misma, produce en volumen creciente *los medios que permiten convertirla en relativamente supernumeraria*. Es ésta una *ley de población* que es peculiar al *modo de producción capitalista*, ya que de hecho todo modo de producción histórico particular tiene sus leyes de población particulares, históricamente válidas [K, III, 785-786].

Producida por la acumulación, esta parte de la población que está *de sobra*, desempeña un

papel de primera importancia en la acumulación. Como solamente existe en relación a las necesidades del capital, su volumen “está ligado siempre a violentas fluctuaciones” [K, III, 784]. Constituye una reserva de mano de obra, un “ejército industrial de reserva” según la expresión de Marx, a la que los capitalistas pueden recurrir de acuerdo a su necesidad, independientemente del crecimiento natural de la población. Permite responder a las necesidades de crecimiento del empleo que acompañan a las grandes oleadas de inversión, actuando así por otra parte como reguladora de los salarios, como veremos en la siguiente sección. Influye a la baja en las condiciones generales de trabajo de la mano de obra activa cuyo ardor para defenderlas corre el riesgo de ser frenado por la amenaza continua de verse reemplazada por una masa de candidatos que sólo demandan obtener un empleo. Constituye una fuente de la que sacar los esquirolas en caso de conflictos de trabajo. La sobrepoblación obrera, producida por la acumulación, escribe Marx, “se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista e incluso en *condición de existencia del modo capitalista de producción*” [K, III, 786].

Acumulación y salarios

Supongamos, en primer lugar, que la composición del capital permanece constante. Una situación tal no es puramente hipotética. Efectivamente, existen períodos a lo largo de los cuales las innovaciones técnicas son menos numerosas, “en los que la acumulación opera como mero *ensanchamiento* de la producción sobre una base técnica dada” [K, III, 783]. La economía se reproduce a una escala ampliada, pero de manera proporcional, sin que la composición técnica y, por consiguiente, la composición de valor del capital cambien. Se habla entonces de crecimiento *extensivo* en oposición al crecimiento *intensivo* que caracteriza a una economía cuya productividad aumenta como resultado de una modificación al alza de la composición técnica del capital. Si la composición del capital no cambia, los dos componentes del capital, c y v , aumentan al mismo ritmo como resultado de la acumulación. En estas circunstancias, “cada año se da ocupación a más obreros que el año precedente” [K, III, 760], de suerte que a partir de un cierto momento, la demanda de trabajo acabará por superar a la oferta y la tasa salarial comenzará a aumentar. Sin embargo, este aumento del empleo y el aumento de los salarios que provoca tiene límites. Recordemos que el capital solamente emplea la fuerza de trabajo para sus fines de fructificación. Como hemos visto en el capítulo 5, el salario relativo puede aumentar, pero su crecimiento está confinado dentro de los límites que aseguran al capital la rentabilidad buscada. La disminución de las ganancias que se deriva de un aumento de los salarios “nunca puede alcanzar el punto en el que amenazaría al sistema mismo” [K, III, 768, nota a]. Por tanto, el aumento progresivo de los salarios acabará por retardar la marcha de la acumulación, disminución que hará desaparecer la primera causa del aumento de los salarios, a saber, el exceso de la demanda de trabajo sobre la oferta, y la tasa salarial recaerá a un nivel conforme a las necesidades de valorización del capital. A la inversa, una sobreabundancia relativa de la oferta de trabajo en relación a las necesidades de la acumulación hará bajar el salario.

Cuando se supone una composición del capital en alza y la producción de una sobrepoblación relativa por el proceso de la acumulación, el razonamiento precedente sigue siendo el mismo en cuanto al fondo. Como acabamos de ver, si la oferta de trabajo sólo era función del crecimiento natural de la población, una demanda incrementada de trabajo provocada, por ejemplo, por una súbita oleada de inversión ejercería una presión al alza sobre los salarios.

Pero la existencia de una sobrepoblación relativa, de una reserva de mano de obra inmediatamente utilizable cuando la necesidad se hace sentir, suministra al sistema una elasticidad que le permite encajar este sobresalto y atenuar sus efectos sobre los salarios. Si la oleada de inversión es tal que la sobrepoblación relativa se reduce sustancialmente y el desempleo disminuye de forma significativa, entonces la tasa general de los salarios aumentará y más pronto o más tarde amenazará a la tasa de ganancia. El freno de la acumulación que resultará de ello reconstituirá el ejército de reserva e implicará una bajada de los salarios. De forma general, las variaciones de la tasa general de los salarios están determinadas por:

[...] *la alteración de períodos que se opera en el ciclo industrial* [...] por *la proporción variable* en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva, por el aumento y la mengua del volumen relativo de la sobrepoblación, por el grado en que ésta es ora absorbida, ora puesta en libertad [K, III, 793].

Subrayemos que aquí se trata de la tasa general de los salarios y no de los diferentes salarios pagados a tal o cual categoría de fuerza de trabajo en los diversos sectores. Una sección del capítulo 5 se ha dedicado al análisis de los fundamentos de estas diferencias salariales. Como la acumulación no se despliega de una manera uniforme, circunstancias particulares favorecen la acumulación en un sector y después en otro. Las perspectivas de ganancias elevadas empujarán a invertir en tal o cual región e indudablemente provocarán durante un cierto tiempo un alza de los salarios en ella, teniendo en cuenta la elevada demanda de un cierto tipo de fuerza de trabajo temporalmente disponible en cantidad limitada. El aumento gradual de la oferta de este tipo de fuerza de trabajo atraída por un salario elevado llevará de nuevo esta tasa de salario a un nivel inferior. Lo mismo les ocurrirá a los nuevos capitales atraídos por la elevada tasa de ganancia. Su afluencia hacia este sector rentable presionará a la tasa de ganancia a la baja. A continuación, el movimiento se desplazará hacia otro sector en el que surjan perspectivas de ganancias y así sucesivamente.

Más allá de estas variaciones locales del mercado de trabajo en tal o cual sector y de sus efectos sobre los salarios particulares, las variaciones de la tasa general de los salarios en función del ritmo de acumulación dependen de la existencia de una sobrepoblación relativa. Esta última constituye el *“trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo”* [K, III, 795], y confina el campo de acción de esta ley dentro de los límites que “no sólo dejan intactos los fundamentos del sistema capitalista, sino que además aseguran la reproducción del mismo en escala cada vez mayor” [K, III, 770].

La “ley general” de la acumulación capitalista

La creación de una sobrepoblación relativa creciente es la consecuencia inevitable de la acumulación del capital. El incremento de la productividad, fundamento material del aligeramiento de las tareas, de la reducción del tiempo de trabajo sin reducción de salario y del aumento del tiempo de ocio para la población en su conjunto, tiene más bien como consecuencia, en la sociedad capitalista, la de apartar completamente de la vida activa a una cantidad sin cesar creciente de trabajadores que, en proporciones en aumento son excluidos permanentemente, y de tender simultáneamente a precarizar las condiciones de trabajo de aquellos que todavía tienen, al menos provisionalmente, la posibilidad de tener un empleo. Al mismo tiempo que echa de nuevo a masas de trabajadores a la categoría de

los desempleados, la acumulación capitalista tiende a prolongar y a intensificar el trabajo de los que tienen un empleo, a imponerles trabajo extraordinario para economizar los costos de formación de una nueva mano de obra y otros costos relativos a la contratación de trabajadores regulares (cotizaciones patronales para el seguro de desempleo, etc.), a crear nuevas categorías de desempleados “a tiempo parcial” por el recurso al trabajo a tiempo parcial, al trabajo eventual y a la subcontratación. Así se ve multiplicado el número de aquellos y aquellas que son obligados a vivir de ingresos irregulares, insuficientes, a menudo inferiores al umbral de la pobreza.

En la sociedad capitalista, el crecimiento de la capacidad productiva que permite producir más con menos esfuerzo tiene como resultado que “la población obrera crece siempre más rápidamente que la necesidad de valorización del capital” [K, III, 804]. En esta sociedad en la que no son los medios de producción los que están al servicio del trabajador, sino el trabajador el que está al servicio del capital, se amplía por un lado la masa de trabajadores excedentes al mismo tiempo que aumenta por el otro la masa del capital y de la riqueza. Esta ley general de la acumulación capitalista, como la denomina Marx, establece una “acumulación de miseria proporcionada a la acumulación de capital. La acumulación de riqueza en un polo es al propio tiempo, pues, acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia [...] en el polo opuesto, esto es, donde se halla la clase que produce su propio producto como capital” [K, III, 805]. Una evaluación de esta ley y de las conclusiones que han sido obtenidas en cuanto a una tendencia a un empobrecimiento absoluto o relativo de la clase obrera, se ha presentado en el capítulo 5, en el marco del análisis de la evolución a largo plazo del salario real en relación con el crecimiento de la capacidad productiva¹⁹.

19. En la sección titulada “Marx y la ley de bronce de los salarios”.

CAPÍTULO VII

Esquemas de reproducción

1. REPRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL GLOBAL

Al ser toda producción consumo productivo de medios de producción y de fuerza de trabajo, una parte del producto anual debe ser destinada a su reproducción, simple o ampliada. Para perpetuarse y progresar, una sociedad debe reconstituir constantemente su capacidad productiva, renovarla y acrecentarla. Todo proceso de producción es así un proceso de reproducción¹. En la producción capitalista que es producción de valores y de plusvalía, la reproducción de la capacidad productiva es la base material de la reproducción del capital. Para que la reproducción tenga lugar en el plano de los *valores*, es necesario que la producción total contenga en las proporciones adecuadas los elementos *materiales* de esta reproducción. Para que el capital se reproduzca, en sus partes constante y variable, la producción debe contener las cantidades necesarias de medios de producción que el capital constante deberá comprar para reemplazar los que han sido consumidos en la producción, y las cantidades necesarias de bienes de consumo que el capital variable pagado en salarios deberá comprar para reconstituir la fuerza de trabajo. Por otra parte, la producción total debe contener los bienes a cuya compra se destina la plusvalía obtenida por los capitalistas. En situación de reproducción simple, al consumirse toda la plusvalía, se trata exclusivamente de bienes de consumo. En situación de reproducción ampliada, la plusvalía es en parte consumida y en parte capitalizada; la producción total debe contener entonces, en las proporciones adecuadas, los bienes necesarios para el consumo de la clase capitalista y los bienes necesarios para el incremento del capital constante y el capital variable, es decir, los medios de producción requeridos para aumentar la capacidad productiva y los bienes de consumo necesarios para

1. Véase la sección del capítulo 6 titulada "Producción y reproducción".

la fuerza de trabajo suplementaria.

En el capítulo 6, se ha considerado la acumulación del capital en el plano del capital social global y desde el ángulo de la producción² suponiendo que se cumplían las condiciones de la acumulación en la circulación: existencia de cantidades apropiadas de medios de producción que permiten la continuación de la producción sin interrupción y realización del equilibrio entre la oferta y la demanda en los mercados. El objetivo del presente capítulo es estudiar las condiciones para la realización de este equilibrio. Tal y como se plantea ahora, la cuestión es la siguiente: “¿cómo se repone según su valor, recurriendo al producto anual, el *capital* consumido en la producción y cómo se entrelaza el movimiento de esa reposición con el consumo que del efectúan los capitalistas del plusvalor y del salario los obreros?” [K, V, 481]. El problema abordado aquí es el de la reproducción y la circulación del conjunto del capital social. Marx estudia este problema en el libro II de *El capital* por medio de los *esquemas de reproducción* que representan a la economía constituida por dos grandes sectores³, que agrupan respectivamente a todas las empresas que producen los medios de producción (sector 1) y los bienes de consumo (sector 2), y entre las cuales se reparten el capital y la fuerza de trabajo. Desde entonces, el nivel al que se lleva al análisis no es ya el del capital social global, sino aquel en el que están en frente dos fracciones del capital social invertidas en los dos sectores de la actividad productiva. Sin embargo, resulta de una importancia decisiva precisar que la única relación que se establece entre estos capitales en esta fase del análisis es una relación de *intercambio* [Rosdolsky (1968) 1978, 97-98], al estar asociados cada uno de los dos capitales a la producción de bienes de una cierta categoría que deben satisfacer una demanda que viene en parte del sector que produce los bienes de la otra categoría. Desde esta perspectiva, el único objetivo de los esquemas de reproducción es el de establecer las condiciones en las que el intercambio entre los sectores permitirá realizar el equilibrio entre la oferta y la demanda de las dos categorías de mercancías y asegurar así la reproducción del conjunto del capital social. En esta fase no se trata de ninguna manera de considerar los capitales en una relación de *competencia*. El análisis de los numerosos capitales en sus formas concretas de capital industrial, capital comercial y capital financiero, y en competencia unos con otros, es el objeto del libro III de *El capital*⁴, una vez comprendida en toda su generalidad la naturaleza interna del capital, tarea que sólo será completada al término del análisis del proceso de circulación.

Esta precisión en cuanto al lugar específico que ocupan los esquemas de reproducción en el camino que se sigue en *El capital* es fundamental. La incompreensión del método de Marx ha llevado a numerosos autores a dar a los esquemas un sentido que no es el suyo. Las conclusiones que se obtuvieron dieron lugar a intensos debates que cuestionan la teoría marxista de las crisis y que plantean el asunto de la aptitud del régimen capitalista para realizar un crecimiento armonioso y sostenido. Será necesario volver sobre ello.

El problema de la distribución del producto social y de su reproducción fue analizado por vez primera por el fisiócrata⁵ François Quesnay (1694-1774) por medio de su célebre *Tableau économique* (1758) al que Marx concedió un gran atención en tanto que primer intento de

2. Véase la sección titulada “Marco de análisis”.

3. Marx emplea el término “sección”.

4. En la presente obra, este análisis se desarrolla a partir del capítulo 9.

5. La fisiocracia es la doctrina económica que solamente atribuía a la tierra ser fuente de valor y hacía de la agricultura la única actividad económica productiva. Evidentemente, esta doctrina correspondía a los intereses de la clase dominante de la época, la clase de los propietarios terratenientes.

representar en términos cuantitativos la interacción de las actividades económicas⁶.

2. REPRODUCCIÓN SIMPLE

Consideremos en primer lugar la reproducción simple. Como hemos visto en el capítulo 6, la reproducción simple puede aparecer como una abstracción en la sociedad capitalista cuya finalidad es la acumulación del capital, es decir, la reproducción ampliada. Pero esta abstracción sólo es relativa en la medida en que la reproducción simple, al formar parte siempre de la reproducción global, se constituye en un factor real de ella. Por tanto, el análisis de la reproducción simple está justificado, no solamente en sí mismo como un medio de evidenciar, de la manera más simple, las características fundamentales de la reproducción y de la circulación del capital y las condiciones de equilibrio necesarias para esta reproducción, sino como etapa previa al análisis de la reproducción ampliada.

Como hemos visto en el capítulo 3, el valor total de una masa de mercancías producidas a lo largo de un período dado, por ejemplo un año, puede representarse por $c+v+pv$, dónde:

- c es el capital constante consumido en la producción y cuyo valor se transfiere al nuevo producto;
- $v+pv$ es el valor nuevo creado por la fuerza de trabajo, cuya parte pagada corresponde al capital variable v abonado en salarios, y cuya parte no pagada corresponde a la plusvalía pv apropiada por el capitalista.

Si suponemos la existencia de dos sectores de producción, el sector 1 de medios de producción y el sector 2 de bienes de consumo, entonces el valor total producido por cada uno de ellos está representado por $c_1+v_1+pv_1$ para el sector 1, y $c_2+v_2+pv_2$ para el sector 2.

En situación de reproducción simple:

- la producción total de medios de producción a lo largo de un período dado debe destinarse solamente al reemplazamiento integral de los medios de producción consumidos en la producción de este período;
- la producción total de bienes de consumo debe permitir satisfacer exactamente las necesidades de los trabajadores cuyos salarios deben asegurar la simple reconstitución de su fuerza de trabajo, y las necesidades de los capitalistas que destinan la totalidad de su plusvalía a la compra de bienes de consumo personal.

En lo que concierne al reemplazamiento la sustitución de los medios de producción consumidos durante un período de producción, debe hacerse la siguiente precisión. Ciertos medios de producción como las materias primas, los productos semielaborados, etc. son completamente consumidos y, por consiguiente, su valor está transferido en su totalidad al producto; estos medios de producción pueden y deben ser reemplazados mediante la producción del período. Otros, como los equipamientos, el utillaje, etc., sólo son parcialmente consumidos en el transcurso de un período de producción. El valor del capital constante

6. Véase en particular la exposición que se hace de ella en el capítulo 10 de la sección segunda del *Anti-Dühring* de Engels, titulado "De la 'Historia crítica'" [AD, 200-223] y en la *Teorías sobre la plusvalía*, libro I, capítulo 6, pp. 285-318.

adelantado para ponerlos en funcionamiento es superior a la fracción de este valor que se transmite a las nuevas mercancías a lo largo del período. El mantenimiento o el reemplazamiento parcial de ciertos componentes del equipamiento constituye una parte de su renovación, pero es solamente al término de su vida útil cuando será reemplazado en bloque. Por el contrario, el capital constante en su conjunto está compuesto de numerosos elementos que tienen duraciones de vida útil desiguales y que se encuentran en etapas diferentes de dicha vida útil. Por tanto, está justificado considerar que, en promedio, la parte del capital constante total que se consume durante un período de producción corresponde a la parte que se renueva en cada período⁷.

La expresión c_1 corresponde al valor de los medios de producción consumidos en el sector 1, es decir, en la producción de los medios de producción, y c_2 es el valor de los medios de producción consumidos en el sector 2, es decir, en la producción de bienes de consumo; por tanto, c_1+c_2 es el valor de los medios de producción a reemplazar; en otros términos, la demanda de medios producción provenientes de las unidades de producción de los dos sectores. Siendo la oferta o valor producido de medios de producción $c_1+v_1+pv_1$, el equilibrio entre la oferta y la demanda de medios de producción (mdp) se expresa en la siguiente ecuación:

$$\begin{array}{l} c_1+v_1+pv_1 \\ \text{oferta de mdp} \end{array} = \begin{array}{l} c_1+c_2 \\ \text{demanda de mdp} \end{array} \quad (7.1)$$

Además, como los salarios pagados a los trabajadores de los dos sectores, v_1 y v_2 , y la plusvalía que se apropian los capitalistas de los dos sectores, pv_1 y pv_2 , están destinados en su totalidad a la compra de bienes de consumo, al ser la demanda total de bienes de consumo $c_2+v_2+pv_2$, el equilibrio entre la oferta y la demanda de bienes de consumo (bdc) se expresa en la siguiente ecuación:

$$\begin{array}{l} c_2+v_2+pv_2 \\ \text{oferta de bdc} \end{array} = \begin{array}{l} v_1+v_2+pv_1+pv_2 \\ \text{demanda de bdc} \end{array} \quad (7.2)$$

De hecho, las ecuaciones (7.1) y (7.2) son dos maneras diferentes de expresar la misma relación de interdependencia entre los dos sectores, como se constata anulando los términos iguales de una y otra parte del signo = en cada una de las dos ecuaciones:

$$\begin{array}{l} c_1+v_1+pv_1 \\ c_2+v_2+pv_2 \end{array} = \begin{array}{l} c_1+c_2 \\ v_1+pv_1+v_2+pv_2 \end{array}$$

Por tanto, las ecuaciones (7.1) y (7.2) se reducen a:

$$v_1+pv_1 = c_2 \quad (7.3)$$

La ecuación (7.3) es la *condición de equilibrio de la reproducción simple*. El significado de esta condición de equilibrio es el siguiente:

7. Una vez desarrollados los esquemas sobre la base de las hipótesis simplificadoras de este tipo, Marx dedica una sección completa del capítulo XX del libro II (sección XI) al análisis del problema de la escasez y el reposición del capital fijo [K, V, 547-572]. Este análisis es continuación del que hace en el capítulo VIII del mismo libro, en el que Marx trata del capital fijo y el capital circulante. Véase más adelante la sección correspondiente del capítulo 8.

1. *En relación a los medios de producción*

Del valor total producido de medios de producción ($w_1=c_1+v_1+pv_1$), una parte (c_1) se utiliza en el sector 1 para reemplazar a los medios de producción consumidos en la producción de este sector. El excedente (w_1-c_1), cuyo valor es (v_1+pv_1), debe ser exactamente igual a lo que se necesita para reemplazar a los medios de producción de un valor igual a (c_2) consumidos en el sector 2, en la producción de bienes de consumo. De donde la condición de equilibrio $v_1+pv_1=c_2$.

En otros términos,

v_1+pv_1 el valor producido de los medios de producción más allá de lo que es necesario (c_1) para reemplazar a los medios de producción consumidos en el sector 1,

|| debe ser exactamente igual a

c_2 la demanda proveniente del sector 2 para reemplazar a los medios de producción consumidos en la producción de bienes de consumo.

2. *En relación a los bienes de consumo*

Del valor producido de bienes de consumo ($w_2=c_2+v_2+pv_2$), una parte (v_2+pv_2) es comprada por los trabajadores y los capitalistas del sector 2 que destinan totalmente sus salarios y su plusvalía a la compra de bienes de consumo. El excedente, de un valor igual a (c_2), debe corresponder exactamente a la suma de los salarios y la plusvalía (v_1+pv_1) de los trabajadores y de los capitalistas del sector 1 quienes también destinan sus ingresos solamente a la compra de bienes de consumo. De donde $v_1+pv_1=c_2$.

En otros términos,

c_2 el valor producido de bienes de consumo más allá de lo que es necesario para responder a la demanda (v_2+pv_2) de los trabajadores y de los capitalistas del sector 2,

|| debe ser exactamente igual a

v_1+pv_1 la demanda de bienes de consumo de los trabajadores y de los capitalistas del sector 1.

El siguiente ejemplo numérico⁸ permite ilustrar esta condición de equilibrio. Para cada uno de los dos sectores, las cifras representan los valores, por ejemplo en dólares, del capital constante, del capital variable, de la plusvalía (con una hipotética tasa de plusvalía del 100%) y de la cantidad producida:

$$\begin{array}{lcccc} \text{sector 1:} & 4.000 & + & 1.000 & + & 1.000 & = & 6.000 \\ & c_1 & & v_1 & & pv_1 & & w_1 \end{array}$$

8. Este ejemplo es el que Marx utiliza en *El capital* [K, V, 486 y siguientes].

$$\text{sector 2: } \quad 2.000 + 500 + 500 = 3.000$$

$$\quad \quad \quad c_2 \quad \quad v_2 \quad \quad pv_2 \quad \quad w_2$$

Del valor producido de medios de producción ($w_1=6.000$), una parte ($c_1=4.000$) se utiliza en el sector 1 para reemplazar a los medios de producción consumidos en este sector. El excedente, $w_1-c_1=v_1+pv_1=2.000$, corresponde exactamente a la demanda del sector 2, de un valor de $c_2=2.000$, para el reemplazamiento de los medios de producción consumidos en este sector. Tenemos $v_1+pv_1=c_2=2.000$ y los dos sectores están en equilibrio.

Igualmente, el valor producido de bienes de consumo ($w_2=3.000$) es comprado en parte por los trabajadores y los capitalistas del sector 2 ($v_2+pv_2=1.000$). El resto, $w_2-(v_2+pv_2)=c_2=2.000$, permite responder exactamente a la demanda de los trabajadores y de los capitalistas del sector 1, $v_1+pv_1=2.000$.

La dificultad para conceptualizar la condición de equilibrio de la reproducción simple, que establece una relación entre elementos de naturalezas diferentes como son el capital variable y la plusvalía de un sector (v_1+pv_1) y el capital constante del otro (c_2), viene de que, en el análisis de la reproducción del capital, el valor se presenta a la vez desde el ángulo de su *origen* y de su *destino*. El valor producido en un sector toma su origen del trabajo muerto y del trabajo vivo cuyo uso ha dado lugar a la producción de este sector. Si retomamos las cifras del ejemplo numérico precedente, el valor nuevo creado por la fuerza de trabajo en el sector de los medios de producción es $v_1+pv_1=2.000$; añadiéndose al valor transmitido por los medios de producción ($c_1=4.000$), contribuye a formar el valor ($c_1+v_1+pv_1=6.000$) de una masa de medios de producción. Pero una vez producida, esta masa de medios de producción es la forma de existencia de un valor de 6.000 dólares de donde ha desaparecido toda huella de su origen. Sólo existen entonces como punto a partir del cual los medios de producción nuevamente producidos y los valores que ellos representan se repartirán entre los dos sectores en respuesta a sus demandas respectivas, con la finalidad de renovación de las capacidades productivas consumidas en la producción. Por consiguiente, si consideramos ahora la masa de valor ($c_1+v_1+pv_1=6.000$), no ya desde el punto de vista de su origen, sino desde el punto de vista de su destino, y que una parte de este valor ($c_1=4.000$) está destinada al reemplazamiento de los medios de producción del sector 1, entonces, por simple deducción, la parte residual de este valor es igual a $v_1+pv_1=2.000$. Aquí, v_1+pv_1 es solamente la expresión numérica de una fracción del valor total existente de medios de producción, aquella que se destina al sector 2, y entonces es completamente normal que se considere que debe ser igual a c_2 , el valor de los medios de producción demandados por el sector 2.

3. REPRODUCCIÓN AMPLIADA

Condiciones de equilibrio

En situación de reproducción ampliada, una parte de la plusvalía de cada sector es capitalizada, transformada en capital adicional, constante y variable, mientras que la otra es consumida, gastada improductivamente:

$$pv_1 = \Delta c_1 + \Delta v_1 + pv_1 (\text{cons}) \quad (7.5)$$

$$pv_2 = \Delta c_2 + \Delta v_2 + pv_2(\text{cons})$$

donde:

- Δc_1 y Δc_2 son los incrementos de capital constante de los sectores 1 y 2;
- Δv_1 y Δv_2 , los incrementos del capital variable;
- $pv_1(\text{cons})$ y $pv_2(\text{cons})$, la parte de la plusvalía consumida improproductivamente en cada sector.

Para que los valores se capitalicen, es necesario que la producción contenga no sólo los elementos necesarios para la simple renovación de los medios de producción y de los bienes de consumo, sino también los elementos necesarios para el crecimiento de las capacidades productivas de los dos sectores. La producción del sector 1 ($c_1 + v_1 + pv_1$) debe asegurar en primer lugar la reproducción simple del valor de los medios de producción consumidos en los dos sectores ($c_1 + c_2$), pero debe responder también a su nueva demanda de medios de producción ($\Delta c_1 + \Delta c_2$). El equilibrio entre la oferta y la demanda de medios de producción (mdp) se expresa en la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} c_1 + v_1 + pv_1 &= c_1 + c_2 + \Delta c_1 + \Delta c_2 \\ \text{oferta de mdp} & \quad \text{demanda de mdp} \\ & \quad \text{o} \\ v_1 + pv_1 &= c_2 + \Delta c_1 + \Delta c_2 \end{aligned} \quad (7.6)$$

La ecuación (7.6) es la *condición de equilibrio de la reproducción ampliada*. Desde el ángulo de la producción de medios de producción, se interpreta como la ecuación (7.3) que establece la condición de equilibrio de la reproducción simple: una vez renovados los medios de producción del sector 1 (c_1), la cantidad todavía disponible de medios de producción ($v_1 + pv_1$) debe permitir reemplazar los medios de producción del sector 2 (de un valor igual a c_2), pero también incrementar las capacidades productivas de los dos sectores suministrándoles medios de producción adicionales de un valor igual a $\Delta c_1 + \Delta c_2$.

Como podía esperarse, la expresión (7.6) puede ser obtenida también a partir de la ecuación de equilibrio entre la oferta y la demanda del sector 2 de los bienes de consumo (bdc):

$$\begin{aligned} c_2 + v_2 + pv_2 &= v_1 + v_2 + \Delta v_1 + \Delta v_2 + pv_1(\text{cons}) + pv_2(\text{cons}) \\ \text{oferta de bdc} & \quad \text{demanda de bdc} \end{aligned} \quad (7.7)$$

donde:

- v_1 y v_2 son los salarios pagados a la fuerza de trabajo existente de los dos sectores,
- Δv_1 y Δv_2 , los salarios pagados a la fuerza de trabajo adicional empleada por el nuevo capital variable,
- $pv_1(\text{cons})$ y $pv_2(\text{cons})$, las fracciones consumidas de la plusvalía en los dos sectores.

A partir de (7.5), podemos obtener las siguientes expresiones:

$$\begin{aligned} pv_1(\text{cons}) &= pv_1 - \Delta c_1 - \Delta v_1 \\ pv_2(\text{cons}) &= pv_2 - \Delta c_2 - \Delta v_2 \end{aligned}$$

Sustituyéndolas en (7.7) y anulando los términos iguales resulta fácil verificar que obtenemos la expresión (7.6).

La condición de equilibrio de la reproducción ampliada puede también expresarse de la manera siguiente: reemplazando en la ecuación de equilibrio entre la oferta y la demanda de uno u otro de los dos sectores el valor de pv tal como ha sido definido en (7.5). Para el sector 1, tenemos:

$$\begin{array}{l} c_1 + v_1 + pv_1 \\ \text{oferta de mdp} \end{array} = \begin{array}{l} c_1 + v_1 + \Delta c_1 + \Delta v_1 + pv_1(\text{cons}) \\ \text{demanda de mdp} \end{array} = \begin{array}{l} c_1 + c_2 + \Delta c_1 + \Delta c_2 \\ \text{demanda de mdp} \end{array}$$

de donde:

$$v_1 + \Delta v_1 + pv_1(\text{cons}) = c_2 + \Delta c_2 \quad (7.8)$$

Puede verificarse fácilmente que se obtiene la misma expresión a partir de la ecuación de equilibrio entre la oferta y la demanda del sector 2. Para ilustrar el significado de esta condición de equilibrio, escribamos las ecuaciones de oferta de los dos sectores después de haber sustituido los valores de pv_1 y pv_2 extraídos de (7.5):

$$\begin{array}{l} c_1 + v_1 + \Delta c_1 + \Delta v_1 + pv_1(\text{cons}) = w_1 \\ c_2 + v_2 + \Delta c_2 + \Delta v_2 + pv_2(\text{cons}) = w_2 \end{array}$$

Modificando el orden de los términos v_1 y Δc_1 y v_2 y Δv_2 , obtenemos:

$$\begin{array}{l} c_1 + \Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + pv_1(\text{cons}) = w_1 \\ c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + pv_2(\text{cons}) = w_2 \end{array} \quad (7.9)$$

En cada una de las dos ecuaciones, los términos sombreados representan la oferta excedentaria del sector una vez satisfecha su demanda interna, o sea, $c_1 + \Delta c_1$ para el sector 1 y $v_2 + \Delta v_2 + pv_2(\text{cons})$ para el sector 2. La oferta excedentaria que el sector 1 destina al sector 2, $v_1 + \Delta v_1 + pv_1(\text{cons})$, debe ser igual a la que el sector 2 destina al sector 1, es decir, $c_2 + \Delta c_2$, para que se cumpla el equilibrio. Esto es lo que expresa la ecuación (7.8) cuya primera formulación se debe a Nikolai Bujarin en su obra de 1926, "El imperialismo y la acumulación del capital" [Tarbuck, dir., (1972) 1975, 105-106]. Paul Sweezy utiliza una forma modificada de esta ecuación en su *Teoría del desarrollo capitalista* publicada en 1942 [1982, 183]. Esta modificación se deriva de su voluntad de expresar de manera explícita el hecho de que la plusvalía, como el capital constante y el capital variable, aumenta a lo largo de la acumulación. Por tanto, en las expresiones precedentes reemplaza la plusvalía consumida en un período por la del período precedente a la que se añade su crecimiento debido a la acumulación⁹.

Ejemplo numérico

Marx utiliza el ejemplo siguiente [K, V, 618 y siguientes], que es una ligera modificación del ejemplo precedente, para ilustrar una situación de equilibrio de la reproducción ampliada:

9. Para una evaluación de la presentación de Sweezy, véase Tarbuck, dir., [(1972) 1975, 220-223].

- la plusvalía acumulada en el sector 1 es de 500, o sea, la mitad de la plusvalía total de 1.000;
- puesto que $c/v=4$ en el sector 1, los 500 dólares de nuevo capital se repartirán como sigue: $\Delta c_1=400$ y $\Delta v_1=100$;
- al ser el valor de los medios de producción disponibles para el incremento de las capacidades productivas de 500 dólares, quedan 100 para el incremento del capital constante del sector 2: $\Delta c_2=100$;
- puesto que $c/v=2$ en el sector 2 y que $\Delta c_2=100$, resulta que $\Delta v_2=50$;
- la plusvalía consumida por los capitalistas de los dos sectores es $p v_1(\text{cons})=500$ para el sector 1 y $p v_2(\text{cons})=600$ para el sector 2.

Podemos resumir estos resultados como sigue:

$$\begin{array}{rccccccc} 1.000 = & 400 & + & 100 & + & 500 & \\ p v_1 & \Delta c_1 & & \Delta v_1 & & p v_1(\text{cons}) & \\ \\ 750 = & 100 & + & 50 & + & 600 & \\ p v_2 & \Delta c_2 & & \Delta v_2 & & p v_2(\text{cons}) & \end{array}$$

La condición de equilibrio de la reproducción ampliada se verifica:

$$\begin{array}{rcccl} v_1 & + & p v_1 & = & c_2 + \Delta c_1 + \Delta c_2 \\ 1.000 & + & 1.000 & = & 1.500 + 400 + 100 \end{array}$$

Las condiciones de producción del período siguiente, una vez añadido el nuevo capital al antiguo¹⁰ y suponiendo que la tasa de plusvalía es siempre del 100%, son:

$$\begin{array}{rcccc} \text{sector 1:} & 4.400 & + & 1.100 & + & 1.100 & = & 6.600 \\ & c_1 & & v_1 & & p v_1 & & w_1 \\ & & & & & & & (7.11) \\ \text{sector 2:} & 1.600 & + & 800 & + & 800 & = & 3.200 \\ & c_2 & & v_2 & & p v_2 & & w_2 \end{array}$$

Todavía aquí constatamos que se cumplen las condiciones de una reproducción ampliada:

$$\begin{array}{l} c_1 + v_1 + p v_1 = 6.600 > c_1 + c_2 = 6.000 \\ \text{o} \\ v_1 + p v_1 = 2.200 > c_2 = 1.600 \\ \text{y} \\ v_1 + p v_1 + v_2 + p v_2 = 3.800 > c_2 + v_2 + p v_2 = 3.200 \end{array}$$

Los 600 dólares disponibles de medios de producción excedentarios permitirán incrementar las capacidades productivas de los dos sectores. Haciendo las mismas hipótesis que para el primer período, la plusvalía consumida por los capitalistas del sector 1 es de 550, esto

10. $c_1=4.400=4.000+400$; $v_1=1.100=1.000+100$; $c_2=1.600=1.500+100$; $v_2=800=750+50$.

es, la mitad de la plusvalía total de 1.100. Para mantener la relación $c/v=4$ en el sector 1, los 550 dólares de capital nuevo se descomponen en 440 para el incremento de c_1 y 110 para el incremento de v_1 . Con estos aumentos, el capital del sector 1 al principio del siguiente período será: $c_1=4.840$ y $v_1=1.210$.

Como los medios de producción suplementarios de un valor de 440 dólares son destinados al sector 1, quedan 160 para el sector 2 sobre la cantidad disponible de un valor de 600 dólares. Este incremento de c_2 de 160 dólares demanda un incremento de v_2 de 80 dólares de acuerdo a la hipótesis de una relación c/v constante e igual a 2 en este sector. Al ser el capital total acumulado por los capitalistas del sector 2 de $160+80=240$, su plusvalía consumida será de $800-240=560$, y el capital del sector 2 al principio del período siguiente será: $c_2=1.760$ y $v_2=880$.

Podemos resumir estos resultados como sigue:

$$\begin{array}{rccccr} 1.100 & = & 440 & + & 110 & + & 550 \\ pv_1 & & \Delta c_1 & & \Delta v_1 & & pv_1(\text{cons}) \\ \\ 800 & = & 160 & + & 80 & + & 560 \\ pv_2 & & \Delta c_2 & & \Delta v_2 & & pv_2(\text{cons}) \end{array}$$

La condición de equilibrio de la reproducción ampliada se verifica:

$$\begin{array}{rcccc} v_1 & + & pv_1 & = & c_2 + \Delta c_1 + \Delta c_2 \\ 1.100 & + & 1.100 & = & 1.600 + 440 + 160 \end{array}$$

Las condiciones de producción del tercer período, una vez añadido el nuevo capital al antiguo y con una tasa de plusvalía del 100% son:

$$\begin{array}{l} \text{sector 1: } \quad c_1 + v_1 + PV_1 + w_1 = 4.840 + 1.210 + 1.210 = 7.260 \\ \text{sector 2: } \quad c_2 + v_2 + PV_2 + w_2 = 1.760 + 880 + 880 = 3.520 \end{array} \tag{7.12}$$

Y así sucesivamente. Las cifras de los cuatro primeros períodos se resumen en el cuadro 7.1.

Cuadro 7.1

Período	Sector	c	v	pv			w
				Δc	Δv	pv(cons)	
1	1	4.000	1.000	400	100	500	6.000
	2	1.500	750	100	50	600	3.000
		5.500	1.750	500	150	1.100	9.000
2	1	4.400	1.100	440	110	550	6.600
	2	1.600	800	160	80	560	3.200
		6.000	1.900	600	190	1.110	9.800
3	1	4.840	1.210	484	121	605	7.260
	2	1.760	880	176	88	616	3.520
		6.600	2.090	660	209	1.221	10.780
4	1	5.324	1.331	532	133	666	7.986
	2	1.936	968	194	97	677	3.872
		7.260	2.299	726	230	1.343	11.858

Tasa de ahorro, tasa de acumulación y composición del capital

La primera hipótesis del ejemplo numérico que acaba de presentarse es una tasa de ahorro del 50% en el sector 1. No se ha hecho ninguna mención de la tasa de ahorro de los capitalistas del sector 2 y la construcción del ejemplo incita a creer que se determinará, como el conjunto del sector 2, de manera residual: una vez establecidas las cantidades de capital constante y variable necesarios para el incremento de la capacidad productiva del sector 1 y conociendo la cantidad total disponible de nuevos medios de producción, se deducen las cantidades de capital constante y de capital variable necesarias para el incremento de la capacidad productiva del sector 2 y, por último, la parte de plusvalía consumida por los capitalistas del sector 2. No solamente la tasa de ahorro del sector 2 aparece como deducida de factores exteriores, sino que también es diferente de la del sector 1, al ser del 20% durante el primer período y del 30% durante los siguientes períodos. Estas cifras pueden verificarse a partir del cuadro, estableciendo para cada período la relación entre el capital total acumulado en el sector 2 y la plusvalía de este sector, o sea, 150/750, 240/800, 264/880 y 291/968.

Para evitar toda confusión terminológica, precisemos que la relación entre el nuevo capital acumulado en un sector ($\Delta c + \Delta v$) y la plusvalía (pv) de este sector es indistintamente designada aquí con los términos *tasa de capitalización de la plusvalía*, *tasa de ahorro* y *tasa de inversión*. Por hipótesis, al estar toda la plusvalía ahorrada o capitalizada, es decir, transformada en nuevo capital, aquí no hay ninguna diferencia posible entre ahorro e inversión. Por otra parte, es preciso distinguir esta tasa de ahorro, que a continuación será representada por el símbolo Tah, de la *tasa de acumulación*, Tac, o *tasa de crecimiento del capital*, que es la relación entre el nuevo capital acumulado ($\Delta c + \Delta v$) y el capital inicial (c+v). Escribimos por tanto:

tasa de ahorro
 tasa de inversión
 o tasa de capitalización de la plusvalía

$$\text{Tah} = (\Delta c + \Delta v) / \text{pv} \tag{7.13}$$

tasa de acumulación
o tasa de crecimiento del capital $Tac = (\Delta c + \Delta v)/(c+v)$ (7.14)

En el ejemplo numérico, es fácil verificar que la tasa de crecimiento del capital o tasa de acumulación es $Tac=10\%$ en el primer sector en todos los períodos y en el segundo en todos excepto en el primero. Este es el caso de un crecimiento proporcional de la economía, en el que los dos sectores se desarrollan al mismo ritmo.

Quedando esto precisado, ¿por qué las tasas de ahorro son diferentes en cada sector y por qué la tasa de ahorro del sector 2 cambia a partir del segundo período? Como podemos verificar fácilmente, al ser la tasa de crecimiento de los dos sectores la misma, las diferencias entre sus tasas de ahorro dependen esencialmente de las hipótesis que se han hecho en cuanto a sus respectivas composiciones del capital. En el ejemplo numérico, hemos supuesto $c_1/v_1=4$ y $c_2/v_2=2$ o $c_1=4v_1$ y $c_2=2v_2$, y una tasa de plusvalía $pv'=pv/v$ del 100% en los dos sectores, o $pv_1=v_1$ y $pv_2=v_2$. Podemos escribir por tanto:

$$\begin{aligned} c_1+v_1 &= 4v_1+v_1 = 5v_1 = 5pv_1 & \text{o} & \quad pv_1=(c_1+v_1)/5 \\ c_2+v_2 &= 2v_2+v_2 = 3v_2 = 3pv_2 & \text{o} & \quad pv_2=(c_2+v_2)/3 \end{aligned} \quad (7.15)$$

El incremento $(\Delta c + \Delta v)$ del capital $(c+v)$ de un sector debe ser igual en valor a la parte de la plusvalía (pv) ahorrada en este sector y, según nuestra hipótesis, invertida en este mismo sector. De acuerdo a (7.13) las tasas de ahorro de los dos sectores pueden expresarse como:

$$Tah_1 = (\Delta c_1 + \Delta v_1)/pv_1 \quad \text{y} \quad Tah_2 = (\Delta c_2 + \Delta v_2)/pv_2$$

Sustituyendo en ellas las expresiones de pv_1 y pv_2 establecidas en (7.15), obtenemos:

$$\begin{aligned} Tah_1 &= (\Delta c_1 + \Delta v_1)/pv_1 = 5 (\Delta c_1 + \Delta v_1)/(c_1 + v_1) \\ \text{y} \quad Tah_2 &= (\Delta c_2 + \Delta v_2)/pv_2 = 3 (\Delta c_2 + \Delta v_2)/(c_2 + v_2) \end{aligned} \quad (7.16)$$

Supongamos un crecimiento proporcional de la economía con una tasa de crecimiento del capital o tasa de acumulación (Tac) del 10% en los dos sectores, es decir, en conformidad con (7.14):

$$Tac_1 = (\Delta c_1 + \Delta v_1)/(c_1 + v_1) = Tac_2 = (\Delta c_2 + \Delta v_2)/(c_2 + v_2) = 10\%$$

De la expresión (7.16) se deriva inmediatamente que las tasas de ahorro de los dos sectores no reflejan más que las diferencias de sus composiciones del capital. Contrariamente a la apariencia inicial, atribuible a la manera en la que está expuesto el ejemplo numérico de Marx, las condiciones de la reproducción en el sector 2 no se deducen de manera residual de las condiciones del sector 1. En cuanto a la tasa de ahorro del 20% en el sector 2 para el primer período, ella se explica por la desproporción entre las cifras iniciales elegidas por Marx para el capital constante y el capital variable de este sector; lo mismo ocurre con la tasa de acumulación. El efecto de estas “condiciones iniciales” se absorbe en el período siguiente, que Marx podría haber elegido simplemente como primer período, y eliminar la fuente

de una confusión inútil en un ejemplo numérico que, de todas maneras, es un ejemplo ilustrativo artificial.

Las expresiones (7.15) y (7.16) pueden generalizarse como sigue si se considera $c_i/v_i=q_i$ o $c_i=v_iq_i$ y $pv'_i=100\%$ o $pv_i=v_i$ para cada uno de los dos sectores ($i=1,2$). Entonces:

$$\begin{aligned} c_i+v_i &= v_iq_i+q_i = v_i(1+q_i) = pv_i(1+q_i) \\ &\text{o} \\ &\text{(i=1,2)} \end{aligned} \quad (7.17)$$

$$pv_i = (c_i+v_i)/(1+q_i)$$

$$\begin{aligned} \text{y} \quad Tah_i &= (\Delta c_i + \Delta v_i) / pv_i = [(\Delta c_i + \Delta v_i) / (c_i + v_i)] \cdot (1 + q_i) \\ &\text{(i=1,2)} \end{aligned} \quad (7.18)$$

$$\text{o} \quad Tah_i = Tac_i(1+q_i)$$

La expresión (7.18) pone de manifiesto el hecho de que la relación entre la tasa de ahorro Tah y la tasa de acumulación Tac es una función de la composición del capital. En una situación de crecimiento proporcional en la que la tasa de acumulación es la misma en los dos sectores, $Tac_1=Tac_2=Tac$, la relación entre las tasas de ahorro sólo depende de la relación entre las composiciones de capital: $Tah_1/Tah_2 = (1+q_1)/(1+q_2)$. Nos encontramos de nuevo con los resultados del ejemplo numérico donde $q_1=4$ y $q_2=2$, y $Tah_1/Tah_2=50\%/30\%$.

Señalemos igualmente que en una situación de crecimiento proporcional, en la que todo aumenta al mismo ritmo, ni que decir tiene que la tasa de crecimiento Tp de la producción $c+v+pv$ es igual a la tasa de crecimiento Tac del capital $c+v$. Esto es una consecuencia evidente de la constancia de la composición del capital y de la tasa de plusvalía, que permite expresar $c+v+pv$ como un múltiplo de $c+v$. En efecto, sustituyendo la expresión (7.17) en $c_i+v_i+pv_i$, obtenemos:

$$(c_i+v_i)/(c_i+v_i+pv_i) = (1+q_i)/(2+q_i) \quad (i=1,2)$$

Se puede verificar que esta relación se cumple en el ejemplo numérico resumido en el cuadro 1. Naturalmente, si esta relación es constante, resulta que $Tp=Tac$. A la relación entre el capital ($c+v$) y la producción ($c+v+pv$) se le conoce en la teoría económica como *coeficiente de capital* [o coeficiente de capital-producto, ndt].

4. EL PAPEL DE LOS ESQUEMAS EN EL MÉTODO DE *EL CAPITAL*

Un análisis al nivel de abstracción del capital en general

Los ejemplos numéricos de la reproducción simple y de la reproducción ampliada han ilustrado el hecho de que la reproducción sólo puede tener lugar en el plano de los valores si la producción contiene en las proporciones adecuadas los elementos materiales para esta reproducción. El capital constante solamente puede reproducirse e incrementarse si los medios de producción materiales existen exactamente en las cantidades correspondientes. Lo mismo ocurre con el capital variable pagado en salarios y con la fracción consumida de la plusvalía que deben poder convertirse en una cantidad determinada de bienes de consumo.

El equilibrio de la reproducción es un doble equilibrio que debe realizarse tanto en el plano de los valores de uso como en el plano de los valores:

La reconversión de una parte del valor del producto en capital, el ingreso de otra parte en el consumo individual de la clase de los capitalistas, así como de la clase obrera, conforman un movimiento dentro del valor mismo del producto, valor que es resultado, a su vez, del capital global; y este movimiento es no sólo reposición de *valor*, sino también de *materia*, y de ahí que esté tan condicionado por la interrelación de los componentes de *valor* del producto social como por su *valor de uso*, su figura material [K, V, 482-483; las cursivas son mías, LG].

Estamos en presencia de una situación distinta a aquella en la que el valor de uso, según la expresión de Marx, es una *determinación de forma o determinación formal*¹¹. Aquí, el valor de uso tiene una función económica específica y, en tanto que tal, es objeto de estudio de la economía. En efecto, para la acumulación del capital es de una importancia determinante que la producción total no sea una simple masa de valores, sino que se componga de valores de uso apropiados, en las proporciones necesarias.

El objetivo de los esquemas de reproducción es evidenciar las condiciones de este equilibrio, que debe establecerse en el doble plano de los valores y los valores de uso. Y éste es su único objetivo, en el grado de abstracción del libro II de *El capital*, en el que las fracciones de capital social invertidas en los dos grandes sectores de la economía se sitúan una frente a otra en una estricta *relación de intercambio*. El único papel de los esquemas es el de establecer las condiciones en las que el intercambio entre los sectores permite realizar el equilibrio entre la oferta y la demanda de las dos categorías de mercancías (medios de producción y bienes de consumo), y asegurar así la reproducción del conjunto del capital social. Las *relaciones de competencia* entre capitales reales no son todavía objeto del análisis en esta etapa del camino seguido por *El capital*.

En este marco es en donde deben apreciarse las hipótesis desde las que se ha construido el ejemplo numérico de la reproducción ampliada. Recordémoslas:

- la tasa de capitalización de la plusvalía no es la misma en los dos sectores;
- la plusvalía de un sector se reinvierte en el mismo sector;
- la composición del capital y la tasa de plusvalía permanecen constantes a lo largo de la acumulación.

Estas hipótesis simplificadoras se considerarían inadecuadas si se deseara que representasen fielmente la realidad de la acumulación capitalista. Pero, como acaba de ser recordado, el objetivo de los esquemas no es el de dar cuenta de la compleja interrelación entre los numerosos capitales tal como existen en el proceso concreto de la realidad capitalista, es decir, de la evolución cíclica de la acumulación, de las perturbaciones provocadas por el progreso técnico, de la fatalidad de las crisis, etc. Los esquemas se sitúan todavía en el nivel de abstracción del capital en general, en el que solamente se analizan las relaciones de interdependencia entre los dos grandes sectores de la producción social, desde el doble punto de vista de los valores y los valores de uso. Para analizar este problema como tal, es necesario

11. Véase los casos ya vistos en los capítulos 1, 2 y 3.

no hacer intervenir consideraciones de otro orden. Esto es así porque los ejemplos numéricos utilizados por Marx descansan en las hipótesis simplificadoras ya mencionadas.

Las interpretaciones “neoharmonistas”

La incompreensión de esta dimensión central del método de *El capital* ha dado lugar a intensos debates¹². Numerosos autores, dando a los esquemas de reproducción un sentido que no es el suyo, han visto en ellos el medio para demostrar la capacidad del capitalismo para mantener un crecimiento sostenido y sin crisis; según esta interpretación, los resultados del libro II de *El capital* entran así en contradicción con los del libro III que serán analizados aquí a partir del capítulo 9. Las primeras interpretaciones en este sentido fueron formuladas poco tiempo después de la publicación del libro II de *El capital* en 1885, en el marco de los debates que en los años noventa del siglo XIX en Rusia opusieron al movimiento político de los *narodniki* o “populistas” representados por Nikolai Danielson¹³ (1844-1918) y Vasily Vorontsov (1847-1918), y a los que fueron denominados “marxistas legales¹⁴”, representados por Sergei Bulgákov (1871-1944), Mijail Tugán-Baranowsky (1865-1919) y Peter von Struve (1870-1944). Para los populistas, retomando los análisis de Sismondi¹⁵, era imposible para un país capitalista vender la totalidad de su producto social solamente en su mercado interno, de suerte que el recurso al mercado externo era en su opinión una condición necesaria del desarrollo capitalista. Ellos sostenían en consecuencia que no existiría desarrollo capitalista posible para Rusia, país relativamente poco industrializado entonces e incapaz de competir con las potencias capitalistas ya presentes en los mercados exteriores. El capitalismo, según la teoría populista, estaba muerto antes incluso de haber nacido en Rusia y no tenía allí ninguna otra perspectiva que su repliegue sobre sí mismo en una comunidad agraria.

En oposición a esta teoría, los marxistas legales se apoyaban en los esquemas de reproducción de Marx para defender el punto de vista según el cual el capitalismo en general y el capitalismo ruso en particular podían no sólo desarrollarse en el marco de su mercado interior exclusivamente, sino que la producción capitalista era capaz de una expansión ilimitada. Sostenían que, debido a la interdependencia de los dos sectores que se alimentan de sus demandas respectivas, la producción capitalista crea por su propio crecimiento un mercado que aumenta sin parar al ritmo del desarrollo de las capacidades productivas y que la única condición de este crecimiento era la existencia de proporciones apropiadas entre los dos sectores. El sector 1 debe desarrollarse más rápidamente que el sector 2, acumulándose más el capital en la forma de capital constante que de capital variable, de manera que la producción tienda cada vez más a convertirse en una producción para la producción, sin

12. A este respecto, véanse en particular las exposiciones de Roman Rosdolsky [(1968) 1978, cap. 30, 491-554], Paul Sweezy [(1942) 1982, 175-236] y Paul Mattick [(1969) 1972, 99-151].

13. Danielson, conocido por el nombre de Nikolai-on, es el traductor ruso de *El capital*. A lo largo de los años 1885-1893, mantuvo una correspondencia sostenida con Engels sobre la cuestión de la perspectiva de un desarrollo del capitalismo en Rusia.

14. Por oposición a los marxistas revolucionarios “ilegales”, prohibidos por el zarismo.

15. Crítico de Say y Ricardo para quienes el problema de la venta de los productos no existe puesto que la oferta crea su demanda, Sismondi, en sus *Nouveaux principes d'économie politique* (Nuevos principios de economía política) [1819], sostenía por el contrario que el producto total no podía ser totalmente vendido en el mercado interno. A causa del insuficiente nivel de sus salarios, fuente de un “mejor-valor” percibido por los capitalistas, según él los trabajadores sólo podían comprar de nuevo una parte de su ingreso, al ser la otra capitalizada; en consecuencia era necesario recurrir al mercado exterior para realizar la totalidad del producto.

vínculo con el desarrollo del consumo social. Si los populistas retomaban los análisis de Sismondi en cuanto a las dificultades de realización de la totalidad del producto social, Bulgákov y Tugán-Baranowsky se incorporan en relación a ello a la visión “armonista” de Ricardo y Say, según la cual no existirían dificultades de venta de los productos, al “crear la oferta misma su propia demanda”.

La interpretación “neoarmonista” de los esquemas de reproducción de Marx desarrollada por Bulgákov y Tugán-Baranowsky, y las conclusiones que ellos extraen respecto a las capacidades de crecimiento ilimitadas del capitalismo, ejercieron una fuerte influencia en los teóricos y militantes de la socialdemocracia internacional, es decir, de la II Internacional, a lo largo de las primeras décadas del siglo XX. La mayor parte de ellos, Rudolf Hilferding, Otto Bauer, Otto Eckstein y Karl Kautsky por mencionar a sus principales representantes, se adhirieron a la visión neoarmonista. Para ellos, los esquemas de reproducción ofrecen la demostración de que la producción capitalista es capaz de un crecimiento sostenido y sin crisis, pudiendo proceder la única perturbación posible de un desequilibrio de las proporciones entre los dos sectores, y no se tiene razón alguna en haber atribuido a Marx una teoría del derrumbamiento del capitalismo como consecuencia de sus contradicciones internas. Estas conclusiones se inscriben en la perspectiva de las tesis expuestas por Eduard Bernstein después de la muerte de Engels, en 1895, y reunidas en un libro titulado *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia* [1899]. Habiendo constatado a lo largo de los años precedentes una tendencia a un debilitamiento de las crisis y a una cierta mejora de las condiciones económicas, Bernstein había puesto en duda la validez de la teoría marxista y había sentado las bases de una “revisión” de esta teoría “a la luz de los nuevos hechos modernos observados”. Al constituir la extensión del mercado mundial, el desarrollo de la tecnología, la expansión del crédito, la concentración del capital, otros tantos factores susceptibles de dominar las crisis, el pronóstico de Marx acerca de su inevitabilidad revelarían, según él, un catastrofismo económico convertido en anticuado. Desde esta óptica, la revolución socialista no tenía razón de ser, y sólo podía tener un sentido una lucha para las reformas en una economía capitalista en expansión, capaz de eliminar de manera gradual y pacífica los males que ella lleva en sí misma.

Esta orientación inicialmente formulada por Bernstein se convierte en la época de la Primera Guerra mundial en el programa oficial de la II Internacional. Karl Kautsky, que primero se había opuesto a ella en 1901-1902 en una revista crítica de la obra de Tugán-Baranowsky titulada *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England* (Estudios para la teoría e historia de las crisis comerciales en Inglaterra), se adhirió más tarde a ella escribiendo en 1927 en *Die materialistische Geschichtsauffassung* (La concepción materialista de la historia) que en adelante sería preciso modificar la exposición con la que Marx termina su capítulo sobre la tendencia histórica de la acumulación capitalista¹⁶. Según él, ya no es posible seguir a Marx cuando explica que el capital se convierte en un obstáculo para la continuación del desarrollo en interés de la mayoría, que la socialización del trabajo y la centralización de sus fuerzas materiales han llegado a un punto en el que no pueden contenerse más en su corteza capitalista¹⁷. Por el contrario, el capitalismo llegado a su estadio avanzado sería capaz de una formidable expansión. Desde entonces, las perspectivas del socialismo no dependen ya del agotamiento de la misión histórica del capitalismo como lo entiende

16. Sección séptima del capítulo XXIV del libro I de *El capital* [K, III, 951-954].

17. Véase la sección del capítulo 6 titulada “Los límites de la centralización”.

la concepción materialista de la historia¹⁸, sino de un poderoso desarrollo del capitalismo que al mejorar las condiciones materiales de existencia de la masa de población y por este mismo hecho aumenta su consciencia de la necesidad del tránsito a otro orden social. Como hemos visto en la Introducción¹⁹, la concepción de la historia que inspira esta explicación de un eventual tránsito al socialismo es una concepción influida por el neokantismo, al ser visto el socialismo como un ideal de la sociedad humana hacia el que la humanidad tendería sin poder alcanzarlo. Traducida en consigna política, esta actitud se encarna en el célebre “el movimiento lo es todo, el objetivo final no es nada” de Bernstein. Se puede comprender que, comprometidos con el reformismo en el terreno político, los militantes y los teóricos de la II Internacional hayan estado dispuestos a acoger favorablemente una interpretación neoarmonista de los esquemas que venía a reforzar teóricamente su concepción del desarrollo capitalista y la orientación política que de ella se deriva. Pero más allá de esta actitud política, es necesario buscar la fuente de su incorrecta interpretación de los esquemas en su incomprensión del método de *El capital*.

Para ellos, como explica Rosdolsky, los esquemas son un modelo simplificado o abstracto de la realidad, un modelo que, de hecho, contiene todos los elementos esenciales del objeto concreto de estudio, aunque da cuenta de ellos de manera simplificada. El tipo de abstracción del que se trata aquí es el que constituye una práctica corriente en la ciencia económica oficial contemporánea, en la que se hace abstracción de ciertas cosas para construir un modelo con el que es más fácil trabajar y concentrarse en una cuestión específica, en la que se supone que ciertas variables no susceptibles de influir en los resultados pueden ser dejadas de lado. Vistos como abstracciones de este tipo, los esquemas de reproducción son, en su opinión, un *reflejo inmediato* de la *realidad concreta*, mientras que en el método de *El capital* son solamente una etapa del análisis [Rosdolsky, (1968) 1977, 499], un grado de abstracción necesario para la comprensión de la naturaleza interna del capital²⁰ y que, como tales, sin etapas *intermediarias* no pueden reflejar los fenómenos superficiales de la realidad capitalista, los vínculos externos entre las cosas. Si el análisis del libro II de *El capital* conduce al establecimiento de las *condiciones de la existencia* de un equilibrio, el del libro III identifica las *causas de la ruptura necesaria* de este equilibrio. El hecho de que los *esquemas artificiales* puedan “demostrar” la capacidad de un crecimiento ilimitado del capitalismo cuando éste sigue, por hipótesis, un curso armonioso gracias a la existencia de proporciones adecuadas entre los sectores, no puede significar que la producción capitalista *real* evolucione de la misma manera. El objetivo de los esquemas no es el de demostrar que la economía capitalista es *capaz* de realizar el equilibrio y que lo realizará de forma sostenida, sino solamente el de establecer las condiciones en las que tal equilibrio *puede* realizarse. Ni que decir tiene que la satisfacción de estas condiciones de equilibrio es puramente accidental y siempre temporal en el capitalismo, en una economía que está continuamente bajo el efecto de perturbaciones, en la que “la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción se establece como un proceso constante a partir de la desproporcionalidad” [K, VI, 329-330].

Si bien los esquemas de Marx invalidan la pretensión de Sismondi de demostrar la existencia de condiciones de equilibrio bajo las cuales la totalidad del producto puede ser vendida al mismo tiempo que son puestos los medios para una reproducción ampliada,

18. Véase la sección de la Introducción titulada “Nociones básicas del materialismo histórico”.

19. En la sección titulada “Las grandes corrientes: racionalismo y empirismo”.

20. Véase la sección de la Introducción titulada “El papel de la abstracción”.

no por ello dan la razón a Say y a Ricardo para quienes, en definitiva, el equilibrio debe realizarse necesariamente, al intercambiarse productos a cambio de productos. Para Marx, no son *productos* los que se intercambian sino *mercancías* y la venta de mercancías nunca es automática. La economía capitalista no es una economía organizada conscientemente, en la que los planes de producción de las diversas unidades de producción estarían preparados y coordinados en el marco de un plan global. La interdependencia de la producción se impone “como una ley ciega a los agentes de la producción” en lugar de someterse “a su control colectivo como una ley del proceso de producción captada por su intelecto asociado, y de ese modo dominada” [K, VI, 330]. La economía reposa sobre un conjunto de decisiones privadas que deben superar la prueba de su validación social. No produce simples *bienes* o valores de uso, sino *mercancías*, que son *valores de uso* portadores de *valor*, y de los que se espera sobre todo que sean portadores de *plusvalía*. Su producción está justificada exclusivamente por el objetivo de la fructificación del capital y su realización, es decir, su venta o transformación en dinero, nunca está asegurada por anticipado. La oferta de bienes de consumo destinados a los trabajadores al igual que la oferta de medios de producción destinados a los capitalistas pueden existir en las cantidades apropiadas, pero estas cantidades ofertadas sólo se equilibrarán con una demanda apropiada si los capitalistas transforman efectivamente su dinero en capital, constante y variable, comprando los medios de producción y contratando la fuerza de trabajo disponible, mas solamente adoptarán esta decisión si las perspectivas de ganancia son suficientemente interesantes a sus ojos.

Las interpretaciones de Lenin y de Luxemburg

La incompreensión del lugar teórico de los esquemas de reproducción en el método de *El capital* por parte de los teóricos y militantes de la II Internacional a principios del siglo XX no fue únicamente el caso de aquellos que, a la manera de Bernstein, Kautsky, Hilferding, etc., “tomaron sus distancias” en relación al marxismo. Es también el caso de sus defensores más resueltos, entre ellos Vladimir Lenin y Rosa Luxemburg.

Como representante de los revolucionarios rusos, en el mismo momento en el que los marxistas legales, durante los años noventa del siglo XIX, Lenin había emprendido una batalla teórica contra los *narodniki* o populistas y su proyecto político de un socialismo agrario al que Rusia habría estado obligada debido a su retardo en la vía del desarrollo capitalista y a su incapacidad de competir con los países industrializados ya implantados en los mercados exteriores²¹. Sin duda alguna los objetivos de Lenin eran diferentes de los objetivos de los marxistas legales. Para él, se trataba de demostrar la invalidez teórica de las tesis económicas populistas inspiradas en Sismondi, pero también, apoyándose en este resultado, de establecer los fundamentos del papel histórico determinante que estaba llamada a jugar la clase obrera rusa, de la que ya existían importantes concentraciones en las grandes ciudades del país

21. Los escritos mejor conocidos de Lenin sobre este asunto son “Acerca de la llamada cuestión de los mercados” (1893), “Contribución a la caracterización del romanticismo económico” (1897), “Observación sobre el problema de la teoría de los mercados (Con motivo de la polémica entre los señores Tugán-Baranowsky y Bulgákov)” (1899), “Algo más sobre la teoría de la realización” (1899) y “El desarrollo del capitalismo en Rusia” (1899). El primero fue difundido como documento de discusión política en los círculos marxistas y socialdemócratas y no fue publicado hasta 1937. Los tres siguientes son artículos publicados en revistas y el quinto es un libro. Los cuatro últimos son mejor conocidos especialmente porque a partir del período estaliniano de los años treinta, en el espíritu del “marxismo-leninismo”, algunos extractos fueron generalmente anexados a las ediciones del libro II de *El capital*, como si se hubiera hecho necesario “completar” *El capital* con los escritos de Lenin. Como escribe Rosdolsky, ciertamente Lenin no habría autorizado esto durante su vida [(1968) 1978, 519].

como producto mismo del desarrollo capitalista. Para él era preciso demostrar que el capitalismo podía implantarse y extenderse en Rusia y que este desarrollo era posible sin recurrir a los mercados exteriores. Para fundamentar su demostración, Lenin, como Bulgákov y Tugán-Baranowsky, utiliza, modificándolos, los esquemas de reproducción de Marx, en los que, como ellos, relaja la hipótesis hecha por Marx de una composición constante del capital y permite a ésta aumentar de un período a otro como expresión del progreso técnico²².

En los esquemas de Lenin, como en los de los marxistas legales, la realización del producto total está asegurada en un contexto en el que la capacidad productiva aumenta sin cesar y en el que, por consiguiente, el desarrollo del sector 1 de medios de producción es más rápido que el del sector 2 de bienes de consumo. En última instancia, la producción capitalista se convierte en una “auténtica ‘producción para la producción’, [una] ampliación de la producción sin la correspondiente ampliación del consumo [...] que [...] corresponde a la misión histórica del capitalismo y a su estructura social específica: la primera estriba en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad; la segunda excluye la utilización de estas conquistas técnicas por la masa de la población” [Lenin, (1899) 1974, 40-41]. Los resultados a los que llega Lenin aquí son los mismos que aquellos a los que habían llegado Bulgákov y Tugán-Baranowsky en lo que se refiere al crecimiento de la producción capitalista, que tiende a convertirse en un fin en sí mismo sin relación con el crecimiento del consumo y con el correspondiente crecimiento de un mercado interior capaz de absorber la totalidad de esta producción. Por supuesto, al haber demostrado “la posibilidad del mismo [el capitalismo] [y] su carácter progresivo en comparación con los sistemas precedentes de economía social” [ibídem, 43], él extrae de ello conclusiones opuestas a las de los marxistas legales y los teóricos revisionistas de la II Internacional que fueron influidos por sus escritos. “Entre la tendencia ilimitada a ampliar la producción, propia del capitalismo, y el limitado consumo de las clases populares [...] hay, sin duda, una contradicción”, que Marx expone, subraya él, en los desarrollos del libro III de *El capital* con las contradicciones del capitalismo que “atestiguan su carácter históricamente transitorio [y] ponen en claro las condiciones y causas de su descomposición y transformación en la forma superior” [ibídem, 41-42].

Mientras que los marxistas legales veían una contradicción entre los libros II y III de *El capital* y rechazaban los análisis del libro III para conservar solamente los del libro II en el que Marx, según ellos, aporta la prueba de un crecimiento ilimitado del capitalismo, Lenin procede por su parte a una adaptación de los análisis del libro III a los resultados que ha obtenido a partir de los esquemas del libro II modificados. En particular, él reduce a la ausencia de proporciones adecuadas entre los sectores toda desviación entre producción y consumo que podría venir de las dificultades de la acumulación o crisis de sobreproducción analizadas por Marx en el libro III. Así, para él los esquemas de reproducción son el instrumento definitivo del análisis marxista de la realización, que vienen a apoyar este análisis [Rosdolsky, (1968) 1978, 524-527]. Pero, como hemos visto en la sección precedente, desde el punto de vista del método de *El capital*, los esquemas del libro II, en tanto que simple fase del análisis en un grado de abstracción que sigue siendo el del capital en general, no pueden ni tienen como misión exponer el problema de la realización de la producción total de mercancías tal como se produce en el funcionamiento del capitalismo *real*. Por tanto, es necesario constatar que las observaciones formuladas anteriormente en cuanto a la comprensión del método de Marx por los teóricos de la época de la II Internacional se aplican igualmente a Lenin.

22. Las tres otras hipótesis básicas de Marx no se modificaron.

En relación a ello, la militante de origen polaco Rosa Luxemburg (1871-1919)²³ veía los esquemas de reproducción de Marx como una “ficción teórica muerta” [(1915) 1967, 382] incapaz de dar cuenta del proceso real de la acumulación capitalista y poniendo de relieve por esto mismo “flagrantes contradicciones” con la exposición que se hace de ello en el libro III [ibídem, 383]. Ella se propone por tanto aportar las que considera modificaciones necesarias para un análisis que, en su opinión, Marx había dejado incompleto. El punto de partida de su argumentación es el rechazo de la interpretación planteada anteriormente por los marxistas legales y por Lenin según la cual la realización del producto total es posible solamente en el mercado interior por el desarrollo de una producción como fin en sí misma, sin relación con el consumo social. Caracteriza como “carrusel incesante, en el espacio vacío” a este proceso en el que los capitalistas “son, pues, fanáticos de la ampliación de la producción por la ampliación de la producción misma. Hacen construir constantemente nuevas máquinas para construir con ellas, a su vez, nuevas máquinas” para intercambiar entre ellos, aisladamente, año tras año, una cantidad siempre mayor de mercancías [(1913) 1967, 255-256)]. “Esto no sería”, escribe ella, “acumulación capitalista, [...] sino todo lo contrario: un producir mercancías simplemente por producirlas, lo que desde el punto de vista capitalista constituye el más completo absurdo” [(1915) 1967, 377]. Por tanto, sostiene Luxemburg, en una economía capitalista en expansión, solamente la demanda de los capitalistas y los obreros no puede absorber la totalidad del producto social. El excedente de producción no puede ser absorbido por “toda una serie de sectores, los empleados, los militares, el clero, los intelectuales, los artistas, etc., que no cuentan entre los capitalistas ni entre los obreros” [(1915) 1967, 376], contrariamente a lo que sostenían Malthus y otros teóricos del subconsumo. Estas “terceras personas”, explica Luxemburg, no poseen una fuente autónoma de ingresos, pero viven parasitando de las dos grandes clases, la de los capitalistas y la de los obreros; sus ingresos son desviados de los ingresos de los capitalistas y de los obreros [ibídem, 376-377].

Para extraer las conclusiones a las que lleva un análisis que reposa únicamente sobre las relaciones de los capitalistas entre sí y con los trabajadores asalariados, sostiene que “la fidelidad a la teoría de Marx exigía precisamente apartarse de la premisa sentada en el volumen I de *El capital*, tan indicada y fructífera allí”, la de una sociedad compuesta exclusivamente de capitalistas y obreros, para estudiar en adelante “la acumulación, concebida como proceso global, sobre la base concreta del intercambio entre el capital y el medio histórico que le rodea” [(1915) 1967, 382]. Por tanto, es necesario considerar que una parte del valor total producido ya no sea consumido aisladamente en el interior solo del marco capitalista, sino realizado mediante un intercambio con “el medio no capitalista”, es decir, por la venta de bienes de consumo a los “sectores campesinos y artesanos de los países viejos” y por la exportación de mercancías hacia los países en los que el capitalismo no está todavía implantado. El capitalismo puede así crecer gracias a sus relaciones con los estratos sociales no capitalistas en el seno de los países capitalistas, y con los países no capitalistas, “acumulando capitales a costa suya, al mismo tiempo que los corroe y los desplaza para suplantarlos”²⁴

23. Las dos obras principales en las que ella trata el problema de la reproducción son *La acumulación del capital* (1913) y *La acumulación del capital o en qué han convertido los epígonos la teoría de Marx. Una anticrítica* (1915). La primera obra es un libro. La segunda, un ensayo redactado en respuesta a los ataques contra este libro; no fue publicada hasta 1921, después del asesinato de su autora en 1919. Militante del ala izquierda del SPD, fue una eminente teórica y educadora en él, responsable de la escuela del partido de 1908 a 1914. Fundadora del *Spartakusbund* (Liga Espartaquista) en 1918 y después del Partido Comunista Alemán, fue asesinada en 1919 al mismo tiempo que Karl Liebknecht por paramilitares a las ordenes del gobierno del SPD.

24. La existencia de países coloniales en los que el capitalismo aún no había penetrado era todavía una realidad a principios del siglo XX, pero desde entonces

[(1915) 1967, 379-380]. Las condiciones del crecimiento capitalista son así simultáneamente las de su inevitable desmoronamiento, al integrar el proceso mismo de la expansión en la órbita del capitalismo a países y estratos sociales que aún estaban excluidos y, por último, al hacer imposible la continuación de la acumulación de la que depende. La agudización de las tensiones y de los antagonismos de clases que esta dominación creciente del capital implica, debería provocar sin embargo, explica Luxemburg, la rebelión de la clase obrera y el derrumbe del capitalismo “mucho antes de que se llegue a las últimas consecuencias del desarrollo económico” [(1915) 1967, 380].

Desde su publicación, el análisis de la reproducción capitalista de Luxemburg fue objeto de una viva oposición en el seno de la II Internacional, por razones tanto políticas como teóricas. En el plano político, sus conclusiones reafirmaban la perspectiva del derrumbe del capitalismo y de la revolución socialista, en una época en la que la tendencia dominante en el seno de la socialdemocracia era la del reformismo y la confianza en la capacidad del capitalismo para perpetuarse y consolidarse. Independientemente de toda consideración relativa a los fundamentos teóricos de los resultados a los que llega, hay que reconocer la determinación con la que defiende la perspectiva revolucionaria contra las orientaciones de sus oponentes. No se puede sin embargo hacer intervenir este factor, ni en un sentido ni en el otro, para apreciar la validez de su análisis teórico, como tampoco se habría justificado hacerlo en lo que concierne a Lenin o a los marxistas legales y sus discípulos neoarmonistas. Si bien, con razón, diversas debilidades teóricas de su enfoque han sido objeto de las críticas de sus oponentes, la crítica fundamental que debe hacersele sigue siendo la que ha sido formulada para el caso de los enfoques discutidos precedentemente. Luxemburg, como Lenin, lo mismo que los marxistas legales y sus sucesores neoarmonistas, quisieron dar a los esquemas de reproducción un lugar teórico que no es el suyo. Su particularidad es haberles querido dar un aspecto más concreto, más acorde al capitalismo real; una mejora que Marx, en su opinión, no habría dejado de hacer si no fuera porque “la enfermedad y la muerte le arrancaron la pluma de la mano” [(1915) 1967, 382]. Sin embargo, Marx había mencionado explícitamente la necesidad de no hacer intervenir los aspectos concretos de la realidad capitalista en este grado de abstracción del análisis de la reproducción:

Aquí, sólo tenemos por qué considerar las formas que el capital recorre en sus diferentes desarrollos progresivos. No se desarrollan, por tanto, las relaciones reales dentro de las cuales se opera el proceso real de producción. Se da siempre por supuesto que la mercancía se vende por su valor. No se estudia la competencia entre los capitales, ni el crédito, ni la constitución real de la sociedad, que no se halla formada meramente, ni mucho menos, por las clases de obreros y capitalistas industriales y en la que, por tanto, consumidores y productores no son idénticos, sino que la primera categoría (cuyos ingresos son, en parte, secundarios, derivados de la ganancia y el salario, y no primitivos) de consumidores es mucho más amplia que la segunda (la de los productores) [TPV, II, 454; el último paréntesis es mío, LG].

corresponde a la historia. Por el contrario, la subsistencia de regiones y sectores de actividad que todavía no habían sido plenamente sometidos al capitalismo pero que sufrían su invasión cotidiana sigue siendo una realidad a finales del siglo XX, tanto en los países capitalistas industrializados como en los países de las antiguas economías planificadas y en los países subdesarrollados del Tercer Mundo. El proceso que se prosigue así, en el corazón del capitalismo maduro, es el de la separación del trabajo y la propiedad, proceso comenzado durante la fase de la acumulación originaria del capital. Véase la sección del capítulo 6 titulada “Acumulación originaria”.

Que este aspecto haya escapado a Luxemburgo, cuando ella misma cita este extracto de las *Teorías* en su libro *La acumulación del capital* [(1913) 1967, 254], es significativo de la debilidad de los teóricos de la II Internacional respecto a la comprensión del método de *El capital*. Esta debilidad, según Rosdolsky, se explica ampliamente por el hecho de que la obra fundamental que son los *Manuscritos de 1857-1858*, los *Grundrisse*, en la que Marx expone claramente la categoría del capital en general o capital “por convertirse”, como clave de la ulterior comprensión del capital “en tanto que convertido” o capital consumado, estableciendo así los niveles en los que tiene intención de situar el análisis, siguiera siendo desconocida por estos teóricos por no haberse publicado hasta 1939.

Una voluntad de “mejorar” los esquemas de Marx

Rosa Luxemburg, como acabamos de ver, es una de los numerosos críticos de los esquemas de Marx que se han dado como misión la de “mejorarlos” para hacerlos más acordes a la realidad relajando las hipótesis sobre las que reposan, consideradas como demasiado restrictivas. Al proceder a este ejercicio su objetivo era el de mostrar que si se suponía un aumento de la composición del capital y un aumento de la tasa de plusvalía para tomar en cuenta el progreso técnico que acompaña necesariamente a la acumulación, las condiciones de equilibrio de la reproducción ampliada establecidas en la hipótesis de una composición constante del capital ya no se verificarían. Como veremos a continuación, al manifestarse el desequilibrio en una sobreabundancia de bienes de consumo y una insuficiencia de medios de producción, la intervención de los sectores, países o estratos no capitalistas de la que se trata en la sección precedente permitiría vender los bienes de consumo excedentes y resolver provisionalmente el problema de la acumulación hasta que este mecanismo desaparece por la propia ampliación del capitalismo. Para los neoarmonistas que han criticado su interpretación, cuyo principal representante es Otto Bauer (1882-1938), el abandono de las hipótesis restrictivas era por el contrario el medio para demostrar, en unas condiciones que reflejan mejor la realidad capitalista, la posibilidad de un crecimiento capitalista sostenido y sin otras perturbaciones que las que podrían venir de una desproporción de los sectores.

Ilustremos en primer lugar el razonamiento de Luxemburg por medio del siguiente ejemplo numérico, que es el esquema de Marx del segundo período en el que se ha modificado el segundo sector de manera que la composición del capital c/v sea la misma en los dos sectores: $c_1/v_1=c_2/v_2=4$.

$$\text{sector 1: } \begin{array}{cccc} 4.400 & + & 1.100 & + & 1.100 & = & 6.600 \\ c_1 & & v_1 & & pv_1 & & w_1 \end{array}$$

$$\text{sector 2: } \begin{array}{cccc} 1.600 & + & 400 & + & 400 & = & 2.400 \\ c_2 & & v_2 & & pv_2 & & w_2 \end{array}$$

Como en el esquema de Marx, supongamos que la tasa de acumulación es del 10% y que, en un primer momento, la acumulación tiene lugar sin modificación de la composición del capital. La tasa de ahorro, que es la misma en los dos sectores puesto que las composiciones del capital son iguales en ellos, es del 50% de acuerdo a la expresión $T_{ah}=T_{ac}(1+q)$ donde $q=c/v$, y la distribución de la plusvalía de los dos sectores es:

$$\begin{array}{rccccr}
 1.100 & = & 440 & + & 110 & + & 550 \\
 pv_1 & & \Delta c_1 & & \Delta v_1 & & pv_1(\text{cons}) \\
 400 & = & 160 & + & 40 & + & 220 \\
 pv_2 & & \Delta c_2 & & \Delta v_2 & & pv_2(\text{cons})
 \end{array}$$

dónde $\Delta c/\Delta v=c/v$ en los dos sectores.

La condición de equilibrio de la reproducción ampliada se satisface:

$$\begin{array}{rccccr}
 v_1 & + & pv_1 & = & c_2 & + & \Delta c_1 & + & \Delta c_2 \\
 1.100 & + & 1.100 & = & 1.600 + 440 & + & 160 & = & 2.200
 \end{array}$$

Supongamos ahora que la tasa de acumulación es todavía del 10% y la tasa de ahorro del 50%, pero que la composición del capital aumenta con la acumulación ($\Delta c/\Delta v > c/v$). Entonces la distribución de la plusvalía es:

$$\begin{array}{rccccr}
 1.100 & = & 480 & + & 70 & + & 550 \\
 pv_1 & & \Delta c_1 & & \Delta v_1 & & pv_1(\text{cons}) \\
 400 & = & 175 & + & 25 & + & 200 \\
 pv_2 & & \Delta c_2 & & \Delta v_2 & & pv_2(\text{cons})
 \end{array}$$

La condición de equilibrio de la reproducción ampliada no se satisface:

$$\begin{array}{rccccr}
 v_1 & + & pv_1 & < & c_2 & + & \Delta c_1 & + & \Delta c_2 \\
 1.100 & + & 1.100 & = & 1.600 & + & 480 & + & 175 & = 2.255
 \end{array}$$

Los dos sectores están en desequilibrio; la oferta de medios de producción es inferior a su demanda y la oferta de bienes de consumo es superior a su demanda:

$$6.600 < 4.400 + 1.600 + 480 + 175 = 6.655$$

$c_1 \qquad c_2 \qquad \Delta c_1 \qquad \Delta c_2$

$$2.400 > 1.100 + 400 + 70 + 25 + 550 + 200 = 2.345$$

$v_1 \qquad v_2 \qquad \Delta v_1 \qquad \Delta v_2 \qquad pv_1(c) \qquad pv_2(c)$

Esta desviación de 55 dólares por ambas partes viene de que una elevación de la composición del capital significa una demanda relativamente más fuerte de medios de producción y relativamente menos fuerte de fuerza de trabajo, y por consiguiente de los bienes consumidos por ella. La expansión de la producción es insuficiente en el sector de los medios de producción para responder a la demanda acrecentada provocada por el aumento de la composición del capital. La producción es sobreadundante en el sector de bienes de consumo porque la fuerza de trabajo empleada ve disminuir su crecimiento y en consecuencia no puede absorber la totalidad de la producción acrecentada de bienes de consumo.

Esta ilustración de las dificultades de la reproducción, que podrían proceder también

de modificaciones de la tasa de plusvalía o de la tasa de ahorro así como del aumento de la composición del capital, tiene el mérito de sacar a la luz las perturbaciones continuas que sacuden a la producción capitalista de manera que la realización del equilibrio es solamente accidental y temporal. Pero, viendo las cosas desde otra perspectiva en su crítica de Rosa Luxemburg, Otto Bauer, siguiendo en esto a Tugán-Baranowsky, va más lejos en la modificación de las hipótesis de los esquemas de Marx para permitir la movilidad del capital entre los sectores [Bauer, 1913]. Él permite al sector 2, que dispone de un excedente de mercancías debido al aumento de la composición del capital, invertir en el sector 1 una suma equivalente al valor de este excedente, debiendo permitir la producción acrecentada del sector 1 dar salida a continuación al excedente del sector 2. Bauer construye un ejemplo cuyas cifras de los cuatro primeros períodos se reproducen en el cuadro 7.2. Para expresar el aumento de la composición del capital, supone un crecimiento del 10% del capital constante y del 5% del capital variable, debiendo ajustarse el crecimiento del capital variable a un crecimiento demográfico de la población que se supone igual al 5%. Para que este equilibrio se mantenga en estas circunstancias, Bauer demuestra que la tasa de ahorro o de capitalización de la plusvalía debe aumentar en el curso de la acumulación. En su ejemplo numérico, es del 25%, 26%, 27% y 28% respectivamente para los períodos primero, segundo, tercero y cuarto. Bauer supone una tasa de plusvalía constante, pero es posible construir un ejemplo análogo en el que la tasa de plusvalía aumente con la acumulación [Emmanuel (1974) 1978, 208-210]. El esquema de Bauer expone, una vez abandonadas todas las hipótesis de los esquemas de Marx, una representación cifrada de una reproducción ampliada intensiva²⁵ en equilibrio, cuyo ritmo de crecimiento sólo se limita por la tasa de incremento de la población y cuyo resultado último es, como en las otras construcciones neoarmonistas, una economía que reposa en la producción por la producción.

Cuadro 7.2

Período	Sector	c	v	pv			w
				Δc	Δv	pv(const)	
1	1	120.000	50.000	50.000	2.500	37.500	220.000
	2	80.000	50.000	50.000	2.500	37.500	180.000
		200.000	100.000	100.000	5.000	75.000	440.000
2	1	134.666	53.667	11.244	2.683	39.740	242.000
	2	85.334	51.333	10.756	2.567	38.010	188.000
		220.000	105.000	22.000	5.250	77.750	430.000
3	1	151.048	27.576	12.638	2.868	42.070	266.200
	2	90.052	52.674	11.562	2.643	38.469	196.300
		242.000	110.250	24.200	5.511	80.539	462.500
4	1	169.324	61.748	14.196	3.097	44.455	292.820
	2	98.876	54.014	12.424	2.691	38.899	204.904
		266.200	115.762	26.620	5.788	83.354	497.724

La “demostración” que Bauer aporta de la posibilidad de un crecimiento equilibrado *ad infinitum* está sujeta a las mismas apreciaciones que las otras demostraciones neoarmonistas. Pero está comprometida también por su propia lógica, como lo ha demostrado Henryk

25. Por oposición a la reproducción extensiva que tiene lugar sin progreso técnico, es decir, sin cambio en la composición del capital.

Grossmann²⁶ (1881-1950). Efectivamente, continuando el ejercicio del ejemplo numérico de Bauer hasta el trigésimoquinto período, descubre que a partir de este punto la acumulación no puede continuar más por falta de plusvalía. El esquema que debía demostrar el crecimiento ilimitado del capitalismo en las condiciones concretas en las que el progreso técnico es tenido en cuenta y en las que los capitales en competencia se desplazan de un sector a otro a la búsqueda de inversiones rentables, lleva de hecho a la demostración de su desmoronamiento debido al agotamiento progresivo de la rentabilidad a medida que se desarrolla el progreso técnico. Esta tendencia del capitalismo real cuya consideración responde a otro nivel de abstracción distinto al de los esquemas de reproducción, Marx la analiza más tarde, en el libro III. En la presente obra es estudiada en el capítulo 11 titulado “La tendencia a la caída de la tasa de ganancia”.

La voluntad de mejorar los esquemas de Marx es también una de las dimensiones de la multitud de ejercicios que se han hecho, en la huella de la formalización matemática de la teoría económica, para “modernizar” *El capital*, darle una factura más “rigurosa” purgándole sus errores y traduciéndolo en fórmulas matemáticas.

Con toda justicia se han identificado los esquemas de reproducción de Marx, en la línea del *Tableau économique* (“Cuadro económico”) de Quesnay, como los predecesores de las tablas de intercambios intersectoriales modernas cuyo fundador principal es Wassily Leontief²⁷, que representan la interdependencia general de las actividades económicas mediante un conjunto de relaciones matemáticas. Pero también se ha querido ver en los esquemas de reproducción la primera formulación de los modelos neoclásicos y poskeynesianos de crecimiento equilibrado elaborados a partir de los años cuarenta en la secuencia de las obras de John von Neumann [1937], Roy Harrod [1939] y Evsey Domar [1946]. Un modelo del tipo Harrod-Domar, que se apoya en la división de la economía en dos sectores según el enfoque de los esquemas de reproducción de Marx, había sido elaborado en una serie de artículos de 1928-1929 por el economista soviético G.A. Fel’dman en el marco de la preparación del primer plan quinquenal de la URSS; una versión inglesa abreviada del modelo de Fel’dman fue expuesta por Domar en su libro de 1957 [233-261]. De manera independiente, el economista indio P.C. Mahalanobis elaboró un modelo parecido [1953] en el contexto de la planificación india. Por otra parte, desde un punto de vista simplemente formal, el acercamiento es inmediato entre la “regla de oro” de la acumulación (*golden rule*) de los modelos de crecimiento armonioso a largo plazo, en los que la tasa de crecimiento de la producción T_p debe ser igual a la tasa de ahorro T_a multiplicada por la tasa de ganancia g , y la expresión análoga obtenida en el caso de la reproducción ampliada en la que la composición del capital y la tasa de plusvalía son constantes; se puede verificar sustituyendo la ecuación (7.17) en la ecuación (7.18)²⁸:

$$T_p = T_a c = T_a h / (1+q) = T_a h [p v / (c+v)] = T_a h \cdot g'$$

26. En una obra titulada *Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems* (“La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista”), publicada en 1929, en vísperas del desencadenamiento de la gran crisis. Véase en particular Howard y King [1989, vol. 1, capítulo 16].

27. Nacido en 1906 en Rusia, Leontief participó, tras la revolución bolchevique de 1917, en los trabajos de elaboración de la primera balanza intersectorial de la planificación soviética, la de 1923-1924, antes de emigrar a Estados Unidos en donde realizó los trabajos que le hicieron célebre. Otro autor ruso, mucho menos conocido, Vladimir Karpovic Dmitriev (1868-1913), que escribió a principios del siglo XX, realizó trabajos similares a partir de la teoría walrasiana del equilibrio general, trabajos a los que los matemáticos y estadísticos soviéticos que han trabajado en las tablas intersectoriales se han referido especialmente.

28. Véanse a este respecto Samuelson [1967], Lianos [1979] y Bronfenbrenner y Wolfson [1984].

Uno de los principales representantes de esta caracterización de Marx como el precursor de los teóricos del crecimiento equilibrado es Michio Morishima quien publicó en 1973 una obra titulada *Marx's Economics* (“La teoría económica de Marx”). Lamentando que siempre se haya dividido a los economistas en campos hostiles, el campo “ortodoxo” y el campo marxista, estima que la aportación científica de Marx, incorrectamente comprendida, se presta por el contrario a una reconciliación con el pensamiento ortodoxo y puede constituir la base de un enriquecimiento de la teoría económica moderna. En su opinión, “tanto la teoría de la reproducción de Marx como la teoría de la acumulación de capital de Walras merecen ser honradas hoy como antecesoras directas de la moderna teoría dinámica del equilibrio general” [(1973) 1977, 12]. Desde esta perspectiva, la síntesis de las aportaciones de Marx y de la reinterpretación de Walras por Von Neumann constituye la base de la edificación de una nueva teoría del crecimiento, de tipo “Marx-Von Neumann”. Sin embargo, explica Morishima, “para poder ser legitimado ante los economistas ortodoxos”, Marx debe abandonar muchas cosas, más precisamente los elementos más fundamentales de su teoría. Entre lo que Morishima designa como “víctima de la revolución de von Neumann”, es decir, lo que debe ser abandonado de la teoría marxista para que se la pueda integrar en la teoría ortodoxa, es necesario incluir la teoría del valor, la teoría de la explotación y la teoría del derrumbe del capitalismo como modo de producción histórico [ibídem, 13-14]. Morishima estima que este sacrificio, por grande que sea, vale la pena de ser realizado en beneficio de lo que considera un enriquecimiento de la teoría.

5. BIENES DE LUJO Y ACUMULACIÓN

En el capítulo 6, se ha establecido que la extensión de la acumulación del capital depende de la división de la plusvalía en fondo de acumulación y fondo de consumo, de la parte que se convierte en capital y de la que se gasta improductivamente como ingreso. Las sumas destinadas a los gastos personales de consumo de la clase capitalista disminuyen en igual medida las que son dedicadas a la acumulación y constituyen una “deuda con el capital”. Para ilustrar esta situación, Marx supone que la producción de bienes de consumo se divide:

- en *bienes de consumo necesarios*,

que entran en el consumo de la clase obrera y que [...] constituyen también una parte del consumo efectuado por la clase de los capitalistas, aunque difieran a menudo, en lo tocante a la calidad y el valor, de los artículos destinados a los obreros [K, V, 493].

- en *bienes de consumo de lujo*,

que sólo entran en el consumo de la clase de los capitalistas y por tanto solamente pueden intercambiarse por plusvalor [K, V, 493].

La economía puede ser representada entonces como constituida por tres sectores: sector 1, medios de producción; sector 2, bienes de consumo; sector 3, bienes de lujo. Si suponemos, para simplificar, que la fracción de la plusvalía que se consume improductivamente por los

capitalistas de los tres sectores se destina solamente al consumo de bienes de lujo y que los bienes de consumo necesarios son consumidos exclusivamente por los trabajadores, entonces, en cada sector, la plusvalía se reparte como sigue:

$$pv = \Delta c + \Delta v + pv(c)$$

donde

- Δc es la parte reinvertida en capital constante;
- Δv , la parte reinvertida en capital variable;
- $pv(c)$, la parte consumida en bienes de lujo.

Las ecuaciones de equilibrio entre la oferta y la demanda de los tres sectores son por tanto:

$$\begin{aligned} c_1 + v_1 + \Delta c_1 + \Delta v_1 + pv_1(c) &= c_1 + c_2 + c_3 + \Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3 \\ c_2 + v_2 + \Delta c_2 + \Delta v_2 + pv_2(c) &= v_1 + v_2 + v_3 + \Delta v_1 + \Delta v_2 + \Delta v_3 \\ c_3 + v_3 + \Delta c_3 + \Delta v_3 + pv_3(c) &= pv_1(c) + pv_2(c) + pv_3(c) \end{aligned}$$

Eliminando los términos idénticos, estas ecuaciones se reducen a las siguientes, que son del mismo tipo que la expresión (7.8) y se interpretan de la misma manera.

$$v_1 + \Delta v_1 + pv_1(c) = c_2 + \Delta c_2 + c_3 + \Delta c_3 \quad (7.19)$$

$$c_2 + \Delta c_2 + pv_2(c) = v_1 + \Delta v_1 + v_3 + \Delta v_3 \quad (7.20)$$

$$pv_1(c) + pv_2(c) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 \quad (7.21)$$

Estas ecuaciones, que de hecho se reducen a solamente dos ecuaciones independientes puesto que la tercera puede deducirse de las dos primeras, son del mismo tipo que la expresión (7.8) que expresa la condición de equilibrio de la reproducción ampliada en el caso de una economía compuesta de dos sectores, y se interpretan de igual modo: la oferta excedentaria de un sector, una vez satisfecha su demanda interna, debe permitir satisfacer la demanda de los otros dos sectores para su reproducción simple y ampliada.

Dado que el intercambio entre los sectores 1 y 3 sólo puede ser un intercambio entre medios de producción y bienes de lujo, y el intercambio entre los sectores 2 y 3 solamente puede ser un intercambio entre bienes de consumo y bienes de lujo, la ecuación (7.21) se puede dividir en dos ecuaciones distintas que establecen por separado las condiciones de equilibrio entre los sectores 1 y 3 y los sectores 2 y 3.

$$pv_1(c) = c_3 + \Delta c_3 \quad (7.22)$$

$$pv_2(c) = v_3 + \Delta v_3 \quad (7.23)$$

Las expresiones (7.22) y (7.23) se interpretan como sigue:

- la compra de bienes de lujo de un valor de $pv_1(c)$ por los capitalistas del sector 1 debe ser compensada por una compra de medios de producción $c_3 + \Delta c_3$ de un valor igual por los capitalistas del sector 3;
- a compra de bienes de lujo de un valor de $pv_2(c)$ por los capitalistas del sector 2 debe ser compensada por una compra de bienes de consumo $v_3 + \Delta v_3$ de un valor igual por los trabajadores del sector 3.

Sustituyendo (7.22) en (7.19) o (7.23) en (7.20) obtenemos la condición de equilibrio entre los sectores 1 y 2:

$$v_1 + \Delta v_1 = c_2 + \Delta c_2 \quad (7.24)$$

Aquí, $v_1 + \Delta v_1$ es la parte del valor producido en el sector 1 que vuelve en la forma de salarios a los trabajadores ya empleados (v_1) y a los trabajadores nuevamente contratados (Δv_1) gracias a la acumulación del capital. Estos salarios deben ser intercambiados por bienes de consumo producidos por el sector 2, que por su parte debe comprar del sector 1 los medios de producción para renovar los que han sido consumidos (c_2) y para incrementar su capacidad de producción (Δc_2).

Si no hay acumulación en el sector 3 de bienes de lujo ($\Delta c_3 = \Delta v_3 = 0$), las condiciones de equilibrio (7.22) y (7.23) se reducen a $pv_1(c) = c_3$ y $pv_2(c) = v_3$. Esto pone en evidencia el hecho de que, incluso en este caso, la renovación del capital del sector 3 ($c_3 + v_3$) solamente es posible si una parte de la plusvalía de los sectores 1 y 2 se cambia por bienes de lujo y por consiguiente no se acumula. Si la capacidad productiva del sector 3 aumenta, deberá efectuarse una punción aún mayor en la acumulación de los sectores 1 y 2. La acumulación del capital en el sector 3 se hace a expensas de la acumulación en los sectores 1 y 2. Mientras que los medios de producción y los bienes de consumo necesarios, productos de los sectores 1 y 2, son comprados *por medio del capital* (constante y variable) o fondo de acumulación de los capitalistas, los bienes de lujo, productos del sector 3, son comprados *por medio de su ingreso*, o fondo de consumo y, de hecho, son sustraídos de la acumulación del capital. En este sentido, el sector de bienes de lujo es un sector *improductivo*, aunque el trabajo que se utiliza en él es *productivo* en la medida en que es productor de plusvalía.

Este género de trabajo productivo produce valores de uso, se objetiva en productos que están destinados solamente para el consumo improductivo y que, en su realidad, en cuanto artículos, carecen de todo *valor de uso* para el proceso de la reproducción [Marx, CI, 85].

El análisis del papel de los bienes de lujo en la reproducción suministra un marco conceptual que se presta al estudio del papel del Estado y los gastos públicos y de su impacto en la acumulación del capital. En el ejemplo precedente, el sector 3 puede representar el sector estatal cuya actividad se alimentaría de los impuestos de valor igual a $pv_1(c) + pv_2(c)$ tomado de la plusvalía de los sectores 1 y 2. Aparte del hecho de que los impuestos no provienen solamente de las ganancias, sino principalmente de los salarios y de las tasas sobre el consumo, resulta que las actividades financiadas por los gastos públicos son, como en el caso de los bienes de lujo, realizadas a expensas de la acumulación del capital en los sectores productivos de la economía. La cuestión de los gastos del Estado y de su impacto en la acumulación del capital se analizarán en el capítulo 13.

CAPÍTULO VIII

Circulación y rotación del capital

1. CAPITAL DINERARIO, CAPITAL MERCANTIL, CAPITAL PRODUCTIVO

Como hemos visto al principio del capítulo 6, el movimiento circulatorio del capital D-M-D' comprende tres fases sucesivas que Marx, a principios del libro II de *El capital*, describe como sigue:

Primera fase: El capitalista aparece como comprador en el mercado de mercancías y en el mercado de trabajo; su dinero se convierte en mercancía o efectúa el acto de circulación D-M.

Segunda fase: Consumo productivo, por parte del capitalista, de las mercancías adquiridas. Actúa como productor capitalista de mercancías; su capital recorre el proceso de producción. El resultado es: mercancía de valor superior al de sus elementos de producción.

Tercera fase: El capitalista retorna como vendedor al mercado; su mercancía se cambia por dinero o efectúa el acto de circulación M-D.

Por lo tanto, la fórmula para el ciclo del capital dinerario es: D-M...P...M'-D', en la cual los puntos indican que el proceso de circulación está interrumpido y tanto M' como D' designan una M y un D acrecentados por el plusvalor [K, IV, 29].

Se puede reescribir D-M...P...M'-D' como:

$$D - M \begin{Bmatrix} fdt \\ mdp \end{Bmatrix} \dots P \dots M' \begin{Bmatrix} M \\ + \\ m \end{Bmatrix} - D' \begin{Bmatrix} D \\ + \\ d \end{Bmatrix} \quad (8.1)$$

de manera que expresa:

- el hecho de que las mercancías compradas con el adelanto capitalista D son la fuerza de trabajo (fdt) y los medios de producción (mdp);
- el incremento de valor al que da lugar la producción, en la forma mercancía $M'=M+m$ y en la forma dinero $D'=D+d$; representando m y d la plusvalía expresada en estas dos formas.

Modos de existencia o formas funcionales del capital

A lo largo de los tres estadios que recorre el capital se efectúan sucesivamente operaciones de compra, de producción y de venta; y, por turnos, el capital se presenta con diferentes modos de existencia. Durante la primera fase, el capital que se presenta en primer lugar con la forma de *capital dinerario*, D, se convierte en *capital productivo*, P, cuyos elementos constitutivos, en sustancia y en valor, son los medios de producción y la fuerza de trabajo. Sin incremento ni disminución de su valor, el capital aparece ahora con un nuevo modo de existencia, el de los elementos materiales, subjetivos y objetivos, de la producción.

El valor adelantado por él bajo forma dineraria se encuentra ahora bajo una forma natural en la que puede efectivizarse como valor que incuba plusvalor (bajo la figura de mercancías). En otras palabras: se encuentra en el estado o bajo la forma de *capital productivo*, que tiene la capacidad de actuar como creador de valor y de plusvalor. Llamemos P al capital que se encuentra en esta forma [K, IV, 33].

Al término de la producción, el capitalista tiene desde entonces una masa de mercancías nuevas, M' , de valor superior al valor de las mercancías M (medios de producción y fuerza de trabajo) utilizadas en la producción. Estas nuevas mercancías de valor M' constituyen, en esta fase, el modo de existencia de su capital; la segunda fase, la fase de la producción, es la de la transformación del capital productivo en *capital mercantil* M' .

La tercera fase es la de la vuelta del capital a su modo de existencia inicial, la de la conversión del capital mercantil M' en *capital dinerario* D' por la venta de las mercancías o realización del valor y de la plusvalía que ellas contienen. En ella, como en la primera operación que se desarrolla en la esfera de la circulación, la de la transformación del capital dinerario en capital productivo, no hay ni incremento ni disminución del valor contenido en M' , sino simple transformación de su modo de existencia, de mercancía a dinero. La tercera fase completa el ciclo del capital. Vuelve a darle la forma dinero con la que puede comenzar un nuevo ciclo. La existencia de mercancías producidas M' es ya una masa de capital, o mejor aún, una masa acrecentada en relación a la suma avanzada, pero con una forma que no se presta a la continuación del movimiento circulatorio. Si el capital acumulado en la forma de mercancías no lograra transformarse en capital dinerario mediante la venta, la continuidad de la producción se interrumpiría, habría un bloqueo de la acumulación; el proceso de circulación, interrumpido tras D-M, debe completarse con la realización de $M'-D'$. El

ciclo del capital consiste de hecho en una serie de transformaciones de las que cada una es la condición de la otra. Solamente se desarrolla normalmente si sus diferentes fases, que son otros tantos componentes del proceso de conjunto, pasan sin detención de la una a la otra.

Si el capital se estanca en la primera fase D-M, entonces el capital dinerario se congela convirtiéndose en tesoro; si se paraliza en la fase de producción, entonces los medios de producción yacen, desprovistos de función, de un lado, mientras del otro la fuerza de trabajo permanece desocupada; si la detención ocurre en la última fase M'-D', entonces las mercancías acumuladas que no se pueden vender obstruyen la fluencia de la circulación [K, IV, 59].

A cada fase del ciclo le corresponde una *forma* particular del capital, a la que corresponde una *función* específica y una *relación social* específica. En las dos fases que corresponden a la esfera de la circulación, el capital toma las formas de capital dinerario y capital mercantil; en la fase de la producción, toma la forma de capital productivo. Es muy importante distinguir estas *formas* sucesivas (*capital dinerario*, *capital productivo*, *capital mercantil*) que adopta aquí el capital en general destinado a la actividad productiva, es decir, en la actividad de creación del valor y de la plusvalía, de las diversas *categorías* de capital (*capital industrial*, *capital comercial*, *capital financiero*) determinadas según sus sectores de intervención en la actividad económica general.

El capital que en el transcurso de su ciclo global adopta y vuelve a abandonar estas formas (de capital dinerario, capital productivo y capital mercantil), y que en cada una de ellas cumple la función que corresponde a dicha forma, es el *capital industrial*, industrial aquí en el sentido de que abarca todo ramo de la producción explotado en forma capitalista.

Por tanto, capital dinerario, capital mercantil, capital productivo no designan aquí *tipos de capital autónomos*, cuyas funciones constituyan el contenido de ramos de negocios igualmente autónomos y separados unos de otros. Aquí designan sólo *formas funcionales* particulares del capital industrial que las adopta a las tres, una tras otra [K, IV, 59; el paréntesis y las dos últimas cursivas son míos, LG].

Marx introduce aquí la noción de *capital industrial* para caracterizar al capital dedicado a la actividad productora de valor y plusvalía, o lo que él llama el tipo de actividad “explotado en forma capitalista”. Para precisar más:

El capital industrial es el único modo de existencia del capital en el cual no sólo la *apropiación* de plusvalor [...] sino al mismo tiempo su *creación*, es función del capital [K, IV, 62; las cursivas son más, LG].

Esta distinción fundamental permite abrir un paréntesis sobre un sujeto que será tratado posteriormente (en el capítulo 9). El capital industrial, considerado aquí como simple modo de existencia del capital, se analiza en el libro III de *El capital* como una fracción del capital social localizado en los sectores de actividad cuya función es la *creación* de la plusvalía o de la ganancia en general. Las otras fracciones del capital social, el capital comercial y el capital bancario, son dedicadas a las actividades de *realización* del valor y de la plusvalía y al

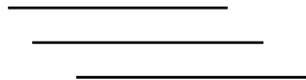
financiamiento de la producción y de la realización, esenciales para el movimiento circular del capital, pero no creadoras de plusvalía. En tanto que fracciones del capital social y eslabones esenciales del movimiento circular, participan, al mismo título que el capital industrial, en la *apropiación* de la plusvalía o de la ganancia en general creada por la actividad productiva, que se reparte en ganancia industrial, ganancia comercial y ganancia bancaria. Las modalidades de este reparto se estudiarán en el capítulo 9.

La caracterización del capital industrial como capital cuya función es la de crear la plusvalía no significa que su actividad tenga necesariamente como resultado la producción de mercancías que presenten la forma de objetos materiales. Hay sectores de actividad, explica Marx, en los que el producto del proceso de producción no es un nuevo producto material. La industria del transporte es a su modo de ver el ejemplo más significativo “ya se transporte gente o mercancías” [K, IV, 61]. El producto de la industria del transporte no es un objeto material distinto. El transporte modifica el emplazamiento de la mercancía, no crea una nueva. Su “efecto útil” solamente es consumible durante el propio acto de transporte. No existe como mercancía separada. Lo que se compra y se consume es el proceso de producción mismo y no un producto distinto y separable de él. La fórmula D-M...P...M²-D’ se reduce en este caso a D-M...P-D’.

Las tres figuras del proceso cíclico

La expresión D-M...P...M²-D’ describe el ciclo del capital dinerario. En ella, el dinero es el punto de partida y el punto de retorno. El adelanto del capital es el medio y el capital valorizado el objetivo de la operación. El capital dinerario tiene la apariencia de dinero que engendra dinero, al ser la fase de producción solamente un simple medio para hacer fructificar el valor adelantado. El ciclo de capital dinerario saca a la luz el hecho de que la producción capitalista tiene por condición la circulación, el comercio. Es, explica Marx, “la forma [...] más [...] característica del ciclo del capital industrial, cuyo objetivo y motivo impulsor -valorización del valor, hacer dinero y acumulación- se presenta de un modo que salta a la vista (comprar para vender más caro)” [K, IV, 67]. El retorno a la forma dinero es la condición para la renovación continua del ciclo en el que cada fase es solamente un momento transitorio, la condición de la fase siguiente. En una situación de reproducción simple, el movimiento del capital en su continuidad se representa por:

D-M...P...M²-D’ D-M...P...M²-D’ D-M...P...M²-D’ ...



Al ser consumida toda la plusvalía de manera improductiva, el propio capital dinerario se adelanta ciclo tras ciclo y el movimiento se repite sin cambios. Esta expresión ilustra el tránsito ininterrumpido del capital de un modo de existencia a otro, capital dinerario, capital productivo, capital mercantil, y evidencia el ciclo particular que cada uno de ellos recorre:

ciclo del capital dinerario:	D-M...P...M ² -D’
ciclo del capital productivo:	P...M ² -D’ D-M...P
ciclo del capital mercantil:	M ² -D’ D-M...P...M’

En su continuidad, el ciclo efectivo del capital industrial, escribe Marx, “es no sólo unidad de proceso de circulación y proceso de producción, sino unidad de sus tres ciclos en su totalidad” [K, IV, 120]. Marx retoma aquí los elementos de la teoría dialéctica del *concepto* de Hegel¹, que considera lo real como algo que se desarrolla según una tríada de silogismos, de modo que el todo solamente puede ser comprendido en su organización interna por el encadenamiento de sus determinaciones que son lo universal, lo singular y lo particular [Hegel (1812), libro tercero; (1817-27-30), tercera parte, y Filosofía de la naturaleza].

Como acabamos de ver, el ciclo del capital dinerario D...D' expresa el hecho de que el capital es adelantado de cara a producir más dinero. El ciclo del capital productivo P...P expresa, en esta situación de reproducción simple, la mera renovación de los elementos constitutivos del capital productivo, es decir, de la fuerza de trabajo y de los medios de producción, como ilustra la expresión (8.2) cuyos términos han sido definidos en la expresión (8.1):

$$\begin{array}{l}
 P... \quad M' \quad - \quad D' \quad \cdot \quad D \quad - \quad M \quad \dots P \\
 P... \quad \left\{ \begin{array}{c} M \\ + \\ m \end{array} \right\} \quad - \quad \left\{ \begin{array}{c} D \\ + \\ d \end{array} \right\} \quad \rightarrow \rightarrow \rightarrow \rightarrow \rightarrow \quad M \left\{ \begin{array}{c} fdt \\ mdp \end{array} \right\} \quad \dots P \\
 \left\{ \begin{array}{c} M \\ + \\ m \end{array} \right\} \quad - \quad \left\{ \begin{array}{c} D \\ + \\ d \end{array} \right\} \quad \rightarrow \quad m
 \end{array} \tag{8.2}$$

Al ser la plusvalía, d, completamente consumida o destinada a la compra de bienes de consumo de valor m, la misma suma, D, es adelantada de nuevo para reconstituir el capital productivo mediante la compra de las mismas cantidades de fuerza de trabajo y de medios de producción.

Por último, el ciclo del capital mercantil M'...M' expresa la renovación y el crecimiento de la masa total de mercancías producidas, destinadas al consumo productivo y al consumo final. El ciclo del capital mercantil se distingue del ciclo del capital productivo en la medida en que M'=M+m incluye no solamente las mercancías que se destinan a la renovación y al incremento del capital productivo constante (convertidos en medios de producción) y variable (convertidos en bienes de consumo destinados a los trabajadores), sino también los bienes de consumo que se destinan al consumo personal de los capitalistas, realizado por medio de las sumas que estos gastan “como ingreso” y no como capital. Esta renovación del conjunto del capital mercantil, desde el doble punto de vista de los valores de uso y de los valores, es la que se ha analizado con la ayuda de los esquemas de reproducción en el capítulo precedente. La representación detallada del ciclo del capital mercantil en situación de reproducción simple está dada por la expresión siguiente, que se interpreta de la misma manera que la expresión (8.2):

$$\begin{array}{l}
 M' \quad - \quad D' \quad \cdot \quad D \quad - \quad M \quad \dots P \quad \dots M' \\
 \left\{ \begin{array}{c} M' \\ + \\ m \end{array} \right\} \quad - \quad \left\{ \begin{array}{c} D \\ + \\ d \end{array} \right\} \quad \rightarrow \rightarrow \rightarrow \rightarrow \rightarrow \quad M \left\{ \begin{array}{c} fdt \\ mdp \end{array} \right\} \quad \dots P \quad \dots \left\{ \begin{array}{c} M \\ + \\ M \end{array} \right\} \\
 \left\{ \begin{array}{c} M' \\ + \\ m \end{array} \right\} \quad - \quad \left\{ \begin{array}{c} D \\ + \\ d \end{array} \right\} \quad \rightarrow \quad m
 \end{array} \tag{8.3}$$

La hipótesis desde la que se han analizado hasta aquí los tres ciclos es la de la reproducción simple. Hasta ahora, esta hipótesis simplificadora ha facilitado la presentación del problema.

¹ Véase la crítica hegeliana que H. Denis hace de la utilización de este método por Marx [Denis, 1984].

Consideremos ahora la reproducción ampliada, en la que solamente una parte de la plusvalía es consumida improductivamente y la otra es capitalizada, transformada en capacidades productivas acrecentadas. En tal caso, el capital dinerario que se adelanta al principio de un ciclo es superior al del ciclo precedente. En el caso extremo, que es también el más simple para ser ilustrado, en el que toda la plusvalía se capitaliza, el movimiento circulatorio completo del capital se representaría como sigue:

$$D-M...P...M'-D'. D'-M'...P'...M''-D''. D''-M''...P''...M'''-D''' \dots$$

dónde $D''' > D'' > D' > D$, y lo mismo para P y M.

2. PERÍODO DE PRODUCCIÓN Y PERÍODO DE CIRCULACIÓN

Marx llama *período de producción* o *tiempo de producción* al período del ciclo a lo largo del cual el capital se encuentra en la esfera de la producción, en la que adopta la forma del capital productivo, y *período de circulación* o *tiempo de circulación* al período a lo largo del cual se encuentra en la esfera de la circulación y adopta las formas del capital dinerario y del capital mercantil; la suma de los dos períodos se define como el *período de rotación* o *tiempo de rotación* del capital.

Período de producción

El período de producción, período en el transcurso del cual el capital fructificado se valoriza en tanto que capital productivo, comprende el *período de trabajo* propiamente dicho que es generalmente más breve que el período de producción en su totalidad. En las situaciones normales en las que el período de producción puede extenderse durante varios días o varias semanas, existen, en primer lugar, las interrupciones periódicas del período de trabajo tras cada jornada de trabajo y los días de asueto. Durante estos períodos, el capital productivo se encuentra en estado latente: su proceso de valorización se suspende temporalmente. Pero existen también las interrupciones demandadas en ciertas producciones por la naturaleza misma del producto y su modo de fabricación, períodos a lo largo de los cuales por ejemplo “el objeto de trabajo está sometido a procesos naturales que duran más o menos tiempo, debe sufrir modificaciones físicas, químicas, fisiológicas”, sin aporte de trabajo humano [K, IV, 289]. El proceso de producción se continúa a pesar de la interrupción del proceso de trabajo. Este es el caso del vino en fermentación, de la producción agrícola o de la silvicultura una vez terminadas las germinaciones, el curtido de las pieles, el secado del hormigón, etc. Durante estas interrupciones del proceso de trabajo no hay creación de nuevo valor, cuya única fuente es el trabajo vivo; solamente hay transmisión del valor existente de los medios de producción (instalaciones, maquinaria, equipamiento y utillaje), que se añade así al valor de las mercancías producidas en proporción a la duración del proceso. Por indispensables que sean para la valorización del capital, estos lapsos de tiempo a lo largo de los cuales la producción se continúa más allá del período de trabajo no son productivos en sí mismos.

En tanto que parte constitutiva del período completo de rotación, cuyo otro componente es el período de circulación, el período de producción es “el tiempo durante el cual el capital produce valores de uso y se valoriza a sí mismo, y por ende funciona como valor productivo”.

Pero engloba un tiempo en el que el capital “es latente, o incluso produce pero sin valorizarse” [K, IV, 147]. Ni que decir tiene que la valorización del capital en un tiempo dado será tanto más efectiva cuanto más coincida el período de producción con el período de trabajo.

Período de circulación

Las operaciones de compra y venta que tienen lugar en la esfera de la circulación son simples operaciones de conversión del valor de una forma a otra, de la forma dinero a la forma mercancía, D-M, o de la forma mercancía a la forma dinero, M-D o M'-D'.

1/4, por ejemplo, expresa una proporción determinada. Si transformo este 1/4 en una fracción decimal, esto es, lo pongo = 0,25, su forma habrá cambiado. Este cambio de forma no afecta su valor. Del mismo modo, si pongo una mercancía bajo la forma del dinero o al dinero bajo la forma de la mercancía, el valor permanecerá incambiado, aunque la forma se haya modificado [G, II, 145].

El hecho de que en el caso de la venta, M'-D', la operación de *conversión* de valor contenga la de *realización* de una plusvalía *previamente creada* en la producción e incorporada a la mercancía, no cambia su carácter de simple conversión del valor de una forma a otra. Durante su período de circulación, “el capital no funciona como capital productivo, y por eso no produce ni mercancía ni plusvalor” [K, IV, 147]. Por indispensables que sean en el ciclo del capital, la compra y la venta no son operaciones creadoras de valor.

Si las mercancías se venden a sus valores, la magnitud de valor permanecerá inalterada tanto en manos del comprador como del vendedor; sólo se ha modificado su forma de existencia. Si las mercancías no se venden a sus valores, la suma de los valores convertidos permanecerá inalterada; lo que es un superávit de un lado, es déficit del otro [K, IV, 154].

Al no ser creador de valor el período de circulación, constituye un límite al proceso de valorización del capital, que está temporalmente interrumpido hasta que el capital retoma la forma del capital productivo. Para un período de rotación dado, el tiempo pasado en la esfera de la circulación viene a reducir el tiempo disponible para la esfera de la producción, de suerte que “la expansión y contracción del tiempo de circulación actúa como límite negativo sobre el contraerse o expandirse del tiempo de producción o del grado en que un capital de una magnitud dada funciona como capital productivo” [K, IV, 148]. Cuanto más rápidamente se efectúen las operaciones de compra y de venta, más rápidamente puede el capital actuar de nuevo como capital productivo. Por tanto, escribe Marx, en realidad aquí interviene un elemento de determinación del valor que no proviene de la relación directa del trabajo con el capital:

Por consiguiente, si bien la circulación no genera ningún momento de la *determinación* misma *del valor* -la cual toca exclusivamente al trabajo-, sin embargo, de su velocidad depende la velocidad con la cual se repite el proceso de producción, se crean valores; por ende, si no los *valores*, [sí] hasta cierto punto, la masa de los valores [G, II, 29].

De ahí el interés, por ejemplo, de ciertos productores de productos manufacturados en convenir intercambios bilaterales (formas de trueque M-M, que provocan un cortocircuito de las dos operaciones sucesivas M-D y D-M) que le procuran a cambio las materias primas inmediatamente utilizables en tanto que medios de producción. La ambición del capital, escribe Marx, es una “*circulación sin tiempo de circulación*” [G, II, 193], en la que los productos hechos de encargo y pagados a su entrega se realizarían a partir de bienes intermedios comprados en el momento apropiado, de fuerza de trabajo y de medios de producción disponibles y utilizables con la mayor flexibilidad. Volvemos a encontrar aquí el fundamento de las prácticas modernas de la gestión “de flujo tenso” o “justo a tiempo”.

Sin embargo, el período de circulación, esencial para la continuidad del ciclo del capital y para su valorización, es un tiempo muerto desde el punto de vista de la producción de valor como tal y en consecuencia su duración limita la valorización del capital. Tal es el contenido contradictorio de la circulación que la teoría económica no llega a captar, al ver su papel positivo de transformación de la forma de valor como la expresión de una capacidad de valorización del capital al mismo título que la producción.

Lo que la economía política ve es lo que *aparece*, a saber: la influencia que el tiempo de circulación ejerce sobre el proceso de valorización del capital en general. Concibe esta influencia negativa como positiva, porque sus consecuencias son positivas. Y tanto más se aferra a esta apariencia por cuanto ella parece dar prueba de que el capital posee una fuente mística de autovalorización, fuente independiente de su proceso de producción y por ende de la explotación del trabajo, que manaría hacia él desde la esfera de la circulación [K, IV, 148]

Gastos de circulación

Como cualquier otra actividad, las operaciones que se desarrollan en la esfera de la circulación son consumidoras de tiempo y de recursos; implican gastos. Pero contrariamente a los gastos necesarios para la producción de mercancías que dan lugar a una creación de valor, los gastos ocasionados por la compra y la venta, como acabamos de ver, sólo permiten efectuar la conversión del valor de una forma a otra. Siempre es posible que una de las dos partes que intervienen en el intercambio pueda ganar un suplemento de valor gracias a este intercambio, pero entonces ésta lo hace en detrimento de la otra y la masa de valor existente sigue siendo la misma. Si el tiempo necesario para la realización de un acuerdo en cuanto a los precios y a las otras condiciones del intercambio aumenta debido a diversas razones, esto sólo tiene como efecto aumentar los costos de la transacción y retardar el momento en que el capital puede volver a comenzar a funcionar como capital productivo.

Este trabajo, acrecentado por las malas intenciones de ambas partes, no crea valor, así como el trabajo que se lleva a cabo en un proceso judicial no aumenta la magnitud de valor del objeto litigioso [K, IV, 154].

Para ilustrar el carácter improductivo de las operaciones de compra y venta, Marx recuerda que en la Antigüedad y en la Edad Media se esforzaban en aplazarlas a los domingos y festivos, de forma que no se redujera el tiempo normalmente consagrado al trabajo de producción. Ni que decir tiene que la multiplicación de las operaciones comerciales en el

capitalismo y las distintas actividades capitalistas en las que se invierte el capital en pos de ganancia y se contrata la fuerza de trabajo no pueden transformar en capital creador de valor un trabajo que sólo realiza una modificación de la forma del valor.

Una función que de por sí es improductiva pero constituye un elemento necesario de la reproducción, se transforma de ocupación accesorio de muchos en ocupación exclusiva de pocos, en tarea particular de éstos, no se transforma la índole de la función misma [K, IV, 155]

El vendedor que lleva a cabo a gran escala, y por consiguiente de manera más eficaz, las operaciones de compra y venta para un gran número de productores y hace de ello su actividad particular, no crea más valor que el productor individual que efectúa estas actividades él mismo. Su utilidad consiste en disminuir la porción de la fuerza de trabajo social y del tiempo de trabajo social vinculado a esta función improductiva pero necesaria, y aumentar así la disponibilidad de tiempo para la actividad productiva. Añade alguna cosa a la producción no porque participe en la creación de valor, sino porque contribuye a *reducir los costos de circulación*, los costos que están indisolublemente ligados al carácter social de la producción mercantil, es decir, a la forma mercancía de los productos del trabajo y a su necesaria transformación en dinero. Marx denomina a estos costos de la circulación *gastos varios de la producción* o “una parte de la riqueza social que hay que sacrificar al proceso de circulación” [K, IV, 155, 162].

La ley general es que *todos los costos de circulación que surgen sólo de la trasmutación formal de la mercancía no agregan ningún valor a esta última*. Son, meramente, gastos para la realización del valor, o para su transferencia de una forma a la otra. El capital desembolsado para cubrir estos costos (incluido el trabajo a disposición de dicho capital) forma parte de los *faux frais* de la producción capitalista. La reposición de los mismos debe ocurrir a expensas del plusproducto y constituye, considerando toda la clase capitalista, una deducción del plusvalor o del plusproducto [...] [K, IV, 177-178].

Incluyen el conjunto de los gastos necesarios para la circulación mercantil, es decir, para las actividades comerciales, publicitarias y financieras así como para las actividades contables relacionadas con ellas.

Acopio y conservación

Como acabamos de ver, los gastos de circulación procedentes del simple cambio de forma del valor no entran en el valor de las mercancías. Vienen de una deducción del capital productivo. Se les puede denominar *gastos de circulación propiamente dichos* para distinguirlos de los *gastos asociados a la prolongación de la producción en la esfera de la circulación* que resultan de las actividades de acopio, de conservación y de transporte.

Toda empresa debe conservar existencias de medios de producción y de productos elaborados para asegurar la continuidad de sus actividades y responder a la demanda del mercado. Toda sociedad debe acumular provisiones, asegurar la conservación de las materias percederas tales como, por ejemplo, los productos agrícolas cuya producción estacional debe venderse a lo largo de todo el año, etc. Estos productos destinados al consumo final

o al consumo productivo son el resultado de los procesos de producción que, en sentido estricto, “sólo se continúan en la circulación” [K, IV, 162]. Se deben comprometer gastos suplementarios para almacenar los productos y conservar su valor de uso, para impedir que se deterioren: gastos de almacenamiento, de conservación, de refrigeración, de conservación de pescado fresco (viveros) o de cereales (silos), etc. En la sociedad capitalista, en la que estos productos son mercancías que deben ser vendidas o transformadas en dinero, estos gastos se vinculan en parte a los gastos de circulación propiamente dichos, en la medida en que la existencia de disponibilidades es una condición necesaria para la circulación mercantil ininterrumpida y para la venta de las mercancías, es decir, para su transformación en dinero [K, IV, 175].

Estos desembolsos constituyen siempre una parte del trabajo social, sea en forma objetivada o en forma viva -bajo la forma capitalista, pues, desembolsos de capital-, que no entran en la formación misma del producto, y por eso se deducen de éste. Son necesarios, son gastos varios de la riqueza social [K, IV, 172].

Por el contrario, los gastos de acopio y de conservación se distinguen de los gastos de circulación propiamente dichos en que no tienen por objeto la *simple transformación del valor*, sino la *conservación del valor de uso* de los productos. El acopio y la conservación de las mercancías de cara a un posterior consumo son actividades específicas que prolongan y concluyen la producción en la esfera de la circulación. Estas actividades “cuyo carácter productivo resulta, pues, sólo ocultado por la forma de la circulación” [K, IV, 162] son creadoras de un valor que se añade a las mercancías y que las encarece [K, IV, 165].

Evidentemente los gastos de acopio y conservación sólo se añaden al valor de las mercancías en la medida en que se trata de gastos promedios. En el caso del acopio por ejemplo, sólo puede tratarse de los gastos que corresponden a un acopio “normal”, es decir, a la cantidad necesaria en promedio para la producción y la circulación de las mercancías [K, IV, 176-177], y no de un acopio excesivo de naturaleza especulativa resultante de malas previsiones y que implica gastos más elevados que los del promedio de la industria, un acopio que “no es entonces condición de la venta ininterrumpida, sino consecuencia de la imposibilidad de vender las mercancías” [K, IV, 177]. Los gastos derivados de un acopio excesivo no pueden añadirse al valor de las mercancías; simplemente constituyen una pérdida para quien las ha acumulado. Normalmente las empresas dirigirán sus esfuerzos a reducir sus existencias de materias primas y de productos semielaborados durante un período de desaceleración económica que le impone una reducción de su producción. Una reducción de esta parte de sus existencias les libera de su control y las empresas tendrán tanto más interés en proceder así cuanto de menor control análogo dispongan sobre sus existencias de productos elaborados cuya venta depende únicamente de las decisiones de sus compradores.

Para las empresas y los Estados es práctica corriente la de conservar las existencias llamadas “estratégicas” de diversas mercancías. Tales existencias son utilizadas las más de las veces con fines especulativos, económicos, para influir en las tendencias de los precios en los mercados. Pero sirven también como medio de intervención en otros terrenos, en particular en aquel en el que entran en conflicto el trabajo asalariado y el capital. La constitución de existencias de mercancías de una empresa, que equivalgan por ejemplo a varios meses de producción, en previsión de un eventual conflicto de trabajo, concederá a la empresa una ventaja decisiva frente a sus asalariados si estos deciden recurrir a la huelga. En ocasiones, las existencias

estratégicas son también utilizadas como un arma en el enfrentamiento político entre Estados. Para dar solamente un ejemplo, recordemos la decisión de Estados Unidos de lanzar al mercado importantes cantidades de sus existencias estratégicas de cobre, ejerciendo así fuertes presiones a la baja en el precio de esta materia prima con la intención de desestabilizar la economía chilena, de la que el cobre es el principal producto de exportación, y de provocar la caída del gobierno democráticamente elegido de Salvador Allende. La constitución y el almacenamiento de existencias estratégicas implican necesariamente gastos, que podrán calificarse en este caso de “gastos varios de protección” de los intereses capitalistas.

Transporte

De igual manera que el almacenamiento y la conservación aseguran el desplazamiento de las mercancías en el tiempo, preservando su valor de uso para hacerlo disponible en una fecha posterior, el transporte asegura su desplazamiento en el espacio. Esta actividad se presenta como un simple *momento de la producción* que se despliega en la esfera de la *circulación espacial*, es decir, en la esfera del desplazamiento físico de las mercancías de un lugar a otro, de modo previo a la *circulación económica*, esto es, a la transformación del valor de la forma mercancía a la forma dinero².

Desde el punto de vista económico [...], el transporte del producto al mercado, forma parte del proceso mismo de producción. El producto no está realmente terminado hasta tanto no se encuentre en el mercado. El movimiento en cuyo curso llega a aquél, forma parte aún de sus costos de producción.

Si imaginamos un mismo capital que produzca y transporte, ambos actos quedarán incluidos en la producción inmediata, y la circulación tal como la habíamos considerado hasta ahora, es decir la transformación en dinero [...] sólo comenzaría después de llegar [el producto] a su lugar de destino [G, II, 24, 11].

Al realizarse el valor de uso de una mercancía solamente en el momento de su consumo, ésta debe ser desplazada, una vez producida, hasta el lugar en donde será consumida. Por tanto, necesita un proceso de producción adicional que es el de su transporte a su destino. Esta actividad es la de un capital productivo cuyo “efecto útil”, como hemos visto en la primera sección de este capítulo, no es el de producir una nueva mercancía, sino el de modificar el valor de uso de la mercancía existente modificando su ubicación [TPV, I, 382] y añadiéndole así el valor.

El valor de cambio de este efecto útil está determinado, como el de todas las demás mercancías, por el valor de los elementos de producción consumidos en él (fuerza de trabajo y medios de producción) más el plusvalor que ha creado el plustrabajo de los obreros ocupados en la industria del transporte. También con respecto a su consumo

2. Subrayemos que circulación económica y circulación espacial no se implican mutuamente. Una mercancía puede circular económicamente sin circular en el espacio. Una casa que es objeto de una venta circula económicamente aunque no se cambia físicamente de lugar. Las existencias de materias primas pueden ser objeto de centenares de operaciones especulativas de compra y venta en las bolsas de mercancías antes de ser finalmente despachadas. A la inversa, hay productos que pueden circular en el espacio, ser transportados a distancia sin ser objeto de una venta, sin que haya circulación de mercancías.

este efecto útil se comporta exactamente del mismo modo que otras mercancías. Si se lo consume individualmente, entonces su valor desaparece con el consumo; si se lo consume productivamente, de manera que él mismo es una fase en la producción de la mercancía transportada, entonces su valor se transfiere a la mercancía misma como valor agregado” [K, IV, 62]

El transporte, prolongación de la producción en la esfera de la circulación como el acopio y la conservación, escribe Marx, “constituye [...] un ramo autónomo de la producción, y en consecuencia una esfera especial de inversión del capital productivo” [K, IV, 181].

3. CAPITAL FIJO-CAPITAL CIRCULANTE

En el capítulo 3 (secciones 3 y 4), los elementos del proceso de trabajo que son los medios de producción y la fuerza de trabajo se han distinguido en cuanto a la manera en la que concurren en la producción del valor; las fracciones correspondientes del capital dedicado a esta producción se han designado respectivamente como *capital constante* y *capital variable* para dar cuenta de que los medios de producción solamente transfieren a las mercancías producidas un valor ya existente y que la fuerza de trabajo es la única fuente de creación de un nuevo valor. Desde el ángulo exclusivo del proceso de *producción* de valores, la diferenciación esencial en el seno del capital, o más precisamente en el seno de lo que acaba de ser definido como capital productivo, es la que distingue a su fracción *creadora* de valor de su fracción *no creadora*, a su fracción *variable* de su fracción *constante*.

Dos modos de transferencia del valor

Cuando ya no se considera al capital productivo en su movimiento circulatorio P... P, desde el ángulo de la *producción* de valores sino desde el ángulo de su *rotación* o del tiempo necesario para que el capital adelantado retorne a su forma inicial, el de los elementos de la producción, se convierte en esencial otra diferenciación dentro del capital: la que clasifica a sus elementos constitutivos según la manera en la que *transmiten* su valor a las mercancías producidas. Consideremos en primer lugar las materias primas y auxiliares y los productos semielaborados. Estos bienes, como el combustible, la luz y la calefacción, son completamente absorbidos en la producción, desaparecen en el proceso mismo de la producción o entran en la composición del nuevo producto. A medida que pierden su existencia de bienes autónomos que poseen una utilidad propia para dar origen a un producto que tenga una utilidad nueva, sus valores les acompañan en el nuevo producto. Consumidos *totalmente* en la formación del nuevo producto, ellos le transfieren *íntegramente* su valor.

Lo hacen de manera diferente de los otros medios de producción que Marx designa como los medios de trabajo propiamente dichos³ [K, IV, 192], tales como los inmuebles, la maquinaria y las herramientas. El consumo de su valor de uso y la transmisión correspondiente de

3. Materias primas y productos semielaborados son lo que Marx designa como objetos de trabajo. Por su parte, los medios de trabajo consisten en medios de trabajo propiamente dichos y en materias auxiliares (electricidad, combustible, lubricantes, etc.). Véase la sección del capítulo 3 titulada “Producción de valores de uso”. En lo que se refiere a su consumo en la producción y al modo de transmisión de su valor, las materias auxiliares se comportan como los objetos de trabajo y por esta razón son agrupados aquí con ellos, frente a la otra categoría de medios de producción que son los medios de trabajo propiamente dichos.

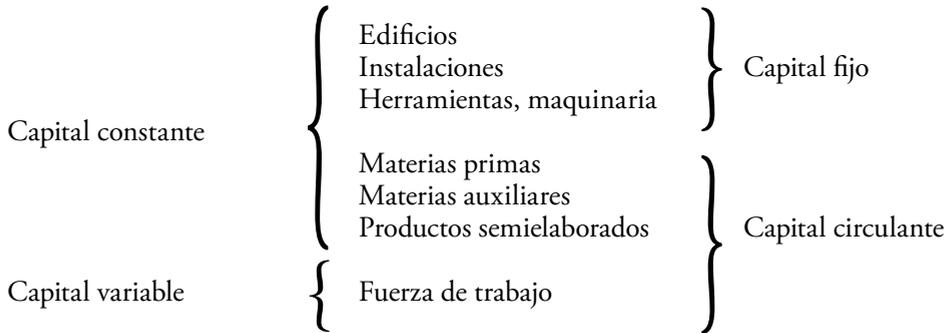
su valor se extienden durante un largo período, por ejemplo 10 años para las herramientas, 20 años para la maquinaria y 30 años para los inmuebles, y conservan a lo largo de toda su vida útil una existencia autónoma frente a los nuevos bienes que contribuyen a producir. Su desgaste o consumo *parcial* a lo largo de un período determinado es proporcional a su vida útil (1/10, 1/20, 1/30 de desgaste anual) y la cantidad correspondiente de su valor que se transmite durante este período es esta misma *fracción* de su valor total.

Esta diferenciación en el seno del capital productivo, que se basa en el *modo de transmisión del valor* y no en la *aptitud para crear valor*, no es ya la que distingue al capital *constante* del capital *variable*, sino la que distingue al capital *fijo* del capital *circulante*. Se llama *capital fijo* a los elementos del capital productivo, tales como las instalaciones, los inmuebles, la maquinaria, el equipamiento, las herramientas, el material de transporte y los medios de comunicación, que son consumidos *progresivamente* a lo largo de períodos sucesivos de producción de los nuevos productos y que transmiten así su valor *por fracciones* y durante un largo período. Se denomina *capital circulante* a los elementos del capital productivo que son *totalmente* consumidos en la formación de los productos y que les transfieren *íntegramente* su valor, tales como los medios de producción que son las materias primas y auxiliares y los productos semielaborados, pero también la *fuerza de trabajo*. En lo que concierne a esta última, el capital (variable) avanzado para pagar el valor (diario, semanal o anual) es una parte del capital circulante en la medida en que este valor se transmite totalmente a lo largo del período de su utilización. Se añade, como sabemos, la plusvalía que la fuerza de trabajo crea durante el mismo período, pero ésta no tiene interés respecto al criterio de diferenciación del capital tratado aquí, que se basa solamente en el modo de transmisión del valor (por fracciones o totalmente).

La parte de valor del capital productivo adelantada en fuerza de trabajo pasa pues, totalmente, al producto (aquí siempre dejamos a un lado el plusvalor), describe con él las dos metamorfosis pertenecientes a la esfera de la circulación (M-D y D-M) y por medio de esta renovación continua permanece incorporada de manera constante al proceso de producción. Por tanto, por mucho que difiera en lo demás, con relación a la formación de valor, el comportamiento de la fuerza de trabajo del de los componentes formativos del capital constante que *no* constituyen capital *fijo*, este tipo de rotación de su valor es común a la fuerza de trabajo y a dichos componentes, en contraposición al capital fijo. Estas partes constitutivas del capital productivo -las partes de valor del mismo desembolsadas en fuerza de trabajo y en medios de producción que no constituyen capital fijo- se contraponen al capital fijo como capital *circulante* o *fluido* por este carácter de la rotación que les es común [K, IV, 199; el segundo paréntesis es mío, LG].

El hecho de que la fuerza de trabajo tenga en común con las materias primas, las materias auxiliares y los productos semielaborados el transferir íntegramente su valor al producto, y de que el capital variable avanzado para pagarla sea desde este punto de vista una parte del capital circulante, llevó a los economistas clásicos, desde Adam Smith, a confundir el capital variable y el capital circulante y a oponer así el capital variable al capital fijo. De ahí su incapacidad para captar la distinción, fundamental para la comprensión del carácter específico de la producción capitalista, entre capital constante y capital variable, es decir, la distinción entre las fracciones del capital, no desde el punto de vista del modo de transmisión de su valor, sino desde el punto de vista de su capacidad de creación del valor.

Los diversos componentes del capital productivo se reagrupan como sigue, según se les considere en su división entre capital constante y capital variable o entre capital fijo y capital circulante:



Es necesario insistir de nuevo aquí en la importancia de distinguir los elementos *materiales* comunes a toda producción (fuerza de trabajo y medios de producción) de la forma *social* particular que adoptan en una sociedad determinada, la del capital productivo en la sociedad capitalista. Por otra parte, en este marco específico que es el de la producción de mercancías, es decir, de valor y de plusvalía, existe una doble diferenciación en el seno del capital, como acabamos de ver, en cuanto a la creación del valor y a las modalidades de su transmisión. Así, el capital fijo y el capital circulante son solamente la forma social particular en la que se presentan las diferentes fracciones de los medios materiales de la producción cuando estos funcionan como capital productivo y que se considera su modo específico de transmisión del valor. Lo mismo ocurre con el capital constante y el capital variable cuando se distinguen los elementos del capital productivo, esta vez en cuanto a su capacidad de crear valor. De ninguna manera el capital fijo y el capital circulante o el capital constante y el capital variable se reducen a su contenido material aunque éste sea el soporte de su función social, es decir, de su función en la creación o la transmisión de valor.

Estos distintos comportamientos de los elementos del capital productivo en el proceso laboral (es decir, en el plano de las relaciones materiales de la producción) sólo constituyen el punto de partida de la diferencia entre capital fijo y no fijo, no la diferencia misma, lo que se infiere ya del hecho de que existe uniformemente para todos los modos de producción, capitalistas y no capitalistas. Pero a estos diferentes comportamientos *materiales* corresponde la *cesión del valor* al producto, a la que a su vez corresponde la reposición de valor mediante la venta del producto; y sólo esta reposición constituye aquella diferencia. En consecuencia, el capital no es fijo porque está fijado en los medios de trabajo (como elemento material), sino porque una parte de su valor desembolsado en medios de trabajo permanece fijada en los mismos, mientras otra parte circula como parte constitutiva de valor del producto [K, IV, 239; los paréntesis y la primera cursiva son mías, LG].

No es el desgaste (material) gradual de los medios de producción o el consumo parcial de su valor de uso lo que caracteriza al capital fijo y le distingue del capital circulante, sino la transmisión correspondiente de valor por fracciones y durante un largo período. Evidentemente, la función social de transmisión de valores está vinculada a la transformación

material que es el desgaste, pero no coincide con ella. Capital fijo y capital circulante se distinguen por sus modos respectivos de transferencia de su *valor* al producto, y no por la rapidez del desgaste o del consumo de sus elementos *materiales*. Éstos constituyen la base técnica, “el punto de partida de la diferencia”, pero no pueden ser confundidos con ella, que es de naturaleza económica y no técnica [Rubin, 84-85, 90]

Las propiedades materiales correspondientes a los medios de producción no son necesariamente las cualidades inmediatas del capital fijo o circulante. Aunque ciertos componentes del capital fijo se caracterizan por su inmovilidad física, como los edificios y las instalaciones, de ello no se sigue que la inmovilidad física sea una cualidad del capital fijo en general; el equipamiento móvil y los medios de transporte, por ejemplo, son también formas con las que se presenta el capital fijo. Es necesario no confundir “la determinación económica de la forma, determinación que resulta de la circulación del valor, con una propiedad de cosa” del objeto [K, IV, 194]. Criticando a Adam Smith, Marx escribe que no se puede identificar a los elementos como correspondientes, por su propia naturaleza, al capital fijo o al capital circulante, “como si esta determinación fuera propia de las cosas materialmente, [...] y no surgiera más bien de su función determinada dentro del proceso capitalista de producción” [K, IV, 245]. El carácter fijo o circulante del capital está determinado *socialmente*, no por el contenido *material* y el valor de uso de los elementos que lo componen. “No se trata aquí de definiciones bajo las cuales se subsumen las cosas. Se trata de funciones determinadas que se expresan en categorías determinadas” [K, IV, 274]. Los mismos objetos materiales pueden ser elementos del capital fijo o del capital circulante según las funciones que ejerzan como fracciones distintas del capital productivo, o no formar parte del capital productivo sino del capital mercantil en tanto que productos que circulan en el mercado. El ganado es un modo de existencia del capital fijo cuando se utiliza para producir lana o para producir más ganado destinado al consumo. Y es capital circulante (materia prima) cuando, recién nacido, es cebado de cara a la venta. Por otra parte, el mismo bien puede funcionar como elemento del capital productivo o formar parte del fondo de consumo inmediato. Una casa que funciona como lugar de trabajo es capital fijo; como vivienda, no forma parte del capital [K, IV, 246]. Un medio de producción utilizado en el proceso de trabajo es un elemento del capital productivo, fijo o circulante. Puesto en venta en el mercado, ya no forma parte del capital productivo, fijo o circulante. Se convierte en capital mercantil y, si se logra vender, desaparecerá mediante su transformación en capital dinerario. Con esta doble forma, esto es a lo que Marx llama *capital de circulación*, “capital que se encuentra en la forma perteneciente al proceso de circulación, al cambio de forma mediante el intercambio [...] por contraposición a la forma del capital perteneciente al proceso de producción, la del capital productivo” [K, IV, 233]. A Marx le corresponde el haber establecido la distinción entre las categorías esencialmente diferentes del *capital de circulación* (capital mercantil y capital dinerario) y el *capital circulante* (componente del capital productivo), que los clásicos desde Adam Smith habían confundido.

Dos modos de rotación

Hasta aquí, el capital fijo y el capital circulante han sido analizados y distinguidos uno del otro desde el ángulo de sus modalidades respectivas de *transferencia* del valor. Ahora es necesario analizarlos desde el punto de vista de la *rotación* del valor. El capital circulante ha sido definido como la fracción del capital productivo cuyos elementos son consumidos

totalmente en la formación de los productos y a los que les transfiere íntegramente su valor. Este valor transferido a los productos es puesto en circulación por ellos. Él se transforma en dinero cuando los productos se venden, y después se transforma de nuevo en medios de producción. De esta manera, la rotación del valor del capital productivo circulante P_c se continúa sin interrupción, $P_c \dots P_c$, de suerte que sus elementos se renuevan constantemente en especie; los medios de producción (materias primas y auxiliares, productos semielaborados) que han sido absorbidos por la producción son reemplazados por “nuevos ejemplares del mismo tipo” [K, IV, 155], mientras que la compra de la fuerza de trabajo por un período de tiempo determinado se renueva constantemente.

El valor del capital circulante -en fuerza de trabajo y medios de producción- se adelanta sólo por el tiempo durante el cual se elabora el producto, tiempo que varía según la escala de la producción, dada, a su vez, por el volumen del capital fijo. Este valor entra totalmente en el producto; por tanto vuelve a salir totalmente de la circulación mediante la venta del producto y se lo puede adelantar de nuevo. [...] La conversión constante del producto, que hace circular todo el valor de la fuerza de trabajo y de los medios de producción de que hablamos, sirve de mediadora para esta renovación constante. Por último, ellos describen continuamente todo el ciclo de las metamorfosis, no sólo por su valor, sino también por su forma material; se los reconvierte continuamente de mercancía en los elementos para la producción de la misma mercancía” [K, IV, 200-201].

La rotación del capital fijo es radicalmente diferente a la del capital circulante. Sus elementos son consumidos progresivamente en la producción durante un largo período, transmitiendo así su valor por fracciones a una masa de productos que resultan de una serie de operaciones de producción constantemente renovadas. Al término de cada una de ellas, la fracción de valor que pierde el capital fijo por el desgaste y que de hecho se transmite al nuevo producto, circula como fracción del valor de este producto y se transforma de mercancía en dinero por la venta del producto. Así, escribe Marx, su valor toma ahora una doble existencia [K, IV, 197]: una parte permanece ligada al medio de producción material, la otra se separa como dinero. La primera disminuye constantemente a medida que el medio de producción funciona y se usa mientras que la segunda aumenta constantemente hasta el fin de la vida útil del medio de producción en el que “su valor global, separado de su cadáver, se ha transformado en dinero” [K, IV, 197]. A lo largo de todo este proceso, la conversión en dinero del valor del elemento fijo del capital productivo pasa por la venta de las mercancías que él contribuye a producir, es decir, por la conversión en dinero del valor de estas mercancías. Pero la reconversión de este dinero en nuevo capital fijo o nuevos medios de producción que reemplazan a aquellos cuya vida útil está terminada es una operación distinta a la reconstitución de los otros elementos de la producción, de aquellos que constituyen el capital circulante. Está determinada por la duración de la vida útil del medio de producción a reemplazar.

Si el tiempo de funcionamiento de una máquina, cuyo valor es, supongamos de £ 10.000, es de 10 años, por ejemplo, entonces el tiempo de rotación del valor adelantado originariamente en ella será de 10 años. Antes de que expire ese lapso no hay que renovarla, sino que sigue actuando bajo su forma de uso. Mientras tanto el valor de la

máquina circula fragmentariamente como parte de valor de las mercancías para cuya producción continuada ella sirve, y así su valor se convierte de manera paulatina en dinero hasta que finalmente, al cabo de los 10 años, se lo ha transformado por entero en dinero, y de dinero, se lo ha reconvertido en una máquina, es decir que el valor ha cumplido su rotación. Hasta que llegue este momento de la reproducción el valor de la máquina se acumula poco a poco, y en un principio bajo la forma de un fondo de reserva en dinero” [K, IV, 197].

Durante toda la vida útil del medio de producción, una parte del valor del capital fijo del que él es su modo de existencia está continuamente puesta en circulación como fracción del valor de las mercancías producidas y convertida en dinero, sin reconvertirse de dinero en medio de producción. Esta reconversión, en bloque, sólo tiene lugar al término de la vida útil.

En la rotación del capital fijo, al representar varias rotaciones del capital circulante y escalonarse durante un largo período, hay numerosos elementos que son susceptibles de intervenir en la práctica para hacer más complejo el proceso de reemplazamiento, tanto en el plano del valor como en el de los valores de uso, es decir, de los medios de producción materiales. En primer lugar, existen las continuas convulsiones a las que lleva el progreso de la técnica y de la competencia; el reemplazamiento de los medios de producción puede así sobrevenir antes del fin de su vida útil, como resultado no de su desgaste material sino de su desuso. Se comprende entonces el sentido de las prácticas contables y de las reglas fiscales en favor de la depreciación acelerada del capital fijo. Incluso en la hipótesis en la que el reemplazamiento de los medios de producción sólo ocurra al final de su vida útil real, cuya duración, evidentemente, sólo está establecida como promedio en una industria determinada, con toda probabilidad los productos de reemplazamiento y sus costos de producción habrán cambiado a lo largo de los años con la introducción de nuevas técnicas. Indudablemente, el fondo de reserva monetaria o fondo de amortización, cuyo proceso de acumulación acaba de describirse como resultado normal de la rotación del valor del capital fijo, no corresponderá ya a las necesidades de un reemplazamiento que, por otra parte, deberá incluir una dimensión para el incremento de la escala de producción. Por otro lado, resulta evidente que mientras este fondo solamente está siendo acumulado todavía de forma parcial y los medios de producción existentes continúan funcionando, puede ser utilizado de cara a incrementar la capacidad productiva. Entonces el capital se está acumulando en el marco de una reproducción ampliada, extensiva o intensiva, cuya fuente no es una transformación de la plusvalía en capital, sino una “reconversión del valor que se ha desgajado, separado en forma dineraria del cuerpo del capital fijo, en nuevo capital fijo [...]” [K, IV, 208].

Por otra parte, el análisis del capital fijo y de la rotación de su valor debe tener en cuenta las condiciones necesarias para su funcionamiento, es decir, para su mantenimiento y conservación. Para mantener a la máquina en condiciones de funcionar, se debe ejecutar un trabajo constante sobre ella, un trabajo de mantenimiento que se ejecuta de manera regular y un trabajo de reparación que se ejecuta de manera irregular cuando tienen lugar los desperfectos a los que las máquinas están sujetas en su funcionamiento normal. Uno y otro se ejecutan no *por* la máquina sino *sobre* la máquina, que, en este contexto particular, se presenta no como medio de producción, sino como materia prima. Sin embargo, el capital gastado en este trabajo no entra en el proceso de producción propiamente dicho, sino que forma parte del capital circulante.

En la producción hay que gastar continuamente este trabajo, y en consecuencia su valor debe reponerse también continuamente mediante el valor del producto. El capital desembolsado en él pertenece a la parte del capital circulante que tiene que cubrir los gastos varios generales y que debe distribuirse en el producto de valor conforme a un cálculo promedial anual [...].

La transferencia de valor por desgaste del capital fijo se calcula sobre la base del período medio de vida de éste, pero a su vez este período medio de vida se calcula contando con que se adelanta continuamente el capital adicional requerido para mantener el capital fijo en condiciones” [K, IV, 210, 212].

En lo que se refiere a las reparaciones, es necesario reconocer que algunas reparaciones mayores se sitúan en el límite de lo que es un reemplazamiento parcial del capital fijo. El capital gastado a este efecto constituye desde varios puntos de vista, escribe Marx, “un capital de tipo peculiar, que no se puede ubicar ni dentro del capital circulante ni dentro del capital fijo, pero que entra más bien en el primero por pertenecer a los gastos corrientes” [K, IV, 213].

Por último, al desgaste normal que resulta del funcionamiento regular se añaden las pérdidas provocadas por accidentes o sucesos imprevisibles como la destrucción de los medios de producción por el fuego, los terremotos, las inundaciones, etc. Generalmente, su reemplazamiento está previsto a partir de un fondo de *seguro* alimentado por las contribuciones de los participantes en él. Éstas reparten entre el conjunto de la clase capitalista las pérdidas sufridas por los capitalistas individuales. Estas contribuciones se deducen de la plusvalía social.

Esta destrucción [a la que se refiere el seguro, ndt] debe repararse a expensas del plusvalor y constituye una deducción del mismo. O, considerado desde el punto de vista de toda la sociedad: debe llevarse a cabo una sobreproducción constante, es decir, una producción en escala mayor que la necesaria para la simple reposición y reproducción de la riqueza existente -dejando enteramente a un lado el aumento de la población-, a fin de poder disponer de los medios de producción para compensar el daño extraordinario que ocasionan los sucesos imprevistos y las fuerzas de la naturaleza [K, IV, 214].

Ni que decir tiene que lo mismo ocurre con el aseguramiento de los bienes individuales cuya razón de ser es reemplazar las pérdidas sufridas por los individuos que reparten su carga sobre la colectividad. En este caso, los gastos de aseguramiento se pagan mediante los ingresos. Se deducen de la riqueza colectiva.

Tasa de rotación y creación de valor

El período de rotación del capital, adelantado con la forma de capital dinerario D o de capital productivo P , se ha definido como la suma del período de producción y el período de circulación. Es el período al término del cual el capital valorizado vuelve a su forma inicial, retoma la forma dinero o la forma de los elementos de producción y puede recomenzar un nuevo ciclo. Él varía necesariamente de una esfera a otra de la colocación del capital. Varía también en el seno de un mismo capital productivo entre sus elementos fijo y circulante y entre los diversos componentes de los elementos fijo y circulante. Si elegimos el año como unidad de medida del tiempo de rotación, ciertos capitales, cuyo período de rotación es inferior a un año, llevan a cabo varias rotaciones o varias vueltas durante un año. Otros, cuyo período de rotación es más largo, sólo llevan a cabo una parte de la rotación en el transcurso de un año. Si llamamos tr al *tiempo de rotación* y n a la *tasa de rotación* o *número de rotaciones por unidad de tiempo* o por año, entonces $n=1/tr$. Una unidad de maquinaria, componente del capital fijo, que tiene una vida útil o tiempo de rotación tr de 10 años lleva a cabo $1/10$ de rotación cada año; su tasa de rotación $n=1/tr=1/10$. Si su valor total es de 10.000 dólares, $1/10$ de este valor, esto es, 1.000 dólares, se consume anualmente, se transmite a las mercancías producidas y se reconvierte así en dinero. Otro componente del capital fijo que tenga una vida útil de 2 años, $tr=2$, realiza cada año $1/2$ rotación, $n=1/tr=1/2$. Su rotación anual afecta a la mitad del valor del capital adelantado. Las materias primas, componentes del capital circulante, que tienen un período de rotación de 3 meses, $tr=1/4$ de año, efectúan 4 rotaciones por año; su tasa de rotación es $n=1/tr=4$. Si se ha adelantado un valor de 5.000 dólares, como éste se renueva del todo cada 3 meses, el valor total consumido a lo largo del año y transmitido a las mercancías producidas será de 20.000 dólares. La rotación anual de valor es aquí 4 veces superior al valor del capital adelantado.

El período de rotación promedio de un capital productivo compuesto de diversos elementos de capital fijo y de capital circulante que tienen tiempos de rotación diferentes, tal y como se presenta en el siguiente cuadro, se establece por la relación entre el capital total adelantado, K , y el capital total consumido a lo largo de un año, k . Aquí, $K/k=7.000.000/3.625.000=1,93$ años. A la inversa, la tasa de rotación o número de rotaciones realizadas durante un año es de $1/1,93=0,52$.

		Capital avanzado	Tiempo de rotación tr	Tasa de rotación $n = 1/tr$	Capital consumido por año
Capital fijo	Edificios	5.000.000	10 años	1/10	500.000
	Maquinaria	1.000.000	5 años	1/5	200.000
	Herramientas	250.000	2 años	1/2	125.000
Capital circulante	Materias primas	200.000	2 meses	6	1.200.000
	Materias auxiliares	300.000	6 meses	2	600.000
	Salarios	250.000	2 meses	4	1.000.000
Total		K = 7.000.000	t = 1,93 años	n = 0,52	k = 3.625.000

Veamos ahora cuál es el efecto de la tasa de rotación del capital, más precisamente de la fracción del capital circulante adelantado en salario o capital variable, en la producción de plusvalía. En el ejemplo numérico del cuadro, el capital variable *adelantado* para un

período de 3 meses es $V=250.000$ dólares. Si la tasa de plusvalía es del 100%, la plusvalía producida durante este período de rotación es de 250.000 dólares. Como el capital variable reconstituido al cabo de los tres meses es de nuevo adelantado para un período de 3 meses, y así sucesivamente 4 veces a lo largo del año, la plusvalía producida durante el año es igual a 4 veces la plusvalía producida en 3 meses, es decir, un millón de dólares. La plusvalía es función de la magnitud del capital variable adelantado y de la tasa de plusvalía, pero también de la tasa de rotación del capital variable:

$$pv_{12 \text{ meses}} = 4 \cdot pv_{3 \text{ meses}} \quad \text{o} \quad pv_{12 \text{ meses}} = (12/x) \cdot pv_{x \text{ meses}}$$

La misma plusvalía anual puede obtenerse a partir de un capital variable adelantado tanto más pequeño cuanto más elevada sea su tasa de rotación. Siendo la tasa de plusvalía la relación de la plusvalía con el capital variable *adelantado*, pv/V , la tasa anual de plusvalía es igual a 4 veces la tasa de plusvalía del período trimestral de rotación:

$$pv'_{12 \text{ meses}} = pv_{12 \text{ meses}}/V = 4 \cdot (pv_{3 \text{ meses}}/V) = 4 \cdot pv'_{3 \text{ meses}} = 400\%$$

De manera general, para una tasa de plusvalía determinada para un período de rotación de x meses, la tasa anual de plusvalía es tanto más elevada cuanto más corto sea el período de rotación o aunto más elevada sea la tasa de rotación.

$$pv'_{12 \text{ meses}} = (12/x) \cdot pv'_{x \text{ meses}}$$

Ni que decir tiene que la tasa de ganancia, que es la relación entre la plusvalía o la ganancia en general con el capital total adelantado, constante y variable, está igualmente influida al alza por la tasa de rotación del capital variable [K, VI, 83-91]. Con las cifras del mismo ejemplo numérico, esto se constata comparando las tasas de ganancia trimestral y anual, de donde se puede extraer una generalización análoga a la que se ha establecido en el caso de la incidencia de la tasa de rotación en la tasa de plusvalía:

$$p'_{3 \text{ meses}} = pv_{3 \text{ meses}}/(C+V) = 250000/7000000 = 3,57\%$$

$$p'_{12 \text{ meses}} = pv_{12 \text{ meses}}/(C+V) = 1000000/7000000 = 4 \cdot [pv_{3 \text{ meses}}/(C+V)] = 14,29\%$$

Una elevada tasa de rotación del *capital constante* tiene también un efecto positivo sobre la tasa de ganancia. Para una misma cantidad *consumida* de capital constante a lo largo de un año, el capital a *invertir* es tanto menor cuanto más elevada sea la tasa de rotación. Los capitales constantes C_1 y C_2 , respectivamente de 100.000 con un tiempo de rotación de un año o una rotación por año y de 50.000 con un tiempo de rotación de 6 meses o 2 rotaciones por año, son equivalentes desde el punto de vista del capital consumido anualmente, c , y transmitido a las mercancías producidas; en los dos casos $c=100.000$. Pero $C_2=50.000$ es inferior a $C_1=100.000$ y, como $g'=pv/(C+V)$, una disminución de C compensada por un aumento de la tasa de rotación significa un aumento de g' . Evidentemente, una disminución de la magnitud del capital variable compensada por un aumento de su tasa de rotación tendría el mismo efecto. Al tener la tasa de rotación del capital un efecto positivo sobre la tasa de ganancia, los capitalistas tienen interés, obviamente, en buscar los medios para aumentarlo.

4. TRABAJO PRODUCTIVO-TRABAJO IMPRODUCTIVO

Cuando se considera la producción en su aspecto más simple, común a todas las sociedades, cuyo resultado es un bien útil o un valor de uso, el trabajo que está empleado en ella y que contribuye así a producir este valor de uso se presenta de manera inmediata como *trabajo productivo*. Si se considera ahora la producción histórica particular que es la producción capitalista, cuyo objetivo no es la simple producción de valores de uso, sino la producción de valores de uso solamente en la medida en que son portadores de plusvalía, el trabajo productivo no es ya el trabajo productor de valores de uso en general, sino aquel que *contribuye directamente a producir la plusvalía, a valorizar el capital*.

El concepto de trabajador productivo, por ende, en modo alguno implica meramente una relación entre actividad y efecto útil, entre trabajador y producto del trabajo, sino además una relación de producción específicamente social, que pone en el trabajador la impronta de medio directo de valorización del capital [K, II, 616].

Es necesario distinguir la *determinación general* o *primitiva* del trabajo productivo que corresponde a la *producción en general*, de la *determinación formal* o *específica* del trabajo productivo en la *producción particular* que es la producción capitalista⁴. La plusvalía se ha caracterizado al final del capítulo 3 como el “producto específico del capitalismo”; en el lenguaje cotidiano, esto quiere decir que en la sociedad capitalista no hay producción si no hay perspectivas de ganancia. Al ser la plusvalía el producto específico del capitalismo, lógicamente resulta que el trabajo productivo en esta sociedad es aquél que produce la plusvalía.

Determinación social frente a determinación material del trabajo productivo

En el capítulo 6⁵, hemos distinguido la parte de la plusvalía destinada al *fondo de acumulación* del capitalista de la que él destina a su *fondo de consumo*, la parte que utiliza como *capital* de la que utiliza como *ingreso* o que destina a sus gastos personales de consumo. La primera es el dinero que circula como capital, D-M-D’, el dinero que se *valoriza* en la producción de mercancías; la segunda es el dinero que circula como simple medio de circulación, M-D-M, que desaparece en el consumo final, el dinero que se *desvaloriza* convirtiéndose de la forma de valor en la de valor de uso. La primera produce dinero mientras que la segunda lo consume. El trabajo *comprado por el capital* y que es la fuente de su valorización en la producción de mercancías es el *trabajo productivo*. El trabajo *comprado por el ingreso* con fines de consumo personal (chofer, jardinero, encargado del cuidado doméstico, etc.), que tiene por consecuencia el empobrecimiento del capitalista y no de su enriquecimiento, es el *trabajo improductivo*. Por consiguiente, el carácter productivo o improductivo del trabajo en la producción capitalista está determinado estrictamente por su relación con la valorización del capital. Es productivo el trabajo que valoriza al capital; es improductivo el trabajo que no tiene esta propiedad. Así definida, la productividad del trabajo es absolutamente independiente de la naturaleza del producto, de su carácter material o no material, al igual que de su utilidad o de su necesidad social. Un trabajo que da lugar a un producto no material

4. Véase la sección de la Introducción titulada “La producción en un estadio determinado del desarrollo social”.

5. En la sección titulada “Extensión de la acumulación”.

y socialmente inútil o no indispensable es un trabajo productivo si le permite fructificar al capital que lo produce. Asimismo, un trabajo que da lugar a un producto material y socialmente necesario es improductivo si ha sido realizado en condiciones en las que no valoriza al capital.

Estas determinaciones no se derivan, por tanto, de la determinación material del trabajo (no de la naturaleza de su producto ni de la determinabilidad del trabajo como trabajo concreto), sino de la forma social determinada, de las relaciones sociales de producción en que se realiza. Por ejemplo, un actor teatral, incluso un *clown* [payaso], es, según esto, un trabajador productivo, siempre y cuando que trabaje al servicio de un capitalista [...], a quien restituya más trabajo del que recibe de él en forma de salario; en cambio, el sastre remendón que trabaja en la casa del capitalista, repasándole los pantalones, se limita suministrarle un valor de uso y es, por tanto, un trabajador improductivo. El trabajo del primero se cambia por capital, el del segundo por un ingreso. El primero crea una plusvalía; el segundo consume un ingreso [TPV, I, 142].

El trabajo del payaso, por útil que sea para divertir a la gente, en el plano social es indudablemente menos indispensable que el trabajo del sastre; además, su producto es inmaterial, mientras que el del sastre es un objeto material. Sin embargo, el trabajo del payaso es aquí, en la ilustración de Marx, un trabajo productivo mientras que el del sastre es improductivo. Por tanto, el factor decisivo que diferencia al trabajo productivo del trabajo improductivo en Marx no es el *contenido* del trabajo o el carácter concreto de su actividad, sino la *forma social* de la producción en la que él se ejerce.

Se trata de una determinación del trabajo que no depende de su contenido o de su resultado, sino de la forma social determinada que reviste. [...] La determinabilidad material del trabajo y, por tanto, de su producto no tiene de por sí nada que ver con esta distinción entre trabajo productivo e improductivo. Por ejemplo, los cocineros y los *waiters* [camareros] de un hotel público son trabajadores productivos siempre y cuando que su trabajo se convierta en capital para el propietario del hotel. Pero las mismas personas son trabajadores improductivos considerados como *menial servants* [sirvientes domésticos] si en sus servicios no se invierte capital, sino un ingreso [TPV, I, 142-143].

Un mismo trabajo puede ser productivo o improductivo, o ni productivo ni improductivo. Todo depende de la manera en la que se sitúe en relación a la valorización del capital. El carácter productivo del trabajo se determina socialmente. Marx multiplica los ejemplos para ilustrarlo:

Por ejemplo, Milton, quien escribió “Paradise Lost” por 5 libras esterl. era un *trabajador improductivo* [...]. Milton produjo el “Paradise Lost” por la misma razón por que el gusano de sea segrega esta fibra. Era una afirmación de *su* naturaleza. Y, más tarde, vendió su producto por 5 libras esterl. Pero el propietario de la literatura que, en Leipzig, bajo la dirección de su editor, se dedica a fabricar libros (compendios de economía, por ejemplo), éste sí es un *trabajador productivo*, ya que su producto nace supeditado de antemano al capital y su función no es otra que valorizarlo. Una cantante que vende sus cantos por su cuenta es una *trabajadora improductiva*. Pero la

misma cantante, contratada por un empresario que la haga cantar para ganar dinero es [en cambio,] una *trabajadora productiva*, puesto que produce capital.

Un maestro de escuela, por ejemplo, es un trabajador productivo cuando, además de cultivar las cabezas infantiles, se mata trabajando para enriquecer al empresario. Que este último haya invertido su capital en una fábrica de enseñanza en vez de hacerlo en una fábrica de embutidos, no altera en nada la relación [TPV, I, 372; CI, 84; K, II, 616].

Consideremos el siguiente ejemplo de un ebanista al que se coloca hipotéticamente en tres situaciones diferentes.

1. Supongamos, en primer lugar, que trabaja por cuenta propia, solo o en una actividad familiar. Posee un taller, herramientas, y le contratan para la construcción de muebles, bibliotecas, estanterías, etc. Es propietario de sus medios de producción y del producto de su trabajo que entrega según los términos del contrato que ha firmado o que vende como vendedor. ¿Es productivo su trabajo? No. Su producción, aunque los ingresos que obtenga puedan aportarle ganancias, no se efectúa en el modo capitalista, es decir, en un marco en el que el trabajo asalariado valoriza el capital. Por así decirlo, él mismo se apropia su propio plustrabajo. En el corazón de una organización capitalista generalizada en la sociedad, su producción, artesanal, constituye un vestigio de la producción precapitalista. Es productora de mercancías, pero, desde el punto de vista del capital, el trabajo que se lleva a cabo no es *ni productivo ni improductivo* [TPV, I, 377].

2. Supongamos ahora que nuestro ebanista artesano ha corrido la suerte de la gran mayoría de sus colegas artesanos y que la penetración creciente de la producción capitalista en todas las esferas de la actividad económica le ha arruinado. Se ha convertido por tanto en un obrero asalariado, empleado por un fabricante de muebles. En este marco, su trabajo es *productivo*. Su empresario le paga un salario *mediante su capital variable*; a cambio, produce para él mercancías (los muebles) y, haciendo esto, valoriza su capital, crea plusvalía.

3. Como muchos otros trabajadores en su situación, el mismo ebanista, todavía empleado por el mismo fabricante de muebles, busca pequeños contratos personales después de sus horas regulares de trabajo como forma de aumentar un salario semanal insuficiente. Yo le pido venir a mi casa un sábado para que me haga una biblioteca. Construyendo esta biblioteca, exactamente la misma que podría construir en el taller de su patrón durante el ejercicio regular de su trabajo de asalariado, el trabajo que él realiza no es un trabajo productivo. Pagado *mediante mi ingreso*, este trabajo es *improductivo*. Es vendido a título de servicio y no en calidad de trabajo asalariado, fuente de plusvalía.

Trabajo manual-trabajo intelectual

Como hemos visto, ni el contenido particular del trabajo, ni el carácter material o no de su resultado, ni su utilidad social intervienen en la determinación de su carácter productivo. Esto implica particularmente que desde el punto de vista de la determinación no hay ninguna diferencia entre trabajo *manual* y trabajo *intelectual*. El trabajo intelectual, como el trabajo manual, es productivo o no lo es según se realice o no en una actividad que valore el capital. Los ejemplos ya citados han ilustrado el carácter productivo del trabajo del escritor

y del docente en circunstancias en las que, en tanto que trabajadores asalariados, valorizan el capital de su empresario. La igualdad de estatuto de las dos formas de trabajo (manual e intelectual) en cuanto a su contribución a la valorización del capital es tanto más evidente cuanto se ve cómo se combinan estrechamente en el seno de lo que se ha convertido cada vez más en trabajo *colectivo* en la producción a una gran escala que es el propio de la producción capitalista desarrollada.

Como con el desarrollo de la *subsunción real del trabajo en el capital* o del *modo de producción específicamente capitalista*, no es el obrero individual sino cada vez más una *capacidad de trabajo socialmente combinada* lo que se convierte en el *agente real* del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la máquina productiva total participan de manera muy diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías [...] -éste trabaja con las manos, áquel más con la cabeza, el uno como director, ingeniero, técnico, etc., el otro como capataz, el de más allá como obrero manual directo e incluso como simple peón-, tenemos que más y más *funciones de la capacidad de trabajo* se incluyen en el concepto inmediato de *trabajo productivo*, y sus agentes en el concepto de *trabajadores productivos*, directamente explotados por el capital y *subordinados* en general a su proceso de valorización y de producción. Si se considera el *trabajador colectivo* en el que el taller consiste, su *actividad combinada* se realiza materialmente y de manera directa en un *producto total* que al mismo tiempo es una masa total de mercancías, y aquí es absolutamente indiferente el que la función de tal o cual trabajador, mero eslabón de este trabajador colectivo, esté más próxima o más distante del trabajo manual directo. Pero entonces la actividad de esta capacidad laboral colectiva es su *consumo productivo directo por el capital*, vale decir el proceso de autovalorización del capital, la producción directa de plusvalía [CI, 78-79].

Esto es lo propio de la producción capitalista, explica Marx, separar los diferentes trabajos, especialmente los trabajos intelectuales y manuales, y repartirlos entre personas diferentes. Recordemos a este respecto que es precisamente esta separación entre tareas de concepción y tareas de ejecución la característica fundamental de lo que se llamará la “organización científica del trabajo” o taylorismo, del nombre del ingeniero estadounidense, F.W. Taylor que enuncia sus principios a principios del siglo XX⁶. Sin embargo, esta separación no impide al producto ser el producto común de todos los trabajadores implicados “ni hace cambiar en lo más mínimo la cosa, el que la relación de cada una de estas personas individuales sea la relación entre un trabajador asalariado y el capital y, en este sentido eminente, la relación de un *trabajador productivo*. Todas estas personas “cambian *directamente* trabajo por dinero como capital y reproducen, por tanto, directamente, además de su salario, una plusvalía para el capitalista” [TPV, I, 481]⁷.

El trabajo improductivo de la circulación

El trabajo *productivo* ha sido definido como el trabajo *comprado por el capital*, fuente de

6. Véase la sección 3 del capítulo 4.

7. Directamente en el sentido de sin mediación o sin intermediario.

su valorización en la producción de mercancías, y el trabajo *improductivo* como el trabajo *comprado por el ingreso*, consumido en el exterior de la reproducción capitalista y que por tanto no conduce a la creación de nuevo valor. Esta definición es la que se deriva del análisis del capital únicamente desde el punto de vista de su producción, el que se ha presentado en el capítulo 6. Cuando nosotros analizamos el capital no solamente ya desde el ángulo de la producción, sino también desde el ángulo de la circulación, es decir, en el marco de su movimiento circulatorio como lo hemos hecho en el presente capítulo, no es suficiente, para distinguir el trabajo productivo del capital improductivo, determinar si está comprado por el capital o por el ingreso. El capital, en el transcurso de su rotación, adopta sucesivamente las formas de capital dinerario, capital productivo y capital mercantil, o de capital productivo y capital de circulación (capital dinerario y capital mercantil). El *capital productivo* es el modo de existencia del capital en la fase de *producción o de creación de valor*. El *capital de circulación* es su modo de existencia en la fase de circulación, fase a lo largo de la cual se producen simples *conversiones de la forma del valor*, de la forma mercancía a la forma dinero y a la inversa. Aunque el trabajo se emplee por el capital en su fase de circulación, este trabajo no es creador de valor; por tanto es *improductivo*. El capital variable utilizado para pagarle forma parte de los gastos de circulación. Sólo el trabajo empleado por el *capital productivo* es creador de valor y por consiguiente es trabajo *productivo*.

Para afirmar todavía más el hecho de que el trabajo productivo no se encarna necesariamente en los objetos materiales, recordemos que las actividades de acopio, de conservación y de transporte, que Marx caracteriza como actividades de prolongación de la producción en la circulación y que son, en tanto que creadoras de nuevo valor, esferas de inversión del capital productivo, no producen modificaciones materiales del valor de uso, no producen nuevos objetos materiales, sino que simplemente llevan a cabo su desplazamiento en el tiempo y en el espacio. Cualquiera que sea su contenido, material o no, y cualquiera que sea su utilidad, todo trabajo asociado a la *producción* de valores es por consiguiente trabajo *productivo*; todo trabajo asociado solamente a la *realización* del valor, es decir, a la conversión de su forma, por indispensable que sea, es *improductivo*. El mismo trabajo, por ejemplo el trabajo de contabilidad, es productivo o improductivo según se realice en el contexto de la producción de valores, en el proceso real de planificación de las operaciones de producción o solamente en relación con las operaciones de venta y compra. Por otro lado, el mismo individuo puede llevar a cabo operaciones que son en parte funciones de conversión de la forma del valor y en parte funciones de creación de valor: un empleado de comercio en una tienda puede ejercer funciones de almacenamiento, de transporte de las mercancías hacia los escaparates, de embalaje, de etiquetado, de venta como tal en tanto que cajero, etc.

El trabajo empleado por el capital de circulación comparte con el trabajo comprado por el ingreso el carácter de trabajo improductivo. Por contra, se distingue de él en que es comprado por el capital y que este capital, como cualquier otro capital, tiene como fin único el de fructificar. Las modalidades de su fructificación son diferentes de las del capital productivo. El trabajo empleado por el capital de circulación, aunque no crea plusvalía, le permite apropiarse, con la forma de ganancia, de una parte de la plusvalía creada por el capital productivo, en compensación a la indispensable contribución que él aporta al ciclo del capital por la realización de los valores. El reparto de la plusvalía en ganancias entre capitales reales es, como ya ha sido mencionado, un proceso cuyo análisis corresponde a la última fase del camino seguido en *El capital*, al libro III, en el que el grado de abstracción de los libros I y II, del *capital en general*, debe conducir finalmente al de los *capitales particulares*, o *capitales*

reales, por el desarrollo de formas abstractas de capital productivo, capital mercantil y capital dinerario en formas autónomas y concretas de capital industrial, comercial y financiero. Al principio de este capítulo, el capital industrial ha sido identificado como el único modo de existencia del capital cuya función no consiste solamente en la apropiación, sino también en la creación de plusvalía. Ni que decir tiene que el capital industrial, en tanto que forma concreta del capital productivo o del capital utilizado en la actividad creadora de plusvalía por el empleo del trabajo productivo, es una categoría más amplia que la que correspondería a una definición de la industria limitada a la producción de bienes materiales, como acabamos de ver en las páginas precedentes.

Podemos resumir de la manera siguiente las distinciones entre trabajo productivo y trabajo improductivo según los niveles de análisis:

1. En el nivel del capital en general

a) *Desde el punto de vista solamente de la producción*

Trabajo productivo
comprado por el *capital*

Trabajo improductivo
comprado por el *ingreso*

b) *Desde el punto de vista de la producción y la circulación*

Trabajo productivo
comprado por el *capital productivo*

Trabajo improductivo
comprado por el *ingreso* y por el *capital de circulación*

2. En el nivel de los capitales *particulares, reales, de las formas concretas del capital*

Trabajo productivo
comprado por el *capital industrial*

Trabajo improductivo
comprado por el *ingreso* y por el *capital comercial y financiero*

El trabajo del sector público

La diferencia entre trabajo productivo y trabajo improductivo se oculta por el hecho de que la forma generalizada del trabajo en la sociedad capitalista es el trabajo *asalariado*. Si en ella el trabajo productivo es necesariamente trabajo asalariado, a la inversa, un trabajo asalariado no es necesariamente trabajo productivo. Este el caso, como acabamos de ver, del trabajo asalariado empleado por el capital de circulación, es decir, en los sectores comercial y financiero. Este es también el caso del trabajo asalariado empleado en actividades no productivas del sector público y parapúblico, o sea, en la administración pública como tal y en las actividades parcial o totalmente financiadas por el Estado como los servicios de salud, de educación, de guardería, de transporte colectivo, de vivienda pública, etc. Este trabajo asalariado se paga por el *ingreso del Estado* que a su vez es alimentado por los impuestos. En la medida en que el objetivo de estas actividades no es el de obtener ganancias, sino el de asegurar al conjunto de la población los servicios considerados necesarios, el trabajo que se

efectúa en ellas es trabajo improductivo. Mientras que en la época de los primeros desarrollos del capitalismo, el trabajo improductivo comprado por el ingreso era esencialmente el trabajo comprado para las necesidades del consumo personal de la clase capitalista, el desarrollo del aparato estatal y de la actividad económica del Estado dio nacimiento a esta otra categoría de trabajo, la de los asalariados del sector público y parapúblico pagados por el ingreso del Estado.

El carácter productivo o improductivo del trabajo se determina aquí también sin ninguna referencia a su utilidad social o a la materialidad de su producto. Sólo depende del hecho de que las actividades en las que esté empleado tengan o no como objetivo el de hacer fructificar el dinero que se ha gastado en ellas. Si estas mismas actividades estuvieran privatizadas o el Estado, aun conservando su propiedad, decidiera “rentabilizarlas”, es decir, darles el objetivo de fructificar, el trabajo que se ejerce en ellas dejaría de ser improductivo y se convertiría en productivo. El dinero del Estado sería gastado entonces como capital y no como ingreso. Se hablaría de *capital público* por oposición a *capital privado*. Por otra parte, los ejemplos de capital público son múltiples en todos los países industrializados: sociedades de electricidad, de transporte ferroviario y aéreo, de construcción de automóviles, etc. Se desarrollan a gran escala tras la Segunda Guerra mundial para convertirse después, a partir de los años ochenta, en el objeto de una amplia oleada de privatizaciones. Volveremos sobre ello en el capítulo 13.

Decir que todo trabajo que se ejerce en el sector público es improductivo sería tan incorrecto como decir que todo trabajo que se ejerce en el sector privado es productivo. Hay trabajo improductivo en el sector privado (actividades comerciales y financieras de simple conversión de la forma del valor), como hay trabajo productivo en el sector público (actividades en las que se invierte el capital público de cara a fructificar). El único criterio que interviene en esta materia para decidir sobre el carácter productivo o improductivo del trabajo es siempre el mismo: ¿está explotada la actividad de modo capitalista?

Un chófer de autobús empleado por una empresa privada de transporte de viajeros es un trabajador productivo porque valoriza el capital de su empresario. El mismo chófer, llevando a cabo el mismo trabajo pero empleado por una sociedad pública de transporte colectivo en una comunidad urbana, es improductivo. No está pagado por el capital de un empresario que invierte su dinero para hacerlo fructificar, sino por los ingresos de la sociedad pública de transporte cuyo objetivo es el de asegurar a la población medios de transporte accesibles a todas y todos independientemente de sus recursos financieros y no el de obtener más dinero que el que se ha empleado; los ingresos de la sociedad pública de transporte proceden en parte de sumas percibidas de los usuarios y en parte de las tasas pagadas por los contribuyentes. Ni que decir tiene que la actividad de transporte colectivo beneficia al capital global de la sociedad facilitando el transporte de los trabajadores hacia los lugares de trabajo y el transporte de los consumidores hacia los establecimientos comerciales de los centros de las ciudades, pero sigue siendo improductivo en el sentido de que no valoriza directamente al capital que le emplea.

El transporte colectivo, tanto el público como el privado, es una actividad cuyo producto no es un objeto material distinto. Como hemos visto, su “efecto útil” sólo se consume durante el propio acto de transporte. No existe como mercancía separada. Sin embargo, no tiene como efecto el de añadir a la mercancía transportada un valor correspondiente a los costos del trabajo vivo y del trabajo materializado necesarios para esta actividad. Estos gastos del transporte colectivo forman parte de los costos de producción de la fuerza de trabajo, es decir, del tiempo de trabajo socialmente necesario para alimentar, alojar, cuidar, educar,

vestir, transportar, divertir, etc. al trabajador y a su familia. El trabajo del transporte, vivo y materializado, aunque esté empleado en la parte pública de la industria del transporte y no contribuya directamente a la producción de plusvalía entra en la determinación del valor de la fuerza de trabajo.

Los sectores de la educación y de la salud tienen puntos comunes con el del transporte. Los productos de estas actividades, como la del transporte, son en gran medida inseparables de sus prestatarios. No existen como mercancías autónomas que circulan en el mercado. Se puede decir, como para el transporte, que es la actividad misma la que se compra y se consume. Sin embargo, esto deja de ser cierto cuando, por ejemplo, el material de enseñanza se registra y se convierte así en reutilizable a discreción, independientemente de su creador; sólo la presencia de un técnico y del material deseado son necesarios entonces para hacer circular esta mercancía. La educación y los servicios de salud forman, mantienen, mejoran la fuerza de trabajo y por esto conservan y aumentan su valor. El trabajo empleado en los sectores públicos de la educación y la sanidad, como el que se emplea en el transporte público, aunque no produzca plusvalía participa en la reproducción de la fuerza de trabajo y en la formación de su valor.

El trabajo doméstico

En el complejo proceso de la producción de la fuerza de trabajo cuyos diversos componentes se despliegan en parte a escala social y en parte dentro de la unidad familiar, entran las actividades que constituyen lo que se puede llamar el *trabajo doméstico*, trabajo que, en la familia tradicional, ha sido ejecutado principalmente por la mujer confinada en casa. Este trabajo incluye traer al mundo, cuidar, mantener y educar a los niños antes de su entrada al colegio o a la guardería y fuera de las horas de colegio o guardería cuando ya van a ellos. Incluye también las tareas domésticas generales como la preparación de las comidas, el cuidado de la ropa y de la casa. Estas tareas, en la sociedad capitalista, son actividades privadas, ejecutadas gratuitamente por el trabajador y/o la trabajadora en su tiempo libre y financiadas por el ingreso salarial familiar percibido por el trabajador y/o la trabajadora. La producción de la fuerza de trabajo se asegura así por el consumo familiar individual, que tiene lugar, contrariamente al consumo productivo, fuera del proceso de producción. Mientras que en el consumo productivo, el trabajador “actúa como fuerza motriz del capital y pertenece al capitalista”, en el consumo individual, “se pertenece a sí mismo y ejecuta funciones vitales al margen del proceso de producción. El resultado de uno de esos consumos es la vida del capitalista; el del otro es la vida del obrero mismo”. El consumo del trabajador asegura la reproducción de la fuerza de trabajo, la “reproducción del medio de producción más indispensable para el capitalista” y éste último “puede abandonar confiadamente el desempeño de esa tarea a los instintos de conservación y reproducción de los obreros” [K, II, 703-704].

El trabajo doméstico necesario para la producción de la fuerza de trabajo es un trabajo *privado* que sin embargo, aun siendo esencial para la reproducción capitalista, es ejecutado fuera de la relación capitalista. Por consiguiente, no es ni *productivo* ni *improductivo*.

- No es trabajo productivo, en el único sentido que nos interesa aquí, el de productivo para el capital. Para que lo fuera, sería necesario, en la absurda hipótesis siguiente, que se estableciera una relación entre trabajo asalariado y capital en el seno de una pareja (lo que excluye de partida todo trabajo productivo en el seno de una familia

monoparental o constituida por una sola persona), sería necesario que uno de los miembros de la pareja comprara el trabajo del otro abonándole un salario mediante un capital que invertiría en esta operación con vistas a hacerlo fructificar.

- Tampoco es trabajo improductivo. El trabajo de una “asistenta”, contratada para x horas de trabajo doméstico y pagada mediante el ingreso, provee un trabajo improductivo. Pero el trabajo efectuado por uno u otro de los miembros de la pareja, o por el único miembro de una familia monoparental, no se intercambia ni por capital ni por ingreso. Él produce gratuitamente valores de uso que aseguran el mantenimiento y la reproducción de la fuerza de trabajo, pero no crea valor.

Las actividades ejecutadas por el trabajo doméstico forman parte del proceso de conjunto que produce, mantiene y reproduce al trabajador y/o a la trabajadora y a su familia. Ellas crean gratuitamente valores de uso que se integran en este proceso global. Contribuyen por ello a reducir los costos o “gastos varios” según la expresión de Marx. Pero, al ser ejecutados fuera del proceso de producción capitalista, no crean ni valor ni plusvalía. En tanto siguen siendo privados y ejecutados gratuitamente en el interior de la familia, sustraídos del modo capitalista, no son creadores de valor. A partir del momento en el que estas actividades se hacen sociales, cuando son adoptadas como actividades específicas por la empresa privada o por el Estado, por la puesta en marcha de guarderías, por ejemplo, y cuando son explotadas así de forma capitalista, es decir, en el marco de la relación capital-trabajo asalariado, entonces ellas se convierten en productoras de valor. Este carácter, repítamoslo, se determina *socialmente*. No tiene nada que ver con la naturaleza particular del trabajo ejecutado. El cuidado de los niños es el cuidado de los niños, tenga lugar en casa o en la guardería. Pero la primera es privada, ejecutada gratuitamente fuera del modo capitalista aunque el capital extraiga sus frutos, mientras que la segunda es social, ejecutada en el marco del salariado. En consecuencia, cuando esta actividad deja de ser una parte del trabajo doméstico privado y gratuito para convertirse en una actividad integrada en la relación capitalista, el valor de la fuerza de trabajo, que integra el tiempo de trabajo socialmente necesario para esta nueva actividad convertida en social, aumenta.

Para liberar a las mujeres de la esclavitud doméstica a la que han sido constreñidas tradicionalmente, hay quienes han querido encontrar una solución en la concesión de un salario a la mujer que se queda en casa para el ejercicio del trabajo doméstico. Se trata en este caso de una visión de las cosas que identifica la fuente del problema en la *gratuidad* del trabajo efectuado antes que en la profunda *discriminación* de la que las mujeres siempre han sido víctimas en cuanto al *acceso al trabajo social* y a la vida económica y política. El objetivo a perseguir es justamente la conquista de la igualdad de estatuto entre hombres y mujeres en todos los planos⁸. Como explica Engels en *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, “la emancipación de la mujer y su igualdad con el hombre son y seguirán siendo imposibles mientras permanezca excluida del trabajo productivo social y confinada dentro del trabajo doméstico, que es un trabajo privado”. La emancipación de la mujer se convierte en una realidad “cuando ésta puede participar en gran escala, en escala social, en la producción y el trabajo doméstico no le ocupa sino un tiempo insignificante” [Origen..., 311]. Evidentemente, esto exige una amplia socialización de las tareas domésticas, que el capitalismo no tiene interés en realizar. La lucha por la plena emancipación de las mujeres

8. Véase la sección del capítulo 5 titulada “Diferencias salariales entre hombres y mujeres”.

toma así objetivamente el contenido de una lucha por un orden social diferente.

En un esfuerzo para definir el trabajo doméstico como un componente del producto interior bruto (PIB), algunos autores han establecido el siguiente criterio para decidir el carácter productivo o no productivo del trabajo: son consideradas como productivas las actividades del trabajo doméstico que podrían ser ejecutadas por una tercera persona, o en otros términos, aquellas que serían susceptibles de ser “desprivatizadas” y socializadas, es decir, efectuadas a escala social, como la preparación de la comida, el mantenimiento y la limpieza, el cuidado de los niños, etc. Según esta definición, cocinar y limpiar la casa, por ejemplo, son actividades productivas porque se podría contratar a alguien, en la casa o en una actividad exterior remunerada, para efectuar estas tareas; por el contrario, según el mismo criterio divertirse no es una actividad productiva. Una vez determinadas según este criterio las actividades “productivas”, basta con imputarle artificialmente un valor monetario, tomando como referencia el valor mercantil de estas operaciones cuando se efectúan como actividades autónomas en los sectores privado o público, y contabilizarlas sobre esta base en la producción interior o nacional [Chadeau, 1992]. La definición de la productividad del trabajo es en este caso una determinación que descansa en el *contenido* del trabajo, en el tipo de valor de uso que produce, y no una determinación que se deriva de la *forma social* de este trabajo, es decir, del marco específico de la sociedad en la que se lleva a cabo, en este caso la sociedad capitalista.

La confusión entre productivo y material

Hemos visto que el trabajo productivo en la economía capitalista, el que es creador de plusvalía, puede encarnarse en bienes no materiales (el trabajo del comediante, el del enseñante, el trabajo de transporte, etc.) y que el trabajo que se encarna en bienes materiales puede ser trabajo no productivo (el trabajo del ebanista pagado por el ingreso o realizado en tanto que artesano); no hay por tanto ninguna correspondencia directa, biunívoca, entre trabajo productivo y producto material. Por otra parte, hemos visto que el carácter productivo o improductivo del trabajo, al estar determinado socialmente, cambia necesariamente con el marco social de esta determinación. En la producción no capitalista, la base de la determinación de la productividad no es la misma que en la producción capitalista. En una sociedad cuyo primer objetivo no fuera ya la valorización del capital, es decir, la creación de valor y de plusvalía, sino la producción de valores de uso destinados a satisfacer objetivos planificados a partir de la propiedad colectiva de los medios de producción, el trabajo productivo sería el trabajo productor de estos valores de uso que incluirían necesariamente productos materiales y productos no materiales. Sin embargo, toda la experiencia de la contabilidad social de la ex-URSS durante 70 años, a partir de principios de los años veinte, y la de los países de Europa del Este durante 40 años, desde finales de los años cuarenta, se fundaba en una definición de la producción nacional que sólo contenía la producción de bienes materiales. Esta definición procedía de una interpretación del trabajo productivo en Marx como productor solamente de bienes materiales.

Esta interpretación fue ampliamente compartida en el Oeste, tanto en los simpatizantes de los regímenes entonces en vigor en el Este como en los analistas de estos regímenes. Condujo, entre otras cosas, a la apreciación según la cual la importancia económica relativa de la clase obrera y por consiguiente su peso político real habrían conocido una decadencia

sistemática a lo largo de todo el siglo XX⁹, al encontrarse asimilada ésta solamente a los trabajadores industriales en economías que evolucionan cada vez más hacia una “terciarización”, es decir, hacia una creciente importancia relativa del sector servicios. Ni que decir tiene que si tal evolución se hubiera producido efectivamente y debiera proseguirse, las perspectivas de una acción política de la clase obrera, por su propia cuenta, para la defensa de sus propios intereses frente a los del capital sólo podrían ensombrecerse. Veamos ahora si tal diagnóstico en cuanto a la evolución de la importancia económica relativa de la clase obrera tiene fundamento.

5. CLASES SOCIALES

La determinación de las clases sociales en la sociedad capitalista, como en cualquier otra sociedad, tiene su fundamento en las relaciones económicas, en primer lugar en las relaciones de propiedad de los medios de producción, de las que se deriva el poder de mando sobre el trabajo y de apropiación del producto al que este trabajo da lugar. Como hemos visto en la Introducción¹⁰, a lo largo de la historia se han sucedido diversas formas de propiedad de los medios de producción y de organización social del trabajo, de producción de riquezas y de su apropiación, en una palabra, diversas formas de sociedades de clases. En la sociedad capitalista basada en la propiedad privada de los medios de producción y la producción de la plusvalía por el trabajo productivo, trabajo asalariado y capital son la condición recíproca el uno del otro. El capital depende del trabajo asalariado para acrecentarse y el trabajo asalariado depende del capital para su supervivencia. Son los dos polos de una misma relación social. Esta relación fundamental, que vincula y opone el trabajo asalariado al capital, define las dos clases principales de la sociedad capitalista, la burguesía o clase capitalista y la clase obrera o clase del trabajo asalariado.

La relación entre el capital y el trabajo asalariado es la relación más general de la producción capitalista, la primera relación y la más simple de la sucesión de relaciones de una complejidad creciente que Marx construye a lo largo del camino seguido en *El capital* para llegar a una reconstrucción progresiva de lo real explicado al superarse cada relación para engendrar la siguiente. En la primera fase del análisis, la relación entre trabajo asalariado y capital es la que opone el trabajo en general al capital en general. Bajo una forma abstracta, esta relación expresa el hecho de que mediante su intercambio con el trabajo asalariado, el capital, allá donde sea invertido, tiene como objetivo crecer. En esta fase, el capital es considerado globalmente como un solo y único capital, independientemente de las diferenciaciones en su seno, en su relación única con el trabajo asalariado cuya acción global, más allá de las funciones específicas de sus diversos componentes, tiene como resultado el crecimiento del capital. En este primer nivel del análisis, el del libro I de *El capital*, que ha sido expuesto en el capítulo 3 de la presente obra, la fuente de la plusvalía que se apropia el capital visto como un bloque es el trabajo asalariado visto también como un bloque. En este nivel del análisis, trabajo *asalariado* y trabajo *productivo* son una sola y misma cosa, y es en este sentido en el que Marx escribe que “por ‘proletario’ únicamente puede entenderse, desde el punto de vista económico, el asalariado que produce y valoriza el ‘capital’” [K, III, 761, nota 71].

Si se interpreta esta frase sin tener en cuenta el nivel del análisis en el que se inscribe, el

9. Véase por ejemplo Delaunay [1984].

10. Véanse las secciones tituladas “Estadios necesarios de la evolución histórica” y “Las grandes etapas del desarrollo histórico”.

del capital en general y el trabajo en general, se podría concluir que, en opinión de Marx, solamente los trabajadores productores o creadores de plusvalía forman la clase obrera. Evidentemente esta conclusión sería errónea. La caracterización de las clases sociales en la sociedad capitalista no puede ser el resultado del análisis exclusivo del capital en este primer nivel de abstracción. Por el contrario, Marx lo veía como un resultado del recorrido completo de *El capital*; como testimonia entre otros el capítulo, apenas esbozado, que tenía la intención de dedicar a ello y que es el último capítulo del libro III¹¹. Él lo aborda después de haber analizado el capital en su relación con el trabajo asalariado, no sólo desde el punto de vista de la producción, sino también desde el punto de vista de la circulación; no solamente desde el ángulo de la creación de la plusvalía, sino también desde el de su realización mediante la venta y su reparto global con la forma de ganancia, interés y renta.

Las secciones precedentes nos han enseñado que el capital se diferencia entonces, con motivo de las necesidades objetivas de su movimiento circulatorio, en capital productivo y capital de circulación, y que el trabajo asalariado se diferencia en trabajo productivo y trabajo improductivo. Ya esté en su fase productiva o en su fase improductiva, pasando simplemente de un modo de existencia a otro, el capital sigue siendo el capital y su único objetivo es siempre, mediante este funcionamiento global, fructificar. En cada uno de sus sucesivos modos de existencia ejecuta funciones diferentes, pero todas ellas igualmente esenciales en la persecución de este objetivo. No resulta diferente cuando las formas abstractas de capital productivo y capital de circulación se fijan en las formas autónomas y concretas del capital industrial, comercial y financiero. En tanto que simples fracciones del capital global, cada una de estas formas autónomas desempeña un papel específico y no tiene otra razón de ser que contribuir a la fructificación del capital en su conjunto.

De la misma manera, los componentes productivo e improductivo del trabajo asalariado no constituyen más que fracciones funcionales diferentes de un mismo trabajo que, en tanto que totalidad, asegura la fructificación del capital global. Estas fracciones funcionales desempeñan papeles diferentes, pero no menos indispensables para la fructificación del capital: el trabajo productivo es fuente de plusvalía, el trabajo improductivo le asegura la realización en la esfera de la circulación. La relación entre trabajo asalariado y capital es por consiguiente la que se establece entre el capital en su totalidad y el trabajo en su totalidad, tanto su parte improductiva como su parte productiva. Exactamente igual que los capitalistas de las esferas industrial, comercial y financiera solamente constituyen una clase, la burguesía o clase capitalista, los trabajadores asalariados en su conjunto constituyen el otro polo de esta relación, la clase obrera o clase del trabajo asalariado, ya sean productivos o improductivos. Incluyendo en ella por tanto a los trabajadores improductivos de la circulación (comercio, banca, finanzas) que Engels designa como el “proletariado comercial” [K, VI, 385, nota 39bis], pero también los otros asalariados improductivos, empleados en las actividades improductivas de los sectores público y parapúblico, “cuellos azules” y “cuellos blancos” de los diversos niveles de gobierno, empleados de mantenimiento, funcionarios, trabajadores de la salud y de la educación. Sin embargo, si bien su trabajo no es comprado por el capital sino por el ingreso del Estado, no por ello dejan de estar en la misma relación frente al capital, al estar determinadas en última instancia las condiciones de trabajo en el sector público, en particular las condiciones salariales, por las del sector privado, y por tanto por las necesidades de rentabilidad del capital. Se puede decir de ellos que están enfrente del capital por

11. Este capítulo, el 52 del libro III, solamente comprende una página y unas pocas líneas.

intermediación del Estado, un Estado cuya función es la de asegurar la preservación de las bases de la sociedad, la de asegurar al capital las condiciones necesarias para su fructificación.

En resumen, la relación fundamental de la sociedad capitalista es aquella que se establece entre trabajo asalariado y capital. En el nivel más abstracto, aquel en el que el trabajo en general está enfrente del capital en general, trabajo asalariado y trabajo productivo son una única y misma cosa, lo que expresa el hecho de que en su totalidad y más allá de las funciones específicas de sus diversos componentes, el trabajo asalariado sea la fuente de fructificación del capital. El contenido de esta relación no cambia cuando se consideran las funciones específicas de los diversos componentes del trabajo asalariado global, es decir, de su componente productivo, creador de plusvalía, y de su componente improductivo, no creador de plusvalía pero imprescindible para la circulación y para la reproducción del capital, del que una fracción es comprada por el capital de la esfera de la circulación de cara a su fructificación, y la otra por el ingreso del Estado. Globalmente y más allá de los papeles específicos de sus componentes que, cada uno a su manera, participan en la fructificación del capital, el trabajo asalariado tiene siempre un destino único, la supervivencia y el crecimiento del capital. Su papel objetivo como totalidad es la base de la pertenencia común de sus diversos componentes a una misma clase, la clase del trabajo asalariado que de ninguna manera podría reducirse solamente a la de los trabajadores productivos, y menos aún solamente a los que de entre ellos producen bienes materiales. Todo trabajo asalariado, ya sea llevado a cabo en la industria, el comercio, las finanzas o la administración pública, ya sea que esté enfrente del capital directamente o por intermediación del Estado, se inscribe en una misma relación frente al capital.

Al ser el capital y el trabajo asalariado los dos polos de una misma relación social, la acumulación del capital, escribe Marx, “*es, por tanto, sinónimo de incremento del proletariado, es decir, de las clases trabajadoras*” [TAC, 19], la extensión del salariado. Lejos de estancarse, incluso de retroceder, la clase obrera, que no se reduce solamente a los obreros de la producción sino que incluye las categorías más diversas de asalariados, se desarrolla como corolario de una acumulación del capital que ella misma no consiste únicamente en acumulación de capital industrial. Una de las características de la acumulación del capital en la segunda mitad del siglo XX es precisamente el enorme crecimiento de las inversiones en la esfera de la circulación, la multiplicación de los establecimientos comerciales y de las inversiones en la publicidad, que han conducido a un inflamamiento hipertrofiado de los efectivos del trabajo asalariado en esta esfera de actividad. Esto es una señal clara de las dificultades para realizar el valor producido y de los esfuerzos para tratar de superarlas, y estas dificultades solamente pueden incrementarse más en la medida en que las actividades comerciales, al no ser ellas mismas creadoras de valor, reclaman sin embargo su parte en la distribución de la plusvalía global. Pero esta es otra cuestión, que tiene que ver con el análisis de las crisis al que habrá que volver posteriormente.

La clase asalariada, producto histórico de la acumulación del capital y expresión de la realidad social en movimiento, continúa incrementándose y transformándose con la acumulación, anexionando nuevos estratos de artesanos y de pequeños empresarios arruinados por la competencia, incorporando nuevas categorías de trabajo anteriormente no asalariadas, trabajadores culturales, escritores, músicos, profesionales, ingenieros, etc. Este proceso objetivo de integración de nuevos estratos de trabajadores en el seno de la clase asalariada es completamente independiente de la consciencia que tengan los individuos implicados de pertenecer o no a ella. No se determina el lugar ocupado en una sociedad por las ilusiones de

los individuos que se encuentran en ella, como tampoco se juzga al individuo sobre la idea que él se hace de sí mismo. La clase asalariada, realidad viva en transformación permanente, reúne a una gran diversidad de trabajadores. Comprende, por un lado, a los trabajadores despojados, no formados, sometidos a condiciones de trabajo precarias; por el otro, a los trabajadores privilegiados, cualificados, que se benefician de salarios elevados y que en el límite constituyen una “aristocracia del trabajo”. Comprende a los trabajadores conscientes de sus intereses específicos, enriquecidos por una experiencia de acción colectiva para la defensa de sus derechos, y a otros, apenas integrados en la relación trabajo asalariado-capital y no sensibilizados con la necesidad de una acción por su propia cuenta.

Si bien el salario es la forma universal de la remuneración del trabajo efectuado por aquellos y aquellas que forman parte de la clase obrera o clase asalariada, por un abuso de terminología el término “salario” es a menudo utilizado para designar las retribuciones abonadas a otras categorías de personas, como los altos funcionarios y cuadros intermedios o superiores de la empresa privada o del Estado, que llevan a cabo funciones patronales de control y dirección. Ni que decir tiene que el “salario” que aquí se trata tiene un contenido diferente del que refleja la relación entre trabajo asalariado y capital así como que los “asalariados” que los reciben pertenecen a otra clase social. En lo esencial ellos son miembros de una clase intermediaria entre la de los trabajadores asalariados y la de los capitalistas, la clase media o pequeña burguesía. De esta clase forman parte también aquellos que obtienen su ingreso no de la venta de su fuerza de trabajo por un salario que corresponde al valor de esta fuerza de trabajo, sino de la venta de sus servicios, como los médicos no asalariados, los abogados en práctica privada, los consejeros de diversos tipos, los periodistas independientes, etc., al igual que los artesanos, los pequeños comerciantes, los pequeños labradores, etc., cuyas actividades tienen lugar en un marco precapitalista.

La clase media es una clase intermediaria cuyos componentes están llamados a oscilar entre la burguesía y la clase asalariada, colocándose unas veces del lado de una y otras veces del lado de la otra. En uno de sus extremos, los cuadros más favorecidos de la empresa privada o del Estado participan de las ventajas superiores de la sociedad capitalista por su enriquecimiento, su acceso a los privilegios de la clase capitalista, su adquisición de acciones de empresas, etc. Este estrato se funde en el límite con la burguesía. En el otro extremo, los artesanos, pequeños comerciantes, etc., continuamente amenazados de desaparición en el contexto económico del capitalismo de la gran empresa, tienen intereses objetivos que les acercan a la clase obrera.

La otra clase fundamental de la sociedad capitalista, la burguesía o clase capitalista, basa su existencia en la propiedad y el control de los medios de producción. Incluye a los propietarios y gestores de alto nivel de las empresas así como a sus consejeros jurídicos, contables, etc., los altos funcionarios y apoderados del Estado, los grandes hacendados, los dirigentes y editorialistas de los grandes aparatos de información y otros intelectuales e ideólogos del régimen, la jerarquía religiosa, y más particularmente la poderosa jerarquía católica con su aparato internacional dirigido por el Vaticano, los aparatos de la policía y del ejército.

CAPÍTULO IX

Transformación de la plusvalía en ganancia, interés y renta

1. TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA

El tema del libro III de *El capital*

Hemos llegado al contenido del libro III de *El capital*. Después de haber analizado, en el libro I, el *proceso de producción* capitalista, y después, en el libro II, el *proceso de circulación*, ahora se trata, escribe Marx, “de hallar y describir las formas concretas que surgen del *proceso de movimiento del capital, considerado en su conjunto*”.

En su movimiento real, los capitales se enfrentan en formas concretas tales que para ellas la figura del capital en el proceso directo de producción así como su figura en el proceso de circulación, sólo aparecen como fases particulares. Las configuraciones del capital, tal como las desarrollamos en este libro, se aproximan por lo tanto paulatinamente a la forma con la cual se manifiestan en la superficie de la sociedad, en la acción recíproca de los diversos capitales entre sí, en la competencia, y en la conciencia habitual de los propios agentes de la producción [K, VI, 29-30].

Hasta aquí, se ha considerado al capital como capital en general, forma con la que se le ha podido comprender en su “vida orgánica interna”. En el marco de este análisis, hemos sido inducidos a desarrollar diversas categorías de capital como las de capital productivo, capital mercantil, capital dinerario, o las de capital fijo y capital circulante, y a considerar la existencia de distintas fracciones del capital global según su sector de actividad (producción de bienes de consumo y de medios de producción) pero todas estas diferenciaciones siguen siendo *diferenciaciones en el seno del capital en general*. Ha llegado el momento de pasar de este nivel de abstracción, el del capital en general, al de los capitales particulares, de la vida

orgánica interna del capital a sus condiciones de existencia exteriores.

Como ya se ha subrayado, el camino seguido por *El capital* consiste en el análisis de una sucesión de relaciones de una complejidad creciente. Nosotros hemos estudiado en primer lugar la relación más elemental de la producción mercantil, aquella que pone en relación a los productores de mercancías vinculados entre sí solamente por el intercambio. Hemos examinado la relación fundamental de la producción capitalista, la que relaciona al capital y al trabajo asalariado, después la relación entre, por una parte, capitalistas y trabajadores y, por otra parte, capitalistas en tanto que vendedores y compradores de mercancías (medios de producción y bienes de consumo). Ahora llegamos a la fase en la que debemos tener en cuenta la acción recíproca de los numerosos capitales o capitales particulares que se encuentran en competencia los unos con los otros. Éste es el tema del libro III de *El capital*, que sucesivamente trata de las relaciones entre los capitalistas industriales solamente, después entre los capitalistas industriales, comerciales y financieros, y, por último, entre los capitalistas y los propietarios de la tierra. En adelante, la plusvalía o *ganancia en general*, producto de la apropiación y de la utilización del *trabajo en general* por el *capital en general*, es analizada en sus formas concretas, transformadas, de la ganancia, del interés y de la renta que se disputan las diversas categorías de capitalistas y los propietarios de la tierra.

La transformación de la plusvalía en sus formas concretas, que constituye la esencia del libro III de *El capital*, se desarrolla en tres fases. En un primer momento, Marx supone la existencia, únicamente, del capital productivo o capital *industrial* y analiza la distribución de la plusvalía con la forma de ganancia entre las diversas fracciones de este capital. En un segundo momento, analiza el origen de la ganancia comercial y del interés, fuente de la ganancia bancaria y financiera. En un tercer momento, estudia la cuestión de la renta de la tierra. Estas tres fases sucesivas son estudiadas en las secciones 1, 2 y 3 del presente capítulo. Lo completan otras dos secciones. La sección 4 es una síntesis del problema de la distribución en sus relaciones con la producción, a partir de la crítica que hace Marx de la teoría de los “factores de producción” en la última sección del libro III de *El capital*. La sección 5 es un somero análisis de las relaciones económicas entre países a la luz de la teoría del valor que se completa en el libro III. Teniendo en cuenta el marcado interés que suscitó en economistas de todas tendencias lo que desde entonces se conoce como la “cuestión de la transformación”, el capítulo siguiente está completamente dedicado a un análisis de la abundante literatura que se ha acumulado sobre esta cuestión durante más de un siglo. La caída tendencial de la tasa de ganancia, abordada por Marx en la sección tercera del libro III será tratada en el capítulo 11.

La ganancia, forma modificada de la plusvalía

Recordemos en primer lugar los resultados siguientes, establecidos en los capítulos 3 y 5:

- En cualquier sociedad, el tiempo de trabajo socialmente necesario (ttsn) para la producción de un bien es la suma del trabajo vivo y del trabajo previamente incorporado en los diversos bienes utilizados en su producción, es decir, del trabajo muerto:

$$\text{ttsn para la producción de un bien} = \text{trabajo muerto o pasado} + \text{trabajo vivo o actual}$$

- En la producción *mercantil* en general, los bienes toman la forma de *mercancías* y el

tiempo de trabajo toma la forma de *valor*:

ttsn para la producción de una mercancía o *valor* de la mercancía = valor consumido de los medios de producción, *valor ya existente* y *transmitido* a la mercancía + *nuevo valor creado* por la fuerza de trabajo vivo y transmitido a la mercancía

- En la producción mercantil generalizada que es la producción *capitalista*, las mercancías son el producto de capitales, constantes y variables, adelantados respectivamente para la compra de medios de producción y fuerza de trabajo, y cuyo valor es completa o parcialmente consumido en la producción; el valor creado por la fuerza de trabajo viva es superior al valor consumido de esta mercancía a lo largo de la producción, dando lugar así a la creación de una plusvalía:

valor de la mercancía = capital constante consumido + capital variable consumido + plusvalía

$$w = c + (v + pv)$$

(trabajo pasado) + (trabajo vivo)

La ecuación precedente expresa el *coste real* de la mercancía en *tiempo de trabajo* pasado y actual. Pero, si se la reescribe de la manera siguiente,

$$w = (c + v) + pv$$

(coste de producción) + plusvalía

se pone en evidencia entonces un coste de otra naturaleza, el coste de producción de la mercancía no ya como un *gasto de trabajo*, sino como el *gasto de capital*, constante y variable, necesario para la producción. Aquí nos encontramos, escribe Marx, con que “lo que le cuesta la mercancía al capitalista y lo que cuesta la producción de la misma mercancía son dos magnitudes completamente diferentes”. La parte del valor de la mercancía constituida por la plusvalía no le cuesta nada al capitalista precisamente porque ella le cuesta al obrero trabajo no pagado. El hecho de reagrupar bajo la categoría de *coste de producción* solamente a los elementos de valor de la mercancía que reemplazan el capital gastado en su producción “expresa (...) el carácter específico de la producción capitalista” [K, VI, 30-31]. Aunque la plusvalía sólo proviene del capital variable por su intercambio con la fuerza de trabajo, al final de la producción constituye un aumento de valor que se añade al conjunto del capital gastado, c+v. Por ello, a los ojos del capitalista, la plusvalía procede del conjunto de su capital y no únicamente de su parte variable. Desde este ángulo, en cuanto a su capacidad de creación de valor nuevo, los medios de producción y la fuerza de trabajo no se diferencian porque ambos transmiten de la misma manera a las mercancías producidas valores iguales a los gastos de capital que se les destinan, contribuyendo así en pie de igualdad al coste de las mercancías. La plusvalía parece nacer del conjunto del capital:

Como vástago así representado del capital global adelantado, el plusvalor asume la forma transmutada de la *ganancia* [...] Por lo tanto, la ganancia, tal como la tenemos aquí ante nosotros en primera instancia, es lo mismo que el plusvalor, sólo que en una

forma mistificada [...] Puesto que en la aparente formación del precio de costo no puede reconocerse una diferencia entre capital constante y capital variable, el origen de la modificación de valor que acontece durante el proceso de producción debe desplazarse de la parte variable del capital hacia el capital global. Puesto que en un polo aparece el precio de la fuerza de trabajo en la forma transmutada del salario, en el polo opuesto aparece el plusvalor en la forma transmutada del beneficio [K, VI, 40-41].

La convicción que tiene el capitalista de que las diversas fracciones de su capital desempeñan el mismo papel en su fructificación es tanto más fuerte en la medida en que, aunque únicamente la parte variable crea la plusvalía, ella sólo lo hace a condición de que la parte constante sea adelantada simultáneamente y de que los elementos materiales de la producción sean puestos en funcionamiento. Por consiguiente, para él la plusvalía, o más precisamente su forma modificada que es la ganancia, es el excedente de valor sobre su coste de producción ($c+v$), sobre el capital gastado. Cualquiera que sea su origen, ella es un incremento del capital total adelantado ($C+V$). El capitalista la mide, en su relación con este capital total adelantado, mediante la tasa de ganancia, $g' = pv/(C+V)$. Mientras que en la tasa de plusvalía, $pv' = pv/V$, “queda al descubierto la relación entre capital y trabajo”, en la relación entre capital y ganancia que es la tasa de ganancia, “se presenta *el capital como relación consigo mismo*” [ibídem, 55-56]. La ganancia y la tasa de ganancia son fenómenos superficiales debajo de los cuales subyacen los elementos invisibles que son la plusvalía y la tasa de plusvalía. La ganancia, escribe Marx, “es la forma en la cual se manifiesta el plusvalor (...) una forma en la cual se vela y extingue el origen y el misterio de la existencia de éste”. De modo que, dice él, “éste último sólo puede ser deducido por análisis a partir de la primera” [ibídem, 55]. La inmediatez de este descubrimiento es tanto menor cuanto mayor sea el excedente de valor sobre el costo de producción, que nace en el proceso de producción, que se realice en el proceso de circulación, ya que estos dos procesos “se interpenetran constantemente, se entremezclan y con ello falsean permanentemente sus rasgos diferenciales característicos” [ibídem, 50]. Este excedente de valor parece proceder de la circulación en mayor medida cuanto más dependa su realización de las condiciones del mercado en las que la compra y la venta de las mercancías pueden tener lugar a precios que se alejan de los valores. Las relaciones de competencia de los capitales entre ellos y con los individuos como compradores y vendedores ocultan la relación fundamental entre capital y trabajo.

Sin embargo, la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia, numéricamente diferentes, pueden ser vinculadas entre sí por una relación simple. Como $pv' = pv/V$, entonces $pv = pv'V$, lo que puede sustituirse en la fórmula de la tasa de ganancia $g' = pv/(C+V)$, y así obtenemos $g' = pv'[V/(C+V)]$. Por tanto, la tasa de ganancia g' varía en función de la tasa de plusvalía pv' y de la relación del capital variable respecto al capital total $V/(C+V)$, que es una expresión de la composición del capital. Si se considera que todo el capital productivo de la economía es un capital único y que la tasa de plusvalía permanece constante cuando varía la composición del capital, el cambio resultante en la tasa de ganancia no tiene incidencia en la transformación de la plusvalía en ganancia que, entonces, no es más que puramente formal. Por el contrario, la situación cambia radicalmente cuando se está ante *numerosos capitales* que, todos ellos, participan en la producción de valores y reivindican su parte en el reparto de la ganancia, forma modificada de la plusvalía. En virtud del vínculo que acaba de establecerse entre la tasa de ganancia, la tasa de plusvalía y la composición del capital, los capitales que tengan una *misma tasa de plusvalía* tendrán *tasas de ganancia diferentes* si su composición es diferente;

como hemos visto en la sección del capítulo 8 titulado “Tasa de rotación y creación de valor”, las tasas de ganancia varían igualmente en función de las *tasas de rotación de los capitales*. Estas consideraciones tienen una incidencia decisiva en la transformación de la plusvalía en ganancia, como lo ilustra el siguiente ejemplo numérico sacado de *El capital*.

Distribución de las ganancias entre los capitales individuales

Supongamos una economía constituida por cinco sectores productivos en los que se invierten iguales cantidades de capital (100 en cada sector), pero de composiciones orgánicas diferentes. Supongamos igualmente que la tasa de rotación de todos los componentes del capital es igual a 1, lo que quiere decir que el capital invertido, constante y variable (C y V), se consume completamente (su valor se transmite íntegramente a las mercancías producidas) debiendo ser completamente renovado al final de cada período. De acuerdo a estas hipótesis simplificadoras que no alteran en absoluto el fondo del problema y que pueden ser abandonadas posteriormente, los valores producidos en cada sector y las tasas de ganancia correspondientes aparecen en el cuadro 9.1. Teniendo en cuenta las diferentes composiciones del capital en cada sector, para una misma tasa de plusvalía tenemos tasas de ganancia desiguales en cada sector, 20%, 30%, 40%, 15% y 5%. Esto significa que si las mercancías se vendieran a su valor, las tasas de ganancia, correspondientes a las cantidades de trabajo vivo, y por consiguiente de plustrabajo, empleadas en cada sector, serían diferentes unas de otras; todo transcurriría como si los capitalistas de los sectores menos rentables no tuvieran ninguna motivación para desplazar sus capitales de cara a aprovecharse de las mejores posibilidades de inversión.

Por el contrario, si consideramos al capital total de $C+V=390+110=500$ como un solo capital, del que los capitales sectoriales serían sus diversos componentes, la tasa de ganancia del conjunto del capital sería de $110/500=22\%$ y su composición media expresada por fracción de 100 de este capital global sería la de un capital de $C=78=390/5$ y $V=22=110/5$. Cada fracción de 100 de este capital global, invertida en cada uno de los cinco sectores y considerada como 1/5 del capital global, recibiría a cambio de su contribución a la producción global de plusvalía una fracción de esta plusvalía total en proporción a su magnitud, o sea, un valor de 22, realizándose así la tasa de ganancia media del 22%.

Cuadro 9.1

Sector	Capital constante invertido y consumido $C=c$	Capital variable invertido y consumido $V=v$	Plusvalía ($pv'=100\%$) $pv=v$	Valor producido $w=c+v+pv$	Tasa de ganancia $g'=pv/C+V$
1	80	20	20	120	20%
2	70	30	30	130	30%
3	60	40	40	140	40%
4	85	15	15	115	15%
5	95	5	5	105	5%
Total	390	110	110	610	22%

A primera vista, una situación como ésta puede parecer hipotética y solamente aplicable en el caso límite de una empresa compuesta de diversos talleres. La imagen de una economía global que funciona como un bloque con sus partes integradas remite más a una economía conscientemente organizada por medio de un plan que a una economía mercantil basada en las decisiones de individuos no coordinados entre ellos. Sin embargo, como hemos tenido ocasión de ver, la economía mercantil tiene una articulación interna, un regulador que es la ley del valor. Sus actividades, aun estando guiadas por decisiones individuales, privadas, son interdependientes. Los capitales que se invierten en las diferentes esferas de la actividad económica no son capitales aislados, recíprocamente independientes. En realidad son fracciones de un capital social global productor del valor y del plusvalor para el conjunto de la economía. Se relacionan entre sí por la interdependencia de sus actividades que se asegura por el intercambio de mercancías, pero también por la competencia que les empuja sin cesar a desplazarse a la búsqueda de ocasiones de inversión más rentables. Este movimiento crea por sí mismo una tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia, a la formación de una tasa de ganancia media. Pero, evidentemente, la existencia de tal tendencia no significa que las tasas de ganancia se encuentren situadas, de forma irreversible, en un movimiento unidireccional destinado a cerrar toda desviación y a conducir a una suerte de equilibrio estático a largo plazo, ficción que postula la teoría neoclásica. Por el contrario, la situación normal de la economía capitalista es precisamente, como pone en evidencia la teoría marxista, la ausencia de tal equilibrio y la permanente existencia de diferencias entre las tasas de ganancia, lo que provoca las transferencias de capitales. La tendencia a la nivelación que suscitan estas diferencias se encuentra continuamente perturbada por lo que Marx denomina la guerra competitiva entre los capitales, una guerra en la que cada capital se esfuerza en ampliar su parte de mercado a costa de sus competidores, incluso eliminándolos si es posible, recurriendo para ello a las innovaciones tecnológicas, a las adquisiciones hostiles, a la guerra de precios, etc.

La existencia de monopolios, de barreras a la entrada de capitales en los sectores en los que la centralización del capital es elevada constituye claramente un obstáculo a la nivelación de las tasas de ganancia. Esto ha llevado a algunos teóricos a concluir que la formación de una tasa de ganancia general sólo es posible en el marco de una economía competitiva, que la economía capitalista que ha alcanzado su estadio monopolista estaría caracterizada más bien por la existencia de tasas de ganancia diferentes que no muestran ninguna tendencia a la igualación. Hilferding, por ejemplo, habla de la existencia de dos tasas de equilibrio, una elevada en el sector monopolista, y otra más baja en el sector competitivo [(1910) 1985, 195-219]. Sweezy [(1942) 1982, 299-301] habla de tasas de equilibrio diferentes. Sin embargo, la competencia entre capitales no deja de actuar con el crecimiento de la monopolización de la economía. Simplemente cambia de forma para relacionar recíprocamente a capitales cada vez más concentrados y centralizados que prosiguen su movimiento de tendencia a la igualación en un nivel diferente.

El capital social global produce la plusvalía global actuando como una totalidad; la tasa de ganancia del capital que produce el conjunto de la plusvalía es $g_m = pv/(C+V)$. Esta tasa, que Marx define como *tasa general de ganancia* o *tasa media de ganancia*, es la norma alrededor de la cual oscilan las tasas de ganancias particulares que tienden a aproximarse por efecto de la competencia. Cada capital (C+V) contribuye en tanto que fracción del capital social (C+V) a la producción del producto total de la sociedad y de la masa de plusvalía que éste contiene. En consecuencia, recibe en la forma de ganancia la fracción de esta plusvalía que

corresponde a su peso relativo en el capital social, $(C+V)/(C+V)$, independientemente de las magnitudes respectivas de sus partes constante y variable, es decir, independientemente de su propia contribución a la producción de la plusvalía global. La distribución de la plusvalía en ganancias entre los diferentes capitales se hace prorrateando solamente la cantidad total de capitales $(C+V)$ cualquiera que sea su composición orgánica, siendo el factor de proporcionalidad la tasa media de ganancia. Esto ocurre como si los capitalistas individuales fueran los accionistas de una única y gran empresa y obtuvieran sus dividendos en proporción al número de acciones que detentan de ella.

Pese a que por ello los capitalistas de las diversas esferas de la producción, al vender sus mercancías, retiran los valores de capital consumidos en la producción de esas mercancías (es decir, el coste de producción $c+v$), no rescatan el plusvalor, y por ende la ganancia, producido en su propia esfera durante la producción de esas mercancías, sino sólo la cantidad de plusvalor, y por ende de ganancia, que corresponde a cada parte alícuota del capital global por distribución uniforme del plusvalor global o de la ganancia global producida en un lapso dado por el capital global de la sociedad en el conjunto de todas las esferas de la producción. Cualquier capital, cualquiera que sea su composición, extrae por cada 100, en un año o en otro lapso, la ganancia que por dicho lapso corresponde a cada 100 en cuanto enésima ava parte del capital global. En este aspecto, en tanto se tome en consideración la ganancia, los diversos capitalistas se conducen como meros accionistas de una sociedad por acciones, en la cual las participaciones en las ganancias se distribuyen equitativamente por cada 100, y que por ello sólo se diferencian para los diversos capitalistas según la magnitud del capital invertido por cada cual en la empresa global, según su participación relativa en la empresa global, según el número de acciones que posea [K, VI, 200; el paréntesis es mío, LG].

Para el conjunto del capital $(C+V)$, la ganancia es $g=g_m'(C+V)$; para cada sector i , es $g_i=g_m'(C_i+V_i)$. En el ejemplo numérico, como todos los capitales son de igual valor (100), cada sector recibe una ganancia igual a 22 (=22% de 100), siendo la tasa media de ganancia del 22%. Añadiendo la ganancia g_i al coste de producción c_i+v_i del sector i , obtenemos el *precio de producción* $ppr_i=c_i+v_i+g_i$. Para los cinco sectores del ejemplo numérico tenemos: $ppr_1=80+20+22=122$, $ppr_2=70+30+22=122$, etc. Estos resultados se recogen en el cuadro 9.2 que integra los datos del cuadro 9.1.

Cuadro 9.2

Sector	Capital constante invertido y consumido $C=c$	Capital variable invertido y consumido $V=v$	Plusvalía ($pv'=100\%$) $pv=v$	Ganancia (g) $g_m'=22\%$ $g_m'(C+V)$	Valor producido $c+v+pv$	Precio de producción $c+v+g$
1	80	20	20	22	120	122
2	70	30	30	22	130	122
3	60	40	40	22	140	122
4	85	15	15	22	115	122
5	95	5	5	22	105	122
Total	390	110	110	110	610	610

A partir de este ejemplo, es posible enunciar los siguientes resultados:

1. La ganancia que revierte a cada sector en la distribución de la plusvalía no es igual, salvo excepción¹, a la plusvalía producida en este sector, pero la *suma de ganancias* es igual a la *suma de plusvalías*, $g=pv$.
2. De igual manera, el precio de producción de las mercancías de un sector, $c+v+g$, no es igual, salvo excepción (véase la nota precedente), al valor de estas mercancías, $c+v+pv$; pero, la *suma de los precios de producción* es igual a la *suma de los valores*, $(c+v+g)=(c+v+pv)$.

En un segundo ejemplo numérico, Marx abandona la hipótesis simplificadora de que la tasa de rotación es igual a 1 para el capital constante, de manera que el capital constante consumido a lo largo de un período es inferior al capital constante adelantado para cada sector. Manteniéndose la hipótesis de una tasa de plusvalía igual a 100% en cada sector, los resultados ya obtenidos en cuanto a la plusvalía total (110) y a la tasa media de ganancia (22%) no han variado, siendo todavía el capital total invertido de 500. Los valores, las ganancias y los precios de producción son calculados de la misma manera que en el ejemplo precedente. Los resultados son recogidos en el cuadro 9.3 que permite constatar las desviaciones sectoriales entre, por una parte, plusvalías y ganancias y, por otra parte, entre valores y precios de producción, así como la igualdad de la suma de plusvalías y ganancias por una parte y de valores y precios de producción por la otra. Las hipótesis de una tasa de plusvalía constante y de una tasa de rotación del capital variable igual a 1 también podrían ser abandonadas; entonces no solamente los valores producidos y los precios de producción habrían cambiado como en el ejemplo del cuadro 9.3, sino también las plusvalías, las ganancias y la tasa media de ganancia, como se puede verificar fácilmente. Sin embargo, tal ejercicio está desprovisto de interés. Los ejemplos precedentes bastan para ilustrar el camino seguido por la transformación de la plusvalía en ganancia y de los valores en precios de producción que Marx presenta en *El capital*.

Cuadro 9.3

Sector	Capital constante invertido y consumido $C > c$ $C \quad c$		Capital variable invertido y consumido $V=v$	Plusvalía ($pv=100\%$) $pv=v$	Ganancia (g) $g_m '=22\%$ $g_m '(C+V)$	Valor producido $w=c+v+pv$	Precio de producción $c+v+g$
1	80	50	20	20	22	90	92
2	70	51	30	30	22	111	103
3	60	51	40	40	22	131	113
4	85	40	15	15	22	70	77
5	95	10	5	5	22	20	37
Total	390		110	110	110	422	422

1. Sólo lo sería en el caso de un sector cuya composición fuera igual a la composición media, o sea $C=78$ y $V=22$ en el ejemplo numérico de los cuadros 9.1 y 9.2. Entonces, tendríamos $pv=22=g$ y $c+v+pv=78+22+22=122=c+v+g$.

Tasa media de ganancia y precio de producción

En resumen, la transformación de la plusvalía en ganancia es sinónimo de formación de una tasa general de ganancia del conjunto del capital que actúa “como una *fuera social*” [K, VI, 246], y de distribución de la ganancia global entre capitales que no existen más que como fracciones del capital social y cuyos dividendos son proporcionales a su magnitud, independientemente de su composición. La masa total de plusvalía se reparte en ganancias, pero la plusvalía producida en un sector no revierte necesariamente al mismo sector en la forma de ganancia. La plusvalía producida en una esfera particular “es más importante para la ganancia media global del capital social, es decir para la clase capitalista en general, que directamente para el capitalista dentro de cada ramo de la producción en particular. Sólo lo es para éste en la medida en que la cantidad de plusvalor producido en su ramo interviene como codeterminante en la regulación de la ganancia media” [ibídem, 211]. En resumidas cuentas, cada capitalista individual produce tanto más para él cuanto más contribuya a aumentar la masa global de plusvalía a repartir entre todos los capitalistas.

Para realizar la ganancia media así constituida por este reparto proporcional de la plusvalía, las mercancías deben venderse a un *precio de producción* que difiere de su valor. El *precio de producción* es la suma del *coste de producción* como gasto de capital (c+v) y la *ganancia media* $g_m \cdot (C+V)$ que le corresponde al sector como resultado del reparto de la plusvalía social. La venta de las mercancías a su precio de producción es la que permite resolver la contradicción aparente de tasas de plusvalía iguales que coinciden con tasas de ganancia iguales aunque los capitales tengan composiciones orgánicas diferentes. El precio de producción, escribe Marx, es una “forma trasmutada del valor” [ibídem, 206, 220]. De igual manera que la ganancia es la forma necesaria con la que aparece la plusvalía, el precio de producción es la forma necesaria con la que aparece el valor en la producción capitalista en la que las mercancías son el producto de los capitales.

No deben confundirse *precio de producción* y *precio de mercado*. Aunque el precio de producción se desvíe del valor, esta desviación es de una naturaleza totalmente diferente de la que separa el precio de mercado del valor, como hemos analizado en el capítulo 1. En él se ha establecido la ley del valor en su forma general como ley de la producción mercantil en su marco más simple, aquel en el que se relacionan recíprocamente productores de mercancías por el único vínculo del intercambio. Allí, se ha comprendido el precio de mercado, expresión monetaria del valor de cambio, como una magnitud variable que fluctúa alrededor del eje de gravitación que es el valor. Cualquier desviación entre valor y precio se ha explicado como una situación de desequilibrio provocada por los mecanismos de reajuste de la oferta y la demanda así como de la distribución del trabajo social entre las diversas actividades, que finalmente tienden a cerrar la desviación hasta que ésta se abra de nuevo por nuevas perturbaciones del equilibrio. Cuando no consideramos ya la producción mercantil en general, sino la producción específicamente capitalista en la que las mercancías son producto de los capitales, la forma que adopta el valor (valor individual o valor de mercado, según las circunstancias analizadas sucesivamente en el capítulo 1), es el precio de producción, y este precio de producción es el eje de gravitación alrededor del cual oscila el precio de mercado.

La expresión “precio de producción” fue utilizada por Marx a continuación de Ricardo. Aparece por vez primera en sus escritos en sus *Teorías sobre la plusvalía* [TPV, II, 320] redactadas en 1861-1863 y publicadas por Karl Kautsky como libro IV de *El capital* de 1905

a 1910, después de la muerte de Engels ocurrida en 1895². En las *Teorías sobre la plusvalía*, al igual que en la célebre carta del 2 de agosto de 1862 en la que comunica a Engels su solución al problema de la transformación [CK, 94-100], todavía Marx utiliza esencialmente las expresiones “precio natural”, “costo de producción” o “precio de coste” (*cost-price*)³, “precio medio”, “precio de fábrica”, “precio corriente” que se encuentran en Adam Smith y en Ricardo. “Le hemos dado el nombre de precio de producción, escribe él en el libro III de *El capital*, [...] porque a la larga es la condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía de cada esfera de la producción en particular” [K, VI, 250]. El precio de producción es por tanto el precio que asegura la reproducción del sistema, el que permite recuperar las sumas adelantadas y realizar la ganancia media.

¿Una contradicción entre los libros I y III de *El capital*?

A primera vista, la formación de precios de producción que difieren de los valores parece contradecir la teoría del valor enunciada en el libro I de *El capital*. Esta es la conclusión que han sacado los críticos de Marx desde la publicación en 1894 del libro III y que más tarde se retomará en una impresionante cantidad de contribuciones, de entre las cuales, las principales se enumeran en el siguiente capítulo. Como la tendencia natural a la igualación de las tasas de ganancia por efecto de la competencia implica la venta de las mercancías a precios de producción diferentes de los valores, es esta ley y no la ley de intercambio en proporción a los valores-trabajo la que caracteriza el intercambio en la sociedad capitalista. A precios de producción iguales corresponden valores-trabajo diferentes, puesto que capitales de igual magnitud pero de composiciones diferentes ponen en funcionamiento distintas cantidades de trabajo. En consecuencia, los resultados a los que Marx llega en el libro III constituirían una contradicción flagrante con los que se habían establecido en el libro I. Al producir resultados inadecuados, la teoría del valor-trabajo debería ser abandonada en favor de la teoría de los precios de producción. ¿Es esto así?

Marx explica que, aunque por definición el precio de producción se desvía sistemáticamente del valor, de ello no deja de resultar que esté completamente determinado por él:

Aunque los precios de costo⁴ de la mayor parte de las mercancías difieran necesariamente de su valor y, por tanto, su ‘costo de producción’ tenga que diferir de la cantidad total de trabajo contenida en ellas, sin embargo, estos costos de producción y estos precios de costo no sólo se hallan determinados por el valor de las mercancías y confirman la ley del valor en vez de contradecirla, sino que, además, solamente sobre la

2. Inicialmente concebidas como un anexo al libro I de *El capital*, las *Teorías*, convertidas en el libro IV, constituyen la mayor parte de los manuscritos redactados por Marx de 1861 a 1863; el libro IV es el libro cuya redacción fue la primera en acabarse. Marx redactó a continuación en 1864-1865 los manuscritos del libro III publicado por Engels en 1894 y después la versión definitiva del libro I, único libro publicado en vida, en 1867. En cuanto a los manuscritos del libro II, lo esencial de ellos fue redactado en un período de once años, de 1867 a 1878; el libro II fue publicado por Engels en 1885, dos años después de la muerte de Marx.

3. El término “coste de producción” o “precio de costo”, en alemán *Kostpreis* o *Kostenpreis*, es utilizado por Marx en las *Teorías* en diferentes sentidos: en el de gastos de producción para el capital ($c+v$), en el de “costes de producción inmanentes” de la mercancía, es decir, como gasto de trabajo ($c+v+pv$), y en el de precio de producción ($c+v+g$). El sentido que nos interesa aquí es el último. Él escribe: “el precio que se requiere para la oferta de la mercancía, para que ésta exista, para que aparezca como tal mercancía en el mercado, es evidentemente su *precio de producción* o *precio de costo*” [TPV, I, 447-448, nota 35 y II, 320].

4. Marx utiliza aquí el término *cost-price*. Véase a este respecto la nota precedente.

base del valor y de su ley puede concebirse la misma existencia del costo de producción y del precio de costo, los cuales carecerían de sentido, serían absurdos sin esta premisa [TPV, III, 70].

¿De qué manera el valor determina el precio de producción? Marx ofrece sobre esto la siguiente explicación:

Puesto que el valor global de las mercancías regula el plusvalor global, mientras que éste, en cambio, regula el nivel de la ganancia media y por lo tanto de la tasa general de la ganancia [...] la ley del valor regula los precios de producción [K, VI, 228].

Sin el fundamento del valor, escribe Marx, la ganancia media es un promedio de nada, un valor puramente imaginario. La realización de la tasa media de ganancia es obra de la competencia entre capitales. Pero, si bien la competencia crea una tendencia a la *nivelación* de las tasas de ganancia particulares y a su alineamiento en torno a una tasa media de ganancia, ella no desempeña ningún papel en la determinación del *nivel* de esta tasa media que solamente depende de la relación entre la masa de plusvalía creada y el capital total invertido. *No es la competencia la que crea la ganancia, es la existencia de ganancia la que suscita la competencia entre los capitalistas*. La creación de una masa de ganancia para repartir es un requisito previo a la lucha por su reparto. Así, por encima de las rivalidades que les oponen, los capitalistas forman un frente unido, un bloque compacto en la defensa de sus intereses comunes, es decir, en la búsqueda de las mejores condiciones para la explotación en común de la fuerza de trabajo.

[...] cada capitalista individual, así como el conjunto de todos los capitalistas de cada esfera de la producción en particular, participan en la explotación de la clase obrera global por parte del capital global y en el grado de dicha explotación no sólo por simpatía general de clase, sino en forma directamente económica, porque [...] la tasa media de ganancia depende del grado de explotación del trabajo global por el capital global [...].

[...] los capitalistas, por mucho que en su competencia mutua se revelen como falsos hermanos, constituyen no obstante una verdadera cofradía francmasónica frente a la totalidad de la clase obrera [ibídem, 248 y 250].

La desviación sistemática del precio de producción en relación al valor no es una negación de la ley del valor, sino la expresión de la forma específica que ésta toma en la producción capitalista en la que se realiza, como escribe Marx, “solamente por su propia antítesis”. Una situación tal en la que la ley del valor parece contradicha es análoga a la que ya hemos encontrado en el capítulo 6 en la sección titulada “Reproducción ampliada”. Hemos podido ver cómo el desarrollo y la generalización de la producción mercantil en producción capitalista llevan al derrocamiento de la “ley de la apropiación” de la producción mercantil, cuyo principio fundamental es “la atribución exclusiva a cada trabajador de los productos de su trabajo”. Aunque parezca contradecir los principios de la producción mercantil, el intercambio entre trabajo asalariado y capital, por el cual el capital se apropia el trabajo de otro sin suministrarle equivalente, es el resultado del libre funcionamiento de la ley del intercambio entre

valores iguales. El carácter particular de la fuerza de trabajo, cuyo valor depende únicamente de sus costos de producción, pero cuyo valor de uso es el de crear valor, tiene como resultado que el intercambio entre el trabajador y el capitalista esté completamente basado en las leyes del intercambio, pero que simultáneamente las contradiga. La apropiación capitalista, que descansa en la ausencia de propiedad del trabajador, no es la negación de las leyes del intercambio; al contrario, es la expresión de su desarrollo último en la producción capitalista.

No puede sorprendernos el paralelismo entre estas dos situaciones en las que aparentemente se niega la ley del valor. Efectivamente, aquí nos encontramos con los componentes del doble escollo con el que había tropezado la economía política clásica, más precisamente la escuela de Ricardo de la que Marx analiza detenidamente la “degradación” en el capítulo 20 de las *Teorías sobre la plusvalía* [TPV, III, 58-211]. Este doble escollo se resume en:

1. La incapacidad de explicar cómo el intercambio de valores iguales implica sin embargo la producción de una plusvalía.
2. La incapacidad de explicar cómo la ley del intercambio entre mercancías de valores iguales puede ser conciliada con la existencia de una tasa media de ganancia que procura ganancias iguales a capitales iguales, cualquiera que sea la cantidad de trabajo que empleen; en otras palabras, la incapacidad de explicar que en la producción capitalista la venta de las mercancías se efectúa a precios de producción que difieren de los valores.

En realidad se trata de dos aspectos de un mismo problema. Como hemos visto, Marx ha resuelto el primero en el libro I de *El capital*; y acomete el segundo en el libro III.

Distribución del trabajo a través de los capitales

El valor, recordémoslo, no es una simple medida cuantitativa del tiempo de trabajo contenido en una mercancía. Lo es del trabajo en una forma social determinada, del trabajo abstracto repartido bajo el efecto de la ley de la igualación de las mercancías en el intercambio. Expresa el trabajo contenido en la mercancía no como un atributo de la mercancía aislada, sino como una porción del trabajo social repartido por medio del intercambio. En la producción capitalista, este reparto del trabajo pasa por el reparto de los capitales. He aquí una particularidad fundamental de esta ley general de la producción mercantil que es la ley del valor. En sus *Ensayos sobre la teoría del valor de Marx*, Isaak Rubin desarrolla este aspecto del método de *El capital* cuya incompreensión está en el origen de las críticas dirigidas a Marx [Rubin, (1928) 1974, 277-314]. “La tasa media de ganancia y el precio de producción, que son reguladores de la distribución del capital entre diversas ramas de la producción”, escribe él, “regulan indirectamente (mediante la distribución de capitales) la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción” [ibídem, 277].

Cuando se aborda la producción mercantil a partir de la relación más simple que la caracteriza, la que relaciona a los productores de mercancías, el intercambio de dos mercancías a su valor, es decir, de acuerdo a su contenido en trabajo, significa que la distribución del trabajo social está en equilibrio entre los dos sectores que producen estas mercancías. Si en la producción de uno u otro producto tienen lugar modificaciones en la productividad del trabajo, este equilibrio se perturba. El incremento o la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario implica una modificación de los valores de las mercancías y una nueva distribución del trabajo social. La productividad del trabajo actúa sobre la distribución del

trabajo (vivo y muerto o actual y pasado) por medio del valor. Si se aborda ahora la producción mercantil bajo relaciones más complejas, tales como las que existen en la producción capitalista, relaciones que se establecen no solamente entre productores de mercancías, sino también entre trabajadores asalariados y capitalistas así como entre capitalistas, la ley del valor y la distribución del trabajo que ella impulsa toman una forma diferente. El equilibrio entre los sectores es el de los capitales a la búsqueda de la mejor tasa de ganancia. En equilibrio, capitales de igual valor producen ganancias proporcionales a su magnitud. Como el equilibrio entre los sectores supone que los capitales de los diversos sectores reciben la ganancia media, este equilibrio se realiza si las mercancías se venden a su precio de producción. El precio de producción es el nivel de precio para el que no hay más transferencias de capitales entre los sectores. “Si el *valor-trabajo* corresponde al *equilibrio del trabajo* entre las diferentes esferas de la producción, el *precio de producción* corresponde al *equilibrio del capital* invertido en las distintas esferas” [ibídem, 283]. Por medio de esta distribución de capitales se realiza la distribución de equilibrio del trabajo, en función de las diferentes composiciones orgánicas de los diversos capitales, de manera que “*masas desiguales de trabajo que son activadas por capitales iguales se igualan entre sí*” [ibídem, 288]. Al ser el precio de producción de una mercancía la suma de sus costos de producción y de la ganancia media, y al ser función esta última de la tasa de plusvalía y del capital total, sus modificaciones están completamente determinadas por modificaciones de los valores de las mercancías (fuerza de trabajo y medios de producción) consumidas en su producción y en última instancia por los cambios de productividad en la producción de estas mercancías [K, VI, 261-263].

En varias ocasiones, Marx subraya el hecho de que los costos de producción de una mercancía no son en realidad la suma de los *valores* de las mercancías consumidas en su producción, sino la suma de sus *precios de producción*, puesto que se trata de mercancías que ellas mismas han sido producidas en las mismas condiciones capitalistas, en las que los capitales reciben la ganancia media en proporción a su magnitud [K, VI, 201-202, 207-208, 262]. Aquí tenemos un elemento al que los críticos de Marx han concedido una gran importancia como veremos en el capítulo siguiente. Se le ha reprochado transformar en precios de producción solamente a los “productos”, es decir, los valores de las mercancías producidas ($c+v+pv$) y continuar evaluando los “insumos” ($c+v$) en valores, en lugar de evaluarlos también a ellos en precios de producción. El hecho de que él haya vuelto en varias ocasiones sobre esta cuestión con la simple forma de notas complementarias demuestra que era completamente consciente de ello, pero que no consideraba necesario tenerla en cuenta explícitamente en su ilustración numérica de la transformación. “Para nuestra investigación presente, dice él, no es necesario investigar más detalladamente este punto” [K, VI, 208]. Esto nos da una indicación en cuanto al papel, a todas luces secundario, que tenía intención de conceder a la expresión numérica, incluso a una eventual formalización matemática, del paso del valor al precio de producción, es decir, a este preciso aspecto de su construcción teórica que, paradójicamente, ha sido juzgado como el más importante por la aplastante mayoría de sus críticos. A la luz de su método general, parece claro que su intención se limitaba a dar una somera ilustración numérica del importante problema subyacente, cuyo contenido de ninguna manera puede resumirse con su expresión cifrada. Cualquiera que fuera ella, más allá de todas las especulaciones a las que esta cuestión, por otra parte pertinente, ha podido dar lugar, subsiste la necesidad, aunque tanto los insumos como los productos deban ser expresados en precios de producción, de establecer una relación entre valores y precios de producción, una relación que no podría ser una simple relación cuantitativa.

La relación entre productividad del trabajo y distribución del trabajo por medio del valor, relación directa cuando se analiza la ley del valor en un primer nivel de abstracción, exige por tanto que se tengan en cuenta los “eslabones intermedios” que son el precio de producción y la distribución del capital cuando se la considera en el nivel de abstracción en el que las mercancías son explícitamente el producto de capitales.

El esquema:

productividad del trabajo/trabajo abstracto/valor/distribución del trabajo social

se sustituye entonces por el esquema más completo:

productividad del trabajo/trabajo abstracto/valor/precio de producción/distribución del capital/distribución del trabajo social.

El primer esquema representa un modelo más abstracto, más simplificado, de los fenómenos pero es indispensable para la comprensión de las formas más complejas de los fenómenos que se producen en la sociedad capitalista. Si limitáramos el alcance del análisis a los eslabones intermedios que son visibles en la superficie de los fenómenos en la economía capitalista, o sea el precio de producción y la distribución del capital, nuestro análisis sería incompleto en ambas direcciones, al comienzo y al final. Tomaríamos el precio de producción [...] como punto de partida. Pero si se explica el precio de producción en términos de los costos de producción, simplemente referimos el valor del producto al valor de sus componentes, esto es, no salimos de un círculo vicioso. La ganancia media queda sin explicar, al igual que su volumen y sus cambios. Así, el precio de producción sólo puede ser explicado por cambios en la productividad del trabajo o en el valor-trabajo de los productos [Rubin, (1928) 1974, 278, 309].

No hay dos teorías separadas y pretendidamente contradictorias en Marx, una teoría del valor elaborada en el libro I y una teoría de los precios de producción elaborada en el libro III, y cuyo objetivo se limitaría al establecimiento de las proporciones cuantitativas de intercambio entre mercancías. La teoría del valor en Marx es una teoría de las relaciones sociales y de su papel regulador en la distribución del trabajo social. Es una teoría de la producción mercantil en general. El mecanismo de distribución del trabajo social del que ella da cuenta simplemente adopta una forma que varía según se considere la producción mercantil simple o la producción capitalista. En este sentido, “la teoría del valor-trabajo es un fundamento necesario de la teoría del precio de producción, y ésta es un desarrollo necesario de la teoría del valor-trabajo” [ibídem, 306].

La ley del valor, una ley de la producción capitalista

Es necesario insistir en el hecho de que el método marxista de análisis de la sociedad mercantil tiene sucesivos grados de abstracción de modo que cada uno de ellos es un componente necesario para la progresión del análisis, es un paso integrado que tiene como único objetivo la comprensión de la sociedad capitalista madura. Por consiguiente, hay que rechazar las interpretaciones que pretenden reducir la teoría del valor a una teoría de la producción mercantil precapitalista y que consideran la teoría del precio de producción

como una teoría distinta que sería “la” teoría explicativa de las relaciones de intercambio en la producción capitalista. Numerosos comentaristas de *El capital* se han apoyado en este punto de vista para poner en cuestión la validez lógica del método de Marx, reprochándole el querer establecer para la economía capitalista leyes que haría derivar de leyes que solamente serían válidas para otro tipo de sociedad, históricamente anterior a la sociedad capitalista, en una palabra, leyes de la producción mercantil simple. Algunos pasajes de los escritos de Marx han podido dar pie a tal interpretación, como éste:

El intercambio de mercancías a sus valores o aproximadamente a sus valores requiere un estadio muy inferior al intercambio a precios de producción, para el cual es necesario determinado nivel de desarrollo capitalista [K, VI, 224].

Pero inmediatamente Marx hace seguir a esta frase la siguiente precisión:

Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que rige su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios; cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias [ibídem, 224].

La interpretación del valor como un regulador del intercambio únicamente en las sociedades precapitalistas fue desarrollada por Engels en el *Apéndice y notas complementarias al tomo III de El capital* que publicó en 1895 en la revista *Die neue Zeit* y que se anexó posteriormente al libro III después de su Prólogo de 1894. Engels escribe que la ley del valor fue económicamente válida durante un período que se extiende desde el principio del intercambio hasta el siglo XV de nuestra era, o sea, durante un período de 5.000 a 7.000 años [K, VIII, 1137]. La interpretación de Engels encontró numerosos adeptos, pero también numerosos oponentes. El propio Marx, en un pasaje de las *Teorías sobre la plusvalía* en el que critica las tesis de Adam Smith y de Robert Torrens (1780-1864), rechaza claramente esta interpretación que ve a la ley del valor como una ley de la economía precapitalista, pero no como una ley de la economía capitalista, cuando es precisamente con el desarrollo capitalista y sobre la base de esta producción específica cuando el producto llega a revestir universalmente la forma de la mercancía, cuando la propia fuerza de trabajo se convierte en una mercancía [TPV, III, 62]. Exactamente las mismas consideraciones se encuentran en el “Fragmento de la versión primitiva de la *Contribución a la crítica de la economía política*”, en lo que concierne a la “ley de apropiación” de la producción mercantil, que no podría ser vista como una ley cuya validez quedara restringida a “la Edad de Oro [precapitalista], en la que aún no existía *propiedad alguna*” [Contrib., Fragmento, 229]. Por el contrario, es en el corazón de la producción capitalista, generalización de la producción mercantil, donde se despliega plenamente la ley de la apropiación, con la forma específica que ella asume entonces, la del derrocamiento de la ley general de apropiación de la producción mercantil, como acaba de ser recordado en la sección precedente. En realidad, toda la lógica del método de *El capital* conduce a la comprensión de la teoría del valor como una teoría cuyo papel es el de contribuir a dilucidar el funcionamiento de la economía mercantil madura, es decir, de la sociedad capitalista que Marx designa como la “sociedad del valor de cambio desarrollado” [ibídem, 229]. La relación de intercambio simple que se establece entre productores de mercancías

ha precedido históricamente a la producción capitalista, pero alcanza su pleno desarrollo en la sociedad capitalista. Como escribe Roman Rosdolsky, “sólo entonces también la ley del valor-trabajo puede salir de la forma embrionaria que poseía en condiciones precapitalistas, convirtiéndose en una determinación que abarque la totalidad de la producción social y la regule” [(1968) 1978, 206]. De ahí su importancia como fundamento de la comprensión de esta sociedad.

La cuestión no es saber si, a lo largo de la historia, antes del surgimiento del capitalismo, los productos se intercambiaban proporcionalmente a los gastos de trabajo necesarios para su producción; como sabemos, cualesquiera que sean, tiempo de trabajo y valor, no son una misma y única cosa y no pueden ser confundidos. Por el contrario, la cuestión que se plantea es la de la pertinencia teórica del valor para el estudio del capitalismo, es decir, la de su función social como regulador de la distribución del trabajo, función que él solamente lleva a cabo a gran escala y de manera específica, por medio de la distribución de los capitales, en una economía mercantil desarrollada [Rubin, (1928) 1974, 312-313]. Únicamente desde esta perspectiva es desde la que hay que comprender a Marx cuando escribe que “es totalmente apropiado considerar los valores de las mercancías no sólo teóricamente, sino también históricamente, como el *prius* [lo previo, el antecedente] de los precios de producción” [K, VI, 224]. En su *Introducción a la crítica de la economía política* de 1857, explica que el método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto no es para el pensamiento más que la manera de apropiarse de lo concreto, pero que de ninguna manera se encuentra ahí el proceso de la génesis de lo concreto mismo [G, I, 22]. La forma de proceder del pensamiento abstracto, precisa él, puede corresponder o no al proceso histórico real. “aunque la categoría más simple haya podido existir históricamente antes que la más concreta, en su pleno desarrollo [...] ella puede pertenecer sólo a una forma social compleja” [ibídem, 24]. Las categorías del trabajo en general y del valor de cambio son la ilustración de ello⁵.

La teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no son teorías de dos tipos diferentes de economía, sino de la misma economía capitalista considerada en dos niveles diferentes de abstracción científica. La teoría del valor-trabajo es una teoría de la economía mercantil simple, no en el sentido que explica el tipo de economía que precedió a la economía capitalista, sino en el sentido que sólo describe un aspecto de la economía capitalista, a saber, las relaciones de producción entre productores de mercancías características de toda economía mercantil [...]. La teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción difieren una de otra no como teorías diferentes que tienen vigencia en diferentes períodos históricos, sino como difiere una teoría abstracta de un hecho concreto, como dos grados de abstracción de la misma teoría sobre la economía capitalista. [...] La teoría del precio de producción supone, además, relaciones de producción entre capitalistas y obreros, por un lado, y entre diversos grupos de capitalistas industriales, por el otro. [Rubin (1928) 1974, 309-310, 314].

El paso dialéctico del valor-trabajo al precio de producción, de la producción mercantil a la producción capitalista, es por tanto un proceso completamente distinto al de una “deducción histórica” que consistiría en hacer derivar una ley de la economía capitalista de una ley que solamente sería válida para una economía precapitalista. Es un método que

5. Véanse a este respecto las secciones de la Introducción tituladas “El papel de la abstracción” y “Desarrollo lógico y desarrollo histórico”.

consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto, cuyo objetivo es el de comprender lo concreto que es la realidad capitalista a partir de la determinación abstracta fundamental de toda economía mercantil que es el valor. Para llegar al fenómeno, es necesario captar la esencia. El movimiento de numerosos capitales particulares en competencia recíproca sólo puede ser explicado a partir del capital en general; los límites del capital considerado como un todo fijan los de los capitales particulares. La confusión entre estos niveles de abstracción es, explica Marx, lo que ha llevado a Adam Smith a ver el valor de las mercancías en la producción capitalista como si estuviera determinado por la suma de los costos de producción, es decir, de los salarios, las ganancias y la renta, y conceder validez a la teoría del valor-trabajo solamente para el período precapitalista. Smith no comprendió la necesidad de explicar las categorías concretas de salario, ganancia y renta, que son los datos que deben tener en cuenta los capitalistas individuales en el establecimiento de sus precios, a partir de las categorías abstractas de valor y de plusvalía que son las del capital en general. Los análisis en términos de valor y en términos de costes de producción no se oponen. Corresponden a diferentes niveles de abstracción. Ignorar la consideración del primer nivel, la del valor, deja sin explicar las categorías del segundo nivel, la de los costos de producción, y obliga a suponer la existencia de tasas “naturales” del salario, de la ganancia y de la renta. Por otra parte, impide comprender, como Ricardo sacó a la luz en el debate sobre las leyes cerealeras proteccionistas (*Corn laws*) de principios del siglo XIX en Inglaterra, que un aumento de los precios de los productos agrícolas, que implica un aumento del valor de la fuerza de trabajo, provoca un descenso de las ganancias y por consiguiente tiene una incidencia negativa en la acumulación del capital. Este conflicto de intereses entre las clases en la distribución del producto social, como las consecuencias a las que da lugar y que son evidenciadas por la ley del valor y el análisis del capital en general, de ninguna manera se deducen únicamente del análisis de los costes de producción que tienden a describir cómo los capitalistas individuales establecen sus precios ajustándolos a los aumentos de costes, y añadiéndoles una ganancia considerada normal⁶.

Por tanto, es esencial identificar en primer lugar los elementos de orden general que determinan el sistema en su conjunto y que delimitan así el marco que se impone a los capitalistas individuales. Las condiciones de la formación de una tasa media de ganancia deben existir primero sobre la base de los valores para que ésta intervenga en la distribución de las ganancias entre los capitales y en la formación de los precios de producción. La economía política, en su forma más acabada, la que se encuentra en Ricardo, había establecido correctamente que los precios de las mercancías, en la medida en que en la producción capitalista dependen de una tasa media de ganancia, deben diferir de los valores. Pero no sabía explicar la formación de esta tasa de ganancia y confundía las categorías de ganancia y de plusvalía que corresponden a diferentes niveles de abstracción; efectivamente, para Ricardo la ganancia es indistintamente un descuento sobre el producto del trabajador (una plusvalía) y una retribución que revierte al capital a cambio de su contribución a la producción (una ganancia). De ahí la crítica de Marx que le reprocha ignorar los “eslabones intermedios” necesarios sin los cuales es imposible construir la teoría de la economía capitalista a partir del valor-trabajo [TPV, II, 153-154]. Él describe las tentativas de una construcción directa en esta vía como esfuerzos vanos para hacer coincidir por la fuerza y directamente las relaciones concretas con la relación simple de valor.

6. Véanse las consideraciones a este respecto en la sección del capítulo 1 titulada “Teorías objetivas y subjetivas del valor”.

Allí donde Ricardo, limitado por su método, veía un enigma irresoluble entre valor-trabajo y precio de producción, Marx demuestra que la ley del valor es una ley de la producción capitalista, ley que no puede manifestarse más que por la existencia de precios de producción diferentes de los valores. Para Marx, valor y precio de producción son categorías que corresponden a diferentes niveles de abstracción y cuyos contenidos explicativos son por eso mismo diferentes. El valor representa el tiempo de trabajo incorporado en la mercancía en la medida en la que este tiempo de trabajo es socialmente necesario y en la medida en que el proceso de intercambio ha hecho de ella una fracción del conjunto del trabajo social repartido. Pero las mercancías solamente forman parte del producto social en tanto productos de capitales individuales privados que se distribuyen entre las actividades de producción a la búsqueda de la mejor ganancia y asegurando simultáneamente la distribución del trabajo; por tanto, su venta debe realizarse a unos precios de producción tales que proporcionen a cada capital una tasa de ganancia igual a la de cualquier otro capital.

El paso del valor al precio de producción es la operación lógica que resulta del paso del nivel de abstracción del capital en general al de los capitales particulares, en el que la realidad capitalista está considerada en sus aspectos concretos, en un nivel de complejidad más elevada. Vacuada de su contenido, esta operación ha sido reducida por innumerables críticos y comentaristas de Marx a una “transformación” matemática de los valores a precios de producción tomando como punto de partida y “corrigiendo” el ejemplo numérico utilizado por Marx en *El capital*, cuando este ejemplo tenía como único objetivo ilustrar de forma resumida la cuestión estudiada y de ninguna manera pretendía establecer alguna fórmula de cálculo de los precios de producción, magnitudes que responden al nivel de abstracción de los capitales particulares, a partir de los valores, es decir, magnitudes no directamente observables y que responden a otro nivel de abstracción, el del capital en general. El capítulo siguiente está dedicado a un análisis de los debates a los que ha dado lugar esta etapa fundamental del camino seguido por *El capital* que es el paso dialéctico del valor al precio de producción.

2. LA GANANCIA DEL CAPITAL DE CIRCULACIÓN

La transformación de la plusvalía en ganancia de la que se ha tratado en la sección precedente es la primera etapa del análisis del proceso global de la transformación de la plusvalía en ganancia industrial, comercial y financiera, en interés y en renta. Ella solamente se apoya en la distribución de la plusvalía entre las diversas fracciones del capital productivo o capital industrial, definido en el capítulo 8 como “el único modo de existencia del capital en el cual no sólo la apropiación de plusvalor [...] sino al mismo tiempo su creación, es función del capital” [K, IV, 62]. Las otras fracciones del capital que son el capital comercial y el capital financiero han sido voluntariamente ignoradas de tal modo que en un primer momento el análisis sólo se basa en esta fracción del capital que está directamente asociada a la *creación* de la plusvalía. Ahora es necesario pasar a la segunda etapa, la de la participación del conjunto de los componentes del capital en la *apropiación* de la plusvalía.

Ganancia comercial

En el capítulo 8, en el que el capital se ha considerado como capital en general, hemos

visto que a lo largo de su proceso circulatorio, él adopta sucesivamente las formas de capital dinerario, capital productivo y capital mercantil, o de capital productivo y capital de circulación, al ser el capital productivo su modo de existencia en la fase de producción o de *creación de valor* y el capital de circulación su modo de existencia en la fase de circulación, fase a lo largo de la cual tienen lugar simples *conversiones de la forma del valor*, de la forma mercancía a la forma dinero y a la inversa. En este estadio del análisis, capital productivo y capital de circulación son dos modos de existencia diferentes del mismo capital. Para cada capitalista que efectuara el conjunto de las operaciones de producción y venta, estos modos corresponderían a las fracciones reales del capital invertido en estas distintas operaciones. Cuando esta función del capital dedicado a las operaciones de circulación se convierte en autónoma, cuando es apropiada por una categoría de capitalistas y se convierte así, en el marco de la división del trabajo, en la función específica de un capital particular, “el capital mercantil se convierte en capital dedicado al tráfico o comercio de mercancías” [K, VI, 344], diferenciándose del capital industrial para constituirse en capital autónomo ante él. La venta de las mercancías ya no está asegurada por el propio productor-vendedor, sino que se convierte en la función específica de un agente especial que actúa en la circulación. En adelante es indirectamente, por medio de una persona distinta, como la mercancía lleva a cabo su conversión definitiva en dinero.

A la operación de venta M-D que realizaba el capital industrial actuando solo en el ciclo de su reproducción, le sustituye la operación D-M-D', es decir, la compra y la venta de la misma mercancía por el capital comercial con vistas a su propia fructificación. Pero, ¿dónde se encuentra la fuente de esta fructificación? El capital comercial es un capital cuyo campo de acción es la esfera improductiva de la circulación, en las que sólo se producen modificaciones en la forma de valor, sin creación de nuevo valor. No solamente esta fase no es creadora de valor, sino que cuanto más se extiende, más restringida queda la plusvalía producida. Cuanto más elevada sea la fracción del capital social que se dirige hacia la circulación, más se limita la que se invierte en la esfera productiva, creadora de plusvalía.

Si en la venta de la mercancía producida se realiza un plusvalor, ello ocurre porque ese plusvalor ya existe en ella [...] Si la venta y la compra de mercancías [...] por parte de los propios capitalistas industriales no son operaciones que crean valor o plusvalor, es imposible que se conviertan en tales operaciones por el hecho de que en lugar de aquellos sean otras las personas que las llevan a cabo. Además, si la parte del capital social global [...] no crea valor ni plusvalor, no podrá adquirir dichos atributos si en lugar del capitalista industrial es otro sector de capitalistas el que lo lanza constantemente a la circulación para que desempeñe las mismas funciones [ibídem, 358, 361 y 362].

En apariencia, escribe Marx, la ganancia comercial está constituida de un simple aumento del precio de las mercancías por encima de su valor, más precisamente por encima de su precio de producción: el capitalista comercial vende las mercancías a un precio superior al que ha pagado al capitalista industrial y cobra este excedente sobre su valor “real”; “en una palabra, vendiéndolas más caras de lo que son” [ibídem, 364]. Pero esto no es más que una apariencia como lo ilustra el ejemplo siguiente [ibídem, 365-367]. Supongamos que el capital industrial adelantado sea de $C=720$ y $V=180$, que la tasa de plusvalía sea del 100% y la tasa de rotación del capital igual a 1. El valor del producto total (o su precio de producción, puesto que se trata de cantidades globales) es $c+v+pv=720+180+180=1.080$, y la tasa de

ganancia del conjunto del capital industrial es $g' = pv/(C+V) = 180/900 = 20\%$. Supongamos ahora que un capital comercial de 100 se añade al capital industrial de 900 y que este capital sirve únicamente de adelanto para la compra de las mercancías de cara a su reventa⁷. En otros términos, de momento hacemos la hipótesis de que no hay inversión en la compra de medios de circulación (equipamiento, instalaciones) y en la contratación de empleados de comercio: el capitalista comercial trabaja solo y sin equipamiento. El capital comercial, invertido en la esfera improductiva de la circulación, no participa en la creación de la plusvalía, pero, como capital, solamente existe para fructificar y solamente se invierte en la circulación en la medida en que obtiene la misma ganancia que cualquier otro capital invertido en otra parte de la economía. El capital no tiene preferencia *a priori* por tal o cual sector, industrial, comercial o financiero, y se desplaza de uno a otro a la búsqueda de la mejor rentabilidad. Si bien el capital comercial no participa en la creación de la fuente de la ganancia que es la plusvalía, él sí participa en su apropiación. En tanto que fracción del capital total, entra en la formación de la tasa media de ganancia e influye así en la distribución de la plusvalía aunque no participe en su producción. Como la plusvalía total sigue siendo igual a 180, pero el capital total (industrial y comercial) es de 1.000 (900+100), la tasa media de ganancia es del 18% y no ya del 20% como era el caso en ausencia de capital comercial.

Las partes de la plusvalía total que revierten al capital industrial y al capital comercial en la forma de ganancia son proporcionales a sus tamaños respectivos, o sea 9/10 y 1/10. Por tanto, la ganancia industrial es de 162 y la ganancia comercial de 18. El precio al que los capitalistas industriales venden sus mercancías a los vendedores o capitalistas comerciales es por consiguiente $c+v+pv = 720 + 180 + 162 = 1.062$. Al añadir su ganancia de 18 al precio que pagan a los industriales, los comerciantes venden las mercancías a sus precios de producción de 1.080⁸. Si para el comerciante hay un excedente del precio de venta respecto al precio de compra o precio al por menor respecto al precio al por mayor, es porque el industrial ha cedido las mercancías al comerciante a un precio inferior a su precio de producción.

Así como el capital industrial sólo realiza ganancia que ya se halla dentro del valor de la mercancía en calidad de plusvalor, así también el capital comercial realiza ganancia sólo porque no todo el plusvalor o ganancia está realizado aún en el precio de la mercancía realizado por el capital industrial. De esta manera, el precio de venta del comerciante se halla por encima del precio de compra, no porque aquél se halle por encima del valor total, sino porque éste se encuentra por debajo del mismo [ibídem, 367-368].

Del hecho de que el capital comercial participe en la distribución de la plusvalía sin participar en su producción se deriva una disminución de la tasa de ganancia general, que es tanto mayor cuanto más importante sea la parte que el capital comercial constituya del capital total.

En general, el capital adelantado por el capitalista comercial no consiste únicamente en

7. Esto implica que el capitalista comercial obtiene del capitalista industrial un crédito para la mayor parte de las mercancías adquiridas, crédito que será reembolsado una vez efectuada la venta.

8. El precio de producción así definido como la suma de los costos de producción o gastos de reproducción del capital consumido ($c+v$), de la ganancia industrial y de la ganancia comercial, es lo que Marx designa como el "precio de producción real", que él distingue del precio de producción en sentido estricto, aquel al que el capitalista industrial vende su mercancía al capitalista comercial y que se define como la suma de los costes de producción y solamente la ganancia industrial [ibídem, 367].

la suma de dinero necesario para comprar las mercancías del capitalista industrial, suma que recuperará aumentada con una ganancia por la reventa de las mercancías al consumidor final a su precio de producción, y del que Marx escribe que, adelantando esta suma, el vendedor “no hace más que anticipar el pago por parte de dicho consumidor definitivo” [ibídem, 370]. Además de este capital dinerario, el capitalista comercial debe adelantar un capital adicional (constante y variable) para la compra de medios de circulación (instalaciones, equipamiento, mano de obra). Se trata de gastos que han sido designados en el capítulo 8 como gastos de circulación. Una parte de estos gastos consisten en capital circulante cuyo valor entra íntegramente en el precio de la mercancía. Los otros consisten en consumo de una parte del capital fijo cuya fracción de valor correspondiente al desgaste se transmite también a la mercancía. Por consiguiente, al estar en presencia de gastos de circulación “es claro que el excedente del precio de venta por encima del precio de compra no representa solamente ganancia” [ibídem, 363]. Por el contrario, el capital, constante y variable, adelantado para la compra de los medios de circulación y la contratación de empleados de comercio no crean valor, como tampoco las sumas anticipadas para la compra de las mercancías de cara a su reventa y por las mismas razones. Pero, como ellas, en tanto que fracción del capital total adelantado, él entra en la formación de la tasa general de ganancia; cuanto mayor sea su peso en el capital total, más aminorada se encuentra la tasa media de ganancia.

En el ejemplo precedente, supongamos que, además del capital dinerario de 100 adelantado para la compra de las mercancías con vistas a su reventa, se adelante un capital adicional de 200 para la compra de medios de circulación y la contratación de mano de obra. El capital total es entonces $900+100+200=1.200$. Al seguir siendo la plusvalía total de 180, la tasa media de ganancia es del 15%. Con esta tasa, la ganancia que revierte al capital industrial de 900 es de 135 y la que revierte al capital comercial de 300 es de 45, de modo que la suma de ganancias $135+45=180$ es igual a la plusvalía total. El capitalista industrial vende sus mercancías a un precio de $c+v+pv=900+135=1.035$. El capitalista comercial le añade sus gastos de circulación de 200 que deben ser reemplazados por los productos de la venta y su ganancia de 45; por tanto, su precio de venta es de $1.035+200+45=1.280$.

Como hemos visto, el precio de producción es el precio que asegura la reproducción del conjunto del capital, el que permite recuperar las sumas adelantadas (el capital constante y variable consumido) y realizar la ganancia media. La reproducción de la totalidad del capital social incluye la reproducción de la fracción que es requisada de ella para realizar las operaciones comerciales que no entran en el proceso de valorización del capital, fracción que “debe reproducirse constantemente para esos fines” [ibídem, 374]. El conjunto del capital consumido, tanto su fracción improductiva como su fracción productiva, debe ser reemplazada a partir del valor de las mercancías producidas.

Siguiendo en el mismo ejemplo numérico, si el capitalista industrial efectuara él mismo todas las operaciones, incluida la venta, y dedicara a este fin un capital de circulación equivalente al que adelanta el capitalista comercial, entonces el capital total que adelantaría para sus operaciones industriales y comerciales sería de $900+300=1.200$ ⁹. La plusvalía total sería todavía de 180 puesto que el capital adelantado para sus operaciones comerciales, tanto en

9. Su capital de 300 invertido con fines comerciales comprendería el capital de 200 destinado a la compra de medios de circulación y a la contratación de mano de obra. Al contrario que el capitalista comercial, evidentemente él no tendría que adelantar un capital dinerario de 100 para comprar las mercancías cuya comercialización él asegurará. Pero se puede suponer que sí tendrá que adelantar esta suma para la compra de nuevos medios de producción hasta que la venta de sus mercancías en circulación reconviertan a éstas en capital dinerario.

su parte variable como en su parte constante, es el equivalente de un capital constante al no crear la circulación ningún valor. Por tanto, la tasa de ganancia sería todavía del 15%, de suerte que la ganancia obtenida por el capital industrial sería de 180 (15% de 1.200), igual a la plusvalía. El precio de venta que permite obtener la ganancia de 180 y recuperar los gastos de producción (900) y de circulación (200) sería, como en el caso en el que las operaciones comerciales son objeto de una actividad autónoma, de $900+200+180=1.280$. Ni que decir tiene que, en la práctica, si la actividad comercial se ha desarrollado a lo largo de la historia como una actividad autónoma, es porque ella ha permitido realizar más efizcamente las operaciones de venta centralizándolas y reduciendo sus costes; una representación adecuada de este estado de cosas está ausente de la ilustración numérica que precede, cuyo objetivo es el de ilustrar el paralelismo de las dos situaciones.

Al ser improductivo el capital comercial, se puede preguntar ¿cuál es el papel de los salarios del comercio en la fructificación de este capital que les contrata? En primer lugar, es necesario recordar, como hemos visto en el capítulo 8¹⁰, que el trabajo asalariado del comercio, como el de la industria, es comprado por el capital de su empresario y no por su ingreso. Por el contrario, se distingue del trabajo empleado por el capital industrial en que está operando en la esfera de la circulación en la que no se crea valor alguno. Por consiguiente, para el capital en su conjunto es trabajo improductivo. Pero, si bien el comerciante, al contrario que el industrial, no se enriquece mediante un descuento sobre el salario¹¹, sin embargo sí es el trabajo de sus asalariados el que le permite apropiarse de una parte de la plusvalía. Aunque ellos no producen plusvalía directamente, escribe Marx, sí producen directamente la ganancia para su empleador. En este sentido, precisa él, los desembolsos necesarios para cubrir los gastos de circulación son para este capital una inversión productiva. De igual manera, el trabajo comercial que compra el capital comercial “*para él* también es directamente productivo” [ibídem, 386 y 377; las cursivas son mías, LG]. Marx expresa en los términos siguientes las modalidades de fructificación peculiares de cada una de las dos categorías de capital:

Exactamente tal como el capital industrial obtiene ganancias al vender el trabajo que se encierra en las mercancías y realizado en ellas, a cambio del cual no ha pagado un equivalente, así las obtiene el capital comercial al no pagar por completo al capital productivo el trabajo impago que hay dentro de la mercancía [...] mientras que al vender las mercancías se hace pagar esa parte existente aun dentro de ellas, y que él mismo no ha pagado. La relación del capital comercial para con el plusvalor es diferente a la que guarda con éste el capital industrial. Este último produce el plusvalor por apropiación directa de trabajo ajeno impago. El primero se apropia de una parte de este plusvalor haciendo que el capital industrial le transfiera esa parte [ibídem, 376].

El capital comercial es improductivo; no produce valor ni plusvalía, “al menos directamente”. Sin embargo, ni que decir tiene que indirectamente ayuda a incrementar la plusvalía producida por el capital industrial al contribuir a reducir los gastos de circulación gracias

10. En la sección titulada “El trabajo improductivo de la circulación”.

11. Precisamente en el caso simple descrito anteriormente, en el que el capital comercial consiste exclusivamente en capital dinerario adelantado para comprar las mercancías del capitalista industrial, hemos visto que, contrariamente al capitalista industrial, “para participar en la masa del plusvalor, para valorizar su adelanto como capital, el capitalista comercial no necesita, por lo tanto, emplear obreros asalariados” [ibídem, 372].

al control a gran escala de las actividades comerciales y la utilización intensiva de su mano de obra, al igual que estimulando la extensión del mercado y la división del trabajo entre capitalistas y de ese modo la productividad del capital industrial.

Para concluir esta sección sobre el capital comercial, es interesante constatar que estos desarrollos teóricos confirman la relación contradictoria entre orden lógico y orden histórico de la que se ha tratado en la Introducción¹². El orden lógico según el cual las categorías económicas deben ser estudiadas y comprendidas no es aquel en el que ellas han sido históricamente determinantes. Por el contrario, está determinado por las relaciones que existen en la sociedad capitalista desarrollada y este orden es el inverso del que parece ser su orden natural o su orden de sucesión a lo largo de la historia.

En el desenvolvimiento del análisis científico, la formación de la tasa general de ganancia aparece como si dimanara de los capitales industriales y de su competencia, y sólo más tarde será enmendada, complementada y modificada en virtud de la injerencia del capital comercial. En el curso del desarrollo histórico, las cosas ocurren exactamente a la inversa. El capital comercial es el primero en determinar los precios de las mercancías más o menos según sus valores, y es en la esfera de la circulación, mediadora del proceso de reproducción, donde primero se forma una tasa general de ganancia. (Originalmente, la ganancia comercial es la que determina la ganancia industrial¹³). Sólo una vez que se ha impuesto el modo capitalista de producción y que el propio productor se ha convertido en comerciante, se reduce la ganancia comercial a la parte alícuota del plusvalor global que corresponde al capital comercial en cuanto parte alícuota del capital global ocupado en el proceso social de la reproducción [ibídem, 368-369].

Interés y ganancia financiera

Tras el capital industrial y el capital comercial, llegamos a esta tercera categoría que es el capital financiero, categoría que Marx llama el capital “que devenga interés”. En este capital, escribe él, “la relación de capital alcanza su forma más enajenada y fetichista. Tenemos aquí D-D', dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos” [K, V, 499]. El dinero parece transformarse, sin actividad productiva real, en una suma de dinero mayor. En el caso del capital comercial, teníamos D-M-D' y si el dinero, a primera vista, parecía provenir de la circulación, esta ilusión se originaba en una actividad tangible de compra y de reventa de una mercancía. En el caso del capital que devenga interés y de la expresión D-D' que describe su movimiento, el dinero parece multiplicarse sin pasar por tal proceso. En realidad, aunque estén ocultados los vínculos de dependencia, el origen del interés es la actividad real de producción de valores. En la producción, como en la circulación de las mercancías, los capitalistas industriales y comerciales, o “capitalistas activos” como Marx los designa, deben, a cambio del financiamiento que obtienen de los bancos y otros organismos financieros, ceder a los prestamistas de dinero intereses, que necesariamente proceden de la deducción de sus ganancias. El interés no es sino una parte de

12. Véase la sección titulada “Desarrollo lógico y desarrollo histórico”.

13. La frase entre paréntesis no aparece en la versión en español. Procede de la versión en francés utilizada por el autor: Éditions sociales, París, 1969, tomo VI, pp. 297-298.

las ganancias a la que los capitalistas industriales y comerciales deben renunciar para obtener el financiamiento necesario para sus operaciones. La fuente del interés es la ganancia, más precisamente la plusvalía global de la que procede la ganancia.

Volvamos al ejemplo numérico de la sección precedente en el que hemos supuesto un capital industrial de 900 y un capital comercial de 300, de los que 100 son adelantados para la compra de mercancías a revender y 200 son empleados en gastos de circulación. Al ser la plusvalía global de 180, la tasa media de ganancia era $g' = 180/1.200 = 15\%$. Supongamos ahora que para el financiamiento de una parte o de la totalidad de este capital de 1.200, considerado como un capital único con sus fracciones industrial y comercial, deben ser pagados intereses de 30. Estos intereses proceden de la deducción de la plusvalía o de la ganancia total de 180, que queda reducida así a 150. Por tanto, la nueva distribución de la plusvalía es de 150 en la forma de ganancia (a repartir entre el capital industrial y el capital comercial en proporción a sus magnitudes respectivas) y de 30 en la forma de interés. La tasa media de ganancia se encuentra así reducida a $g = 150/1.200 = 12,5\%$. Supongamos también que el financiamiento a cambio del cual se abonan los intereses es suministrado por un capital bancario o financiero de 160¹⁴ y que, en contrapartida a sus ingresos de 30 en concepto de interés, este capital exige gastos de 10. Su ganancia es entonces de 20 y en estas condiciones su tasa de ganancia es igual a la tasa media de ganancia del 12,5% (20/160). Al no tener el capital ninguna preferencia por tal o cual sector, esta ilustración cuyas cifras son elegidas con propiedad refleja el hecho de que el capital financiero, como las otras fracciones del capital social, participa en la igualación de las tasas de ganancia. El capital total de la economía (industrial, comercial y financiero) es de $900 + 300 + 160 = 1.360$. Con la tasa media de ganancia del 12,5%, las ganancias respectivas de las tres categorías de capital son 112,50, 37,50 y 20 con una ganancia total de 170. La diferencia de 10 que separa este total de la plusvalía de 180 es la parte del interés que no consiste en ganancia financiera. En resumen, la masa de plusvalía se distribuye en ganancia industrial y comercial (o “ganancia del empresario”, de acuerdo a la expresión que utiliza Marx) y en intereses, de los que una parte corresponde a la ganancia financiera.

Para precisar más el vínculo entre interés, ganancia financiera y participación de la ganancia financiera en la formación de la tasa media de ganancia, supongamos que el capital financiero es de origen bancario y recordemos que el doble fundamento de la actividad bancaria es:

- la diferencia entre el tipo de interés a la que se acuerdan los préstamos por los bancos y el tipo de interés que ellos abonan a sus acreedores, es decir, a los depositantes;
- la diferencia entre el capital prestado por los bancos y su capital propio, al ser siempre éste solamente una fracción del primero.

A modo de ilustración, supongamos que todos los activos de un banco son préstamos a un interés de valor K , y que su pasivo está constituido exclusivamente por su capital propio con un valor k y por los depósitos de sus clientes ($K - k$). Supongamos también que la tasa a la que el banco presta es i_M y la tasa, inferior a i_M , a la que remunera los depósitos es i_m . Si suponemos que $K = 1.200$ y $k = 160$, que $i_M = 10\%$ e $i_m = 5\%$, y que sólo hay ingresos y gastos

14. Con un capital propio de 160, es completamente plausible (véase infra) que un banco pueda financiar préstamos con un valor de 1.200; se supone aquí el caso extremo y probable de que todo el capital industrial y comercial fuera obtenido por medio de préstamos.

de interés, entonces los ingresos y los gastos del banco son respectivamente de 120 y 8; su ganancia es de 112 y su tasa de ganancia de $112/200=56\%$. A partir de los símbolos ya definidos, la fórmula de la tasa de ganancia g' está dada por la expresión (9.1) que establece igualmente un límite inferior de g' :

$$g' = [i_M K - i_m (K - k)] / k = [(i_M - i_m)(K/k)] + i_m > i_m [1 - (i_m / i_M)](K/k) \quad (9.1)$$

Como la tasa de ganancia bancaria debe tender hacia la tasa media de ganancia, podemos decir, a partir de (9.1), que la relación entre la tasa media de ganancia g' y el tipo de interés a la que los bancos prestan es una doble función de la diferencia entre i_M e i_m y de la relación entre el capital prestado y el capital propio. Para el capital industrial y el capital comercial que reciben prestado de los bancos, necesariamente la tasa de ganancia debe ser superior al tipo de interés a la que se les presta ($g' > i_m$) y esta condición es tanto más decisiva cuanto más elevada sea la parte que se les presta a estos capitales. Utilizando (9.1), obtenemos la siguiente condición para que $g' > i_m$ se satisfaga:

$$g' > i_m [1 - (i_m / i_M)](K/k) \text{ implica: } g' > i_m \text{ si } [1 - (i_m / i_M)](K/k) \geq 1$$

En otros términos, para que se realice esta condición, el capital prestado por la banca, K , debe ser tanto más superior a su capital propio, k , cuanto menor sea la diferencia entre la tasa a la que él presta, i_m , y la tasa a la que le prestan a él, i_M . Para simplificar la notación, escribimos $\alpha = i_m / i_M$. Si $i_m = 5\%$ e $i_M = 10\%$, entonces $(1 - \alpha) = 0,5$ y K/k debe ser ≥ 2 , es decir que K debe ser al menos el doble de k . Si $\alpha = 0,9$, $(1 - \alpha) = 0,1$ y K/k debe ser ≥ 10 , es decir, K debe ser por lo menos 10 veces superior a k , etc. Ni que decir tiene que esta relación debe ser aún mayor si se tienen en cuenta los otros tipos de gastos como la remuneración de los depósitos y la disminución de la ganancia bancaria que implican¹⁵.

Como acabamos de ver, la masa de plusvalía se distribuye entre ganancia industrial y comercial así como intereses, de los que una parte constituye la ganancia financiera. La ganancia industrial y comercial, o “ganancia del empresario”, es la parte que revierte a los “capitalistas activos”, mientras que el interés es la que le revierte a los capitalistas financieros, simples prestamistas de dinero o capitalistas inactivos [K, VII, capítulos XXII y XXIII]. Esta distinción entre capitalistas activos y capitalistas inactivos o parasitarios, entre “finanzas” e “industria” o motivación de empresa y motivación de especulación, será retomada particularmente por John Meynard Keynes, para quien la aversión hacia el capitalista financiero parasitario se materializa en su perspectiva de la “eutanasia del rentista” y de una responsabilidad creciente del Estado en la organización directa de la inversión (véase la sección 4 del capítulo 13 y la sección 1 del capítulo 14). Antes de captar la atención de Keynes, esta distinción había estado en el centro de los análisis de la fase madura del capitalismo efectuados por el institucionalista Thornstein Veblen (1857-1929). Los trabajos de Veblen [1904 y 1923], quien pone en evidencia el conflicto creciente entre industriales y rentistas o “propietarios absentistas”, encontraron una prolongación en los de A. A. Berle y G. C. Means [1932]. Sin embargo, Keynes, que multiplica las referencias a autores oscuros

15. Si D representa estos gastos, entonces tendríamos $g' = [i_M K - i_m (K - k) - D] / k = (i_M - i_m)(K/k) + i_m - (D/k) = [i_M (1 - \alpha)K/k] + i_m - D/k$; o $g' + D/k > i_m (1 - \alpha)K/k$. Si se satisface la condición $(1 - \alpha)K/k \geq 1$, entonces $g' + D/k > i_m$, o incluso $g' > i_m - D/k$. Para tener $g' > i_m$ con una magnitud dada de la separación entre i_m e i_M , la relación K/k debe ser mayor que si D fuera nulo.

como Silvio Gesell y el mayor Douglas, no considera necesario tener en cuenta los trabajos de Veblen [véase Seccareccia, 1987].

Marx establece una diferencia entre el reparto *cuantitativo* de la plusvalía entre las diversas fracciones del capital social cualquiera que sea su esfera de actividad, y su reparto *cualitativo* entre capital activo y capital financiero. En el segundo caso, los capitalistas, activos y financieros, se enfrentan no solamente como personas jurídicamente distintas, sino también como individuos que desempeñan papeles esencialmente diferentes: uno presta el capital y el otro lo emplea en la producción; el interés percibido por el primero procede de la simple posesión del capital y la ganancia que le revierte al segundo le viene de la valorización del mismo capital en la actividad económica real [K, VII, 479]. El mismo capital, escribe Marx, “aparece en una doble determinación: como capital susceptible de ser prestado en manos del prestamista, y como capital industrial o comercial en manos del capitalista operante”. Pero, precisa, “sólo funciona en una ocasión, y solamente produce la ganancia en una vez. En el propio proceso de producción, el carácter del capital en cuanto susceptible de ser prestado no desempeña papel alguno”, de manera que su remuneración sólo puede proceder de una punición sobre la ganancia [ibídem, 465].

El reparto entre las dos partes cualitativamente diferentes que son la ganancia y el interés existe en la práctica, aun cuando el capital utilizado por el capitalista activo sea en parte, o incluso totalmente, su propio capital.

El capitalista que trabaja con capital propio, tanto como el que lo hace con capital prestado, divide su ganancia bruta en un interés que le corresponde como propietario, como su propio prestamista de capital a sí mismo, y una ganancia empresarial, que le corresponde como capitalista activo, funcionante. De este modo resulta indiferente para esta división, en cuanto cualitativa, el que el capitalista deba compartir realmente la ganancia con algún otro o no. El empleador del capital, aunque trabaje con capital propio, se divide en dos personas: el mero propietario del capital y el empleador del capital [ibídem, 480].

La determinación del tipo de interés

¿Cómo se establecen las partes respectivas de ganancia de la empresa e interés? Como hemos visto, el interés es solamente una parte de las ganancias que los capitalistas activos deben pagar a los capitalistas financieros, luego el límite superior del interés es la totalidad de la propia ganancia, en cuyo caso ésta se reduciría a cero. En cuanto al límite inferior del interés, sólo depende del nivel de precios al que a los capitalistas se les presta en el mercado, es decir, del *tipo de interés*. Esta tasa, escribe Marx, se determina por la relación entre la oferta y la demanda del capital de préstamo que, en el mercado de capitales donde se encuentran prestamistas y prestatarios, se convierte en una mercancía particular cuyo precio, como el de toda mercancía, se fija por la oferta y la demanda. Contrariamente a la tasa de ganancia, cuyo nivel está determinado por la relación entre dos *valores*, a saber, la plusvalía y el capital total utilizado en su producción, el tipo de interés es un *precio* de mercado. “La relación existente entre el tipo de interés y la tasa de ganancia es semejante a la que hay entre el precio de mercado de la mercancía y su valor” [ibídem, 466]. No puede ser determinada por ninguna ley general, excepto por la de que sus variaciones al alza están limitadas por el nivel de la tasa de ganancia. En este sentido, escribe Marx, “no existe una tasa ‘natural’

del interés” [ibídem, 465]. Evidentemente, un descenso de la tasa de ganancia puede tener como efecto el de estimular la inversión al reducir los costes de los préstamos, pero esto no permite de ninguna manera obtener una generalización respecto a la incidencia del nivel del tipo de interés sobre el ritmo de la actividad económica. Las decisiones de inversión dependen ante todo del nivel de la tasa de ganancia y cuando se preve que ésta será elevada, un tipo de interés elevado no supone un obstáculo para la formación de capital, en tanto siga siendo inferior a la tasa de ganancia esperada. La ilustración clásica de esta realidad es la experiencia de la depresión de los años treinta, a lo largo de la cual los reducidos tipos de interés se revelaron impotentes para estimular la reactivación. Keynes había desarrollado entonces los argumentos que se acercaban a los de Marx al identificar como factor clave de la reactivación no el descenso del tipo de interés, sino la elevación de lo que llamaba la “eficiencia marginal” del capital, es decir, el rendimiento descontado respecto al costo de inversión (véase la sección 1 del capítulo 14).

Por consiguiente, el tipo de interés para Marx es el precio que los prestatarios pagan a los prestamistas por la obtención del capital dinerario; su nivel se determina por la oferta y la demanda en este mercado. El *tipo de interés* del *capital dinerario* no debe ser confundido con la *tasa de ganancia* del *capital real* invertido en la actividad económica industrial y comercial, el cual puede ser financiado total o parcialmente a partir del capital dinerario recibido en préstamo de los capitalistas financieros o exclusivamente a partir del capital propio de los capitalistas activos, es decir, de un capital individual o constituido por la emisión de acciones. Ni que decir tiene que en este último caso, el capital en cuestión, que no es capital prestado, no participa en la determinación del tipo de interés [K, VII, 473]. En Marx, la determinación del tipo de interés se distingue a la vez de las teorías que consideran a esta tasa como una retribución a la abstinencia o al ahorro como tal y de la teoría neoclásica que lo asimila a la “productividad marginal” del capital (véase la sección 7 del capítulo 3). Por el contrario, el acto de ahorro como tal, explica Marx, no implica el interés, como lo demuestra el atesoramiento simple (véase la sección 1 del capítulo 3), por el que la retirada de dinero de la circulación excluye precisamente la posibilidad de su crecimiento como capital.

Mientras se halle en sus manos no devengará interés, y no operara como capital; y mientras devengue interés y opere como capital, no se hallará en sus manos. De ahí la posibilidad (y la necesidad) de prestar capital a perpetuidad [K, VII, 474; el paréntesis es mío. LG].

El préstamo de las sumas ahorradas es el que devenga interés, y no el ahorro mismo o la abstinencia la que se encuentra recompensada. En lo que se refiere a la teoría de la abstinencia, tal como se formuló en la época de Marx por Nassau Senior¹⁶ y se retoma a principios del siglo XX por Alfred Marshall, Marx la refuta como fundamento de la explicación del interés, recordando que la abstinencia es una negación pura y que no es la abstinencia, sino el uso del capital empleado productivamente, lo que constituye la fuente de la ganancia y el interés.

Al economista vulgar nunca se le ha pasado por la cabeza la sencilla reflexión de que

16. Antes de enunciar su teoría de la abstinencia, Senior se había dado a conocer por su teoría según la cual solamente la última hora de trabajo, la undécima en la época, era productora de ganancia y de interés (véase la sección del capítulo 3 titulada “Reducción de la duración del trabajo”).

todo acto humano puede concebirse como “abstinencia” del acto contrario. Comer es abstenerse de ayunar, andar es abstenerse de estar quieto, trabajar es abstenerse de holgazanear, holgazanear es abstenerse de trabajar, etc. Estos señores harían bien en meditar alguna vez acerca de la tesis de Spinoza: *Determinatio est negatio* [determinar es negar] [K, III, 737, nota 41].

El capital de préstamo, del que las relaciones entre la oferta y la demanda determinan su precio, es decir, el tipo de interés, proviene de dos fuentes comúnmente denominadas como finanzas directas y finanzas indirectas o intermediación financiera. La primera consiste en la emisión de obligaciones por las empresas en busca de fondos. Estas obligaciones son ofertadas directamente al público comprador en un mercado primario en el que los bancos y otros organismos financieros solamente desempeñan un papel de corredor para facilitar la emisión. Posteriormente, las obligaciones pueden ser transadas en un mercado secundario en el que se establecen los tipos de interés a largo plazo. Las finanzas indirectas permiten a su vez a los prestatarios obtener créditos dirigiéndose a bancos y otros organismos financieros. Se habla de intermediación financiera porque los organismos prestamistas obtienen ellos mismos sus fondos dirigiéndose al público o a otros organismos prestamistas. Los bancos, por ejemplo, si es preciso se financian en el mercado interbancario y dirigiéndose al banco central. Por tanto, hay un mercado de títulos o mercado de capitales y un mercado de crédito, que a su vez comprende un mercado a largo plazo y un mercado a corto plazo o mercado monetario (préstamos al día, bonos del Tesoro a tres meses, etc.) en el que se establece el tipo de interés a corto plazo.

Más allá de estas distinciones, la aportación central de la teoría marxista del interés es la de establecer la diferencia entre capital dinerario y capital real, entre el tipo de interés y la tasa de ganancia, y la de sacar a la luz la naturaleza del tipo de interés como un precio cuyo nivel solamente depende de la oferta y la demanda, y cuyas variaciones están acotadas por la tasa de ganancia. A partir de estas consideraciones generales, Marx dedica muchas páginas al análisis de las variaciones del tipo de interés en relación con las condiciones que influyen, a lo largo del ciclo económico, en la demanda de moneda y de capital prestable a corto o largo plazo. En primer lugar es necesario precisar, y éste es un aspecto importante de la contribución de Marx que ya ha sido subrayado en la sección 2 del capítulo 2, que ciertas categorías de créditos (o de deudas, según el ángulo desde el que se las considere) pueden en determinadas circunstancias sustituir a la moneda y llevar a cabo en su lugar su función de intercambio de mercancías. Efectivamente, en períodos de prosperidad, las obligaciones recíprocas entre empresas permiten la transferencia de mercancías sin que tenga lugar simultáneamente un movimiento de dinero en sentido inverso. Como sabemos, esto se da de manera diferente en períodos de crisis. Esto es así porque el análisis que efectúa Marx de las variaciones del tipo de interés tiene en cuenta las condiciones que se transforman a lo largo del ciclo. Sin entrar en el análisis de estos desarrollos, es posible resumirlos diciendo que en períodos de prosperidad, los factores que centran la atención de Marx son los factores de largo plazo, los que influyen en la determinación del tipo de interés en el mercado de capital prestable. Por el contrario, en períodos de crisis, cuando la caída de confianza y las perspectivas de quiebras estremecen la pirámide del crédito y aumenta la demanda de dinero líquido para hacer frente a los vencimientos de reembolso de las deudas, son factores de corto plazo los que influyen en la determinación del tipo de interés en el mercado de la moneda, los que se llevan el gato al agua. En este segundo caso, se puede hacer una aproximación

entre la teoría marxista de la determinación del tipo de interés y la teoría keynesiana que la hace depender de las relaciones entre la oferta y la demanda de moneda, basándose esta última en la “preferencia por la liquidez” de los agentes económicos (véase la sección 1 del capítulo 14).

3. LA RENTA

Hasta aquí, se han tratado las relaciones entre las diversas categorías de capital, industrial, comercial y financiero, y la distribución de la plusvalía en ganancia e intereses. Falta por analizar una dimensión, la del origen de la renta de la tierra y la relación entre los capitales por una parte y la propiedad de la tierra por otra parte. La renta es el precio de utilización de la tierra, la suma de dinero fijada por contrato y pagada a intervalos fijos al propietario de la tierra a cambio del derecho a efectuar actividades en el suelo del que él es propietario. La capacidad de exigirle el pago está basada estrictamente en la propiedad privada de la tierra. Así, Marx designa la apropiación de la tierra como “la forma económica en la cual se realiza la propiedad de la tierra” [K, VIII, 796, 815].

Precio de utilización de la tierra y precio de la tierra

El término tierra debe ser comprendido en su sentido amplio de espacios destinados a la explotación agrícola, forestal y minera, pero también en el de los usos industriales, comerciales, financieros, administrativos y residenciales. Como hemos visto en el capítulo 1¹⁷, la tierra, el suelo o el subsuelo y los recursos naturales que contienen no tienen valor en la medida en que, al ser un “don de la naturaleza”, no son producto del trabajo. La fertilidad de una tierra, su ubicación geográfica, el contenido de su subsuelo, etc. son atributos naturales que preceden a cualquier transformación que el trabajo humano le pudiera haber hecho experimentar. Por consiguiente, la tierra como tal no tiene valor. Sin embargo, su uso no es gratuito y puede ser vendida y comprada como una mercancía. ¿Cuál es por tanto el origen de la renta?

Supongamos en el ejemplo numérico precedente que los capitalistas industriales, comerciales y financieros no son los propietarios de los espacios sobre los que se instalan para llevar a cabo sus actividades, sino que estos espacios pertenecen a los propietarios de la tierra que exigen el pago de una renta a cambio de su utilización. Las cantidades abonadas por el pago de esta renta proceden necesariamente de la deducción de las sumas totales que los capitalistas se repartirán con la forma de ganancias o de ingresos del interés. En resumen, la renta no es más que una parte de la plusvalía total a repartir y sólo una vez que esta punció se ha efectuado, se realiza el reparto entre ganancias e intereses. La consecuente reducción de plusvalía disponible con motivo del pago de la renta se traduce, obviamente, en un descenso de la tasa de ganancia. Supongamos la misma cantidad de capital de $1.360 = 900 + 300 + 160$, repartido entre capitales industriales, comerciales y financieros, y la misma cantidad de plusvalía, 180. Supongamos por último que la cantidad a abonar con la forma de renta sea de 14. Una vez que esta suma se sustrae de la plusvalía, quedan 166 a repartir entre ganancias e intereses. Si los intereses siguen siendo de 30, la ganancia total es de 136. Al ser el capital

17. Véase la sección titulada “Producción sin intercambio, bienes de la naturaleza, obras de arte”.

total de 1.360, la tasa media de ganancia es por tanto del 10% y las ganancias de las tres categorías de capital son respectivamente de 90, 30 y 16. La ganancia financiera de 16 es inferior en 4 a la que era en la situación precedente en la que habíamos ignorado la renta. Esta reducción de 4 es la renta pagada por el capital financiero. El resto de la renta total de 14, o sea, 10, se reparte entre las otras dos categorías de capital, esto es, por hipótesis y según sus pesos respectivos de $\frac{3}{4}$ y $\frac{1}{4}$, 7,5 y 2,5. Ni que decir tiene que, si alguno de los capitalistas es el propietario del espacio donde se efectúan las actividades, la renta que no tiene que pagar se convierte para él en una *plusganancia*.

Por tanto, una parte de la plusvalía producida por el capital productivo revierte a los propietarios de la tierra debido al monopolio colectivo que ellos detentan sobre la propiedad del suelo. Esto les priva a los capitalistas de esta parte de la plusvalía y en consecuencia ejerce una presión a la baja sobre la tasa media de ganancia. Aquí nos encontramos con el fundamento económico de los antagonismos que se expresan a lo largo de la historia entre la clase de los propietarios de la tierra y la de los capitalistas. La deducción de la renta restringe al principio una ganancia global que, a continuación, se escinde en interés y ganancia del empresario, la cual se reparte proporcionalmente a la parte alícuota del capital social que tenga cada capitalista. Aunque sea “supuesto y condición de la producción capitalista”, en la medida en que ha desposeído a los trabajadores de sus medios de trabajo y les ha hecho asalariados, la propiedad de la tierra no contribuye en absoluto a crear el plusproducto a repartir. Solamente el capital productivo, por su empleo de trabajo vivo, es su fuente. “La propiedad de la tierra no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se restringe a hacer que una parte del plusvalor producido pase del bolsillo del capital al suyo propio” [K, VIII, 1045].

La renta es el precio de utilización de la *tierra*. En primer lugar, no hay que confundirla con los gastos de *alquiler*, de los que solamente una parte corresponde al precio de utilización de la tierra, y la otra parte al interés y a la amortización del capital invertido en los inmuebles o instalaciones alquilados. Si bien el interés y la renta se confunden en el alquiler, es fácil distinguirlos cuando se considera, por ejemplo, el caso de inmuebles industriales o comerciales vetustos, que después de mucho tiempo están completamente amortizados, pero para los cuales se sigue pagando un alquiler que entonces es estrictamente una renta. No hay que confundir tampoco el *precio de utilización de la tierra*, es decir, la suma de dinero fijada por contrato y pagada a intervalos regulares, con el *precio de la tierra*, o precio al que se transa el título de propiedad de la tierra. Como sabemos, la tierra no tiene valor pero tiene un precio. ¿Cómo puede tener precio sin tener valor? Tiene un precio porque proporciona una renta. El pago de este precio a cambio de la adquisición del título de propiedad confiere al comprador el derecho a percibir todos los ingresos futuros del arriendo de la tierra. La tierra toma así la apariencia de un capital que, con un tipo de interés dado, proporcionaría a intervalos regulares los ingresos del interés. Aquí, de nuevo parece confundirse la renta con el interés porque la tierra adopta la forma de un capital. El precio de la tierra se presenta por tanto como el *valor capitalizado* de la renta de la tierra con un tipo de interés dado, es decir, como la suma de todos los ingresos futuros descontados a este tipo de interés. Supongamos que un terreno es arrendado por la suma de 80.000 dólares al año y que el tipo de interés vigente es del 8%; la suma que, colocada a un 8%, produciría cada año un interés de 80.000 dólares es de un millón de dólares. El precio del terreno evaluado de esta manera es de un millón de dólares. El precio del terreno, P, el tipo de interés, i, y la renta, R, se relacionan por la fórmula siguiente:

$$P = R/i \quad (1.000.000 = 80.000/0,08)$$

De hecho, escribe Marx, “se trata del precio de compra no del suelo, sino de la renta que arroja, calculada según el tipo de interés habitual [ibídem, 802]. Y si esta tasa cambia, el precio del suelo varía. Si disminuye a la mitad, al 4%, el precio del terreno se duplica a dos millones de dólares; inversamente, si el tipo de interés se duplica, el precio del terreno disminuirá a la mitad. “Es éste un movimiento del precio de la tierra independiente del movimiento de la propia renta, y regulado solamente por el tipo de interés” [ibídem, 802].

La renta que acaba de ser analizada como un ingreso, que deriva solamente de la propiedad privada de la tierra, independientemente de sus cualidades particulares, es la *renta absoluta*. Como la calidad varía de una tierra a otra según la fertilidad, la localización, la riqueza de recursos naturales que contenga o la calidad de las mejoras aportadas, la renta reclamada varía en función de estos elementos y se habla entonces de *renta diferencial*.

Renta diferencial

Para ilustrar la formación de la renta diferencial, Marx toma el ejemplo de la producción agrícola en tierras de diferente fertilidad. Ni que decir tiene que el mismo fenómeno podría observarse en las producciones minera, petrolera, hidroeléctrica, etc. La producción agrícola considerada es una producción capitalista en la que se invierte una fracción del capital social de cara a su fructificación y en la que el trabajo empleado es el trabajo asalariado. El capital agrícola, al participar como las otras fracciones del capital social, participa también en la formación de la tasa media de ganancia. Como anteriormente, se supone en primer lugar que los propietarios de la tierra y los capitalistas arrendatarios que utilizan sus tierras son personas diferentes y que estos últimos pagan una renta a los propietarios de la tierra.

Sean tres tierras de iguales dimensiones pero de fertilidad diferente. Las tres tierras son explotadas con la misma tecnología; los capitalistas han invertido en cada caso un capital total (C+V) de 200 cuyo tiempo medio de rotación es de 2 años. Por tanto, el capital consumido anualmente es de $c+v=100$ para cada tierra. Si la tasa media de ganancia es, por hipótesis, del 10%, la ganancia anual correspondiente a un capital de 200 es 20 y el precio de producción $c+v+pv=100+20=120$. Supongamos que la producción anual de trigo obtenida de estas tres tierras de fertilidad diferente es respectivamente de 4, 5 y 6 toneladas. Si la producción anual de cada tierra debiera venderse a su precio de producción individual, el precio de una tonelada de trigo sería: para la primera tierra, $120/4=30$; para la segunda, $120/5=24$ y para la tercera $120/6=20$. Como solamente puede haber un precio de mercado, y este precio está determinado siempre por las *condiciones de producción en la tierra menos fértil*, se establecerá en 30. Las otras dos tierras, al beneficiarse de condiciones de fertilidad superiores, darán lugar a una plusganancia que los capitalistas pagarán a los propietarios de la tierra con la forma de una renta.

Si el precio de mercado se ha establecido en 30, la primera tierra proporcionará $4 \times 30 = 120$, la segunda $5 \times 30 = 150$ y la tercera $6 \times 30 = 180$. Así, para la segunda tierra, la renta ascenderá a $150 - 120 = 30$, o sea, el nivel de plusganancia realizado en esta tierra. Para la tercera tierra, la renta será de $180 - 120 = 60$. Las tres tierras proporcionan a los agricultores capitalistas la misma ganancia. Las tierras 2 y 3 proporcionan además una *renta diferencial* respecto a la primera tierra, renta que se apropian los propietarios de la tierra. El capitalista agrícola que fuera propietario de su propia tierra cobraría él mismo esta renta, que sería para él una

plusganancia.

El establecimiento del precio de mercado en 30 en función de las condiciones de producción en la tierra menos fértil se explica así. Si fuera inferior a 30, el capital invertido en la explotación de la tierra menos fértil no obtendría la tasa media de ganancia y con toda probabilidad sería reorientado hacia otra parte, hacia inversiones más lucrativas. Pero entonces, la cantidad de trigo ofertada en el mercado sería insuficiente y los precios subirían, suscitando de nuevo el interés necesario para la explotación de las tierras menos fértiles. Por tanto, son las condiciones de la producción en las tierras menos fértiles las que determinan el precio de mercado, permitiendo el pago de una renta diferencial en las rentas más fértiles. El presente ejemplo, cuyos datos están agrupados en el cuadro 9.4, tiene como único objetivo el de ilustrar la renta diferencial y es normal que en este caso no se pague ninguna renta sobre la peor tierra, es decir, la primera. Sin embargo, en la práctica, como ninguna tierra es prestada gratuitamente, los usuarios de esta tierra deberán pagar la renta absoluta, exactamente igual que los usuarios de las mejores tierras para quienes ésta se añadirá a su renta diferencial.

Cuadro 9.4

Tierra	C+V	c+v	c	v	pv'	pv	w	g	ppr
1	200	100	60	40	50%	20	120	20	120
2	200	100	60	40	125%	50	150	20	120
3	200	100	60	40	200%	80	180	20	120
Total	600					150	450	60	360
$w=c+v+pv;$ $g=10\%(C+V);$ $ppr=c+v+pv$ plusvalía total=150; R=renta diferencial= $(pv_2-g_2)+(pv_3-g_3)=(50-20)+(80-20)=90$ plusvalía a distribuir en ganancia=150-90=60=20 para cada tierra (de capitales iguales) $g'=[\Sigma(pv-R)]/[\Sigma(C+V)]=60/600=10\%$									

La renta diferencial que acaba de ser estudiada es la “primera forma de la renta diferencial” o *renta diferencial I*. Consideremos ahora la “segunda forma de la renta diferencial” o *renta diferencial II*. En el caso precedente, habíamos supuesto que las tres tierras estaban explotadas con la misma tecnología y la misma cantidad de capital invertido. Supongamos ahora que el agricultor capitalista que explota la segunda tierra decide duplicar su inversión, colocar en ella un capital de 400 en lugar de 200 para la compra de maquinaria, fertilizantes y el empleo de una cantidad superior de mano de obra. Esto le permite duplicar su producción anual, producir 10 toneladas en lugar de 5. Sus costes de producción anuales, c+v, también se duplicarán, pasando de 100 a 200, suponiendo todavía que el tiempo medio de rotación del capital es de 2 años. Su precio de producción, c+v+pv, obtenido al añadirle a c+v la ganancia de una tasa del 10% de 400 será de 200+40=240, es decir, 24 por tonelada producida como en el caso precedente. Sin embargo, al seguir siendo el precio de venta del trigo igual a 30, la cifra de negocio de la segunda tierra será de 10x30=300 en lugar de 150 y la renta de 300-240=60 en lugar de 30.

Si el precio de alquiler de la segunda tierra se ha fijado en un arriendo a largo plazo, la renta diferencial suplementaria hecha posible por la inversión de nuevos capitales en la explotación de esta tierra no revertirá al propietario de la tierra, sino al capitalista agrícola que de esta manera cobrará una plusganancia. Así, el capitalista arrendador deseoso de mejorar las condiciones de la producción mediante la introducción de equipamientos tendrá

interés en encontrar contratos de arriendo a largo plazo. A la inversa, el propietario de la tierra tiene interés en concluir los contratos a corto plazo de modo que le permita renegociar sus términos y ajustar su precio al alza para recuperar toda renta diferencial suplementaria resultante de mejoras aportadas a la tierra por la inversión de nuevos capitales. Esta renta diferencial ligada a la mejora de los equipamientos en un terreno determinado es designada como la renta diferencial II, al depender la renta diferencial I solamente de las condiciones naturales.

El hecho de que en su primera forma la renta diferencial esté vinculada a la superior fertilidad de ciertas tierras, a las concentraciones en mineral más fuertes de ciertas minas o a las condiciones de extracción a cielo abierto más que en profundidad lleva a localizar la causa de esta plusganancia en las condiciones naturales y técnicas de la producción. Los papeles respectivos y contradictorios de la base material y técnica de la producción, y de la fuerza de trabajo vivo cuya productividad depende de esta base material han sido analizados en el capítulo 3¹⁸ desde el doble punto de vista de la producción de valores de uso y de valores, reflejando la cantidad de valores de uso producidos el contenido material de la producción, mientras que los valores son la expresión de la forma social de esta producción. Pueden ser recordados en los términos siguientes cuando se tienen en cuenta los diversos niveles de productividad del suelo o de otras condiciones naturales de la producción:

La tierra, por ejemplo, actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material, del trigo. Pero nada tiene que ver con la producción del *valor del trigo*. En la medida en que se representa valor en el trigo, el trigo sólo se considera como determinada cantidad de trabajo social objetivado, sin que interesen en lo más mínimo la materia particular en que se representa ese trabajo o el particular valor de uso de esa materia. No contradicen a esto [...] que bajo circunstancias en lo demás iguales, la baratura o carestía del trigo dependa de la productividad de la tierra. La productividad del trabajo agrícola está vinculada a condiciones naturales, y según la productividad del mismo se representará en muchos o en pocos productos o valores de uso la misma cantidad de trabajo [K, VIII, 1040].

Sólo una dimensión nueva interviene aquí en el caso de la renta, la del monopolio detentado sobre la propiedad privada de porciones del suelo de diferentes calidades, que permite a esta parte de la plusvalía producida por un trabajo más productivo escapar al reparto general de las ganancias entre los capitales prorratados según sus magnitudes y constituirse en plusganancias de diferentes magnitudes, que se apropian con la forma de renta los propietarios de estas porciones de suelo. Esta renta de la tierra, escribe Marx,

[...] no proviene de la elevación absoluta de la fuerza productiva del capital empleado, o del trabajo apropiado por el mismo, elevación que en general sólo puede reducir el valor de las mercancías [...] la fuerza natural no es la fuente de la plusganancia, sino sólo una base natural de la misma, por ser la base natural de la fuerza productiva excepcionalmente elevada del trabajo. Así, el valor de uso en general es el portador del valor de cambio, pero no su causa [ibídem, 831].

18. En la sección titulada "Creación de valor nuevo y transmisión del valor existente". Véase también la sección titulada "Capital y factores de producción".

La propiedad de porciones de suelo dotadas de recursos diversos y de calidades variables es un hecho tanto de los Estados nacionales como de los propietarios privados. La distribución de los recursos, la calidad de las tierras cultivables, las condiciones climáticas y la localización geográfica, desiguales a escala mundial, confieren a los diversos países condiciones particulares que son la base natural de plusganancias o de rentas realizadas en el marco de los intercambios internacionales. Los países dotados en exclusividad de ciertos recursos disponen de un monopolio sobre la propiedad de estos recursos a nivel mundial. Obtienen de ellos una renta que la mayoría de las veces es transmitida a las empresas privadas a las que el Estado concede los privilegios de la explotación contra el pago de cánones a menudo simbólicos.

Hay que subrayar también la importante dimensión de la renta que es la renta de la tierra urbana. A lo largo del desarrollo histórico, las ciudades se han convertido, poco a poco, en lugares de concentración de la actividad industrial, comercial, financiera y administrativa. Esta concentración responde a la necesidad de reunir en un mismo espacio el conjunto de condiciones necesarias para la producción y la venta de mercancías, una mano de obra abundante en busca de trabajo, mercados de aprovisionamiento y de salida de las mercancías, bancos y otros organismos proveedores de financiación, servicios técnicos especializados, hoteles, restaurantes, etc., así como de los elementos que contribuyen a la aceleración de la circulación del capital de cara a su fructificación. La concentración de actividades económicas en los espacios limitados de las grandes ciudades, y más particularmente en los centros de las ciudades, explica la existencia de una elevada renta de la tierra urbana y en consecuencia un precio elevado de los terrenos. A la renta absoluta que se deriva del simple derecho de propiedad de los terrenos se añaden las dos formas de la renta diferencial conectadas, por una parte, la simple localización ventajosa de ciertos terrenos (renta diferencial I) y, por otra parte, los equipamientos que están instalados en ellos (renta diferencial II).

La eficaz organización y planificación de los centros neurálgicos de la acumulación del capital que son los centros de las ciudades son el objeto de una actividad económica específica que se llama promoción inmobiliaria. Esta actividad, cuya función es la gestión del espacio urbano con vistas a aumentar la eficacia de las operaciones, es una esfera de inversión de una fracción del capital social que se llama capital inmobiliario. El capital inmobiliario es una forma particular del capital de circulación. No productivo, está dedicado a una actividad cuya objetivo es reducir los gastos de circulación del capital, disminuir los "gastos varios" de la producción capitalista. Es preciso no confundirlo con el capital invertido en la industria de construcción de inmuebles que, éste sí, es capital productivo, aunque sus productos puedan ser consumidos en la esfera improductiva. La organización de las ciudades en centros neurálgicos de la acumulación del capital y las ventajas privadas que se derivan de ello para las diversas fracciones del capital social y los propietarios de la tierra dependen en una parte significativa de inversiones públicas de infraestructura, en la construcción de carreteras, en el transporte colectivo, etc., y de los gastos corrientes de mantenimiento general, cuyas incidencias sobre la carga fiscal sólo son débilmente trasladadas al capital privado teniendo en cuenta las ventajas que él obtiene de ellas.

Con la promoción inmobiliaria y la gestión del espacio urbano en función de las necesidades del capital se relaciona la especulación de la tierra ligada a la evolución de los precios de los terrenos en función de los beneficios futuros descontados. El aumento regular del valor de la tierra acaba por dar a los terrenos un precio que supera ampliamente el precio de los equipamientos que se encuentran en ellos, justificándose en la lógica de la ganancia

su destrucción y su reemplazamiento por equipamientos más rentables. De ello resulta un desplazamiento gradual de ciertas actividades industriales y comerciales hacia la periferia. Los barrios obreros del centro, cuya sentencia de muerte está firmada a más o menos largo plazo, son o bien dejados en situación de abandono por los especuladores o poco a poco transformados, ya sea despedazados por el paso de autopistas o por la ampliación de las calles para acelerar la circulación de los automóviles. El centro de la ciudad se convierte así en el lugar de implantación de las actividades más rentables, actividades de alta dirección y organización, sedes sociales de grandes empresas, bancos, grandes hoteles y restaurantes, viviendas de lujo, etc.

4. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA SOCIAL: UNA CRÍTICA DE LA TEORÍA DE LOS “FACTORES DE PRODUCCIÓN”

Con el análisis de la renta se encuentra completado el estudio de la transformación de la plusvalía en sus formas concretas, ganancia, interés y renta. Si se considera la totalidad del nuevo valor producido $v+pv$, o la totalidad del ingreso, éste se reparte en ganancia y en interés (ingreso del capital), en renta (ingreso de la tierra o de los propietarios de la tierra) y en salario (ingreso de la fuerza de trabajo o del trabajo asalariado). No media más que un paso para relacionar estos resultados con los que enuncia la teoría de los “factores de producción”, defendida en primer lugar, como hemos visto al final del capítulo 3¹⁹, por Jean-Baptiste Say y los economistas que Marx denomina “economistas vulgares”. Para la economía vulgar, capital, trabajo y tierra son vistos como factores de producción que aportan a la producción el concurso de sus “servicios productivos” respectivos y obtienen a cambio una remuneración “justa”, ganancia, salario y renta, que refleja su contribución a la obra común. Esta teoría, escribe Marx, “corresponde al mismo tiempo al interés de las clases dominantes, puesto que proclama la necesidad natural y la legitimación eterna de las fuentes de sus entradas, elevándolas a la calidad de dogma” [ibídem, 1057]. Ha sido retomada y generalizada por Walras y hoy es un pilar de la versión moderna de la economía vulgar que es la teoría marginalista neoclásica.

En los últimos capítulos del libro III de *El capital*, Marx procede a una crítica de esta teoría de los factores de producción de la economía vulgar y su fórmula de tripartición de los ingresos que él presenta como la *fórmula trinitaria*: capital - interés y ganancia; tierra - renta de la tierra; trabajo - salario. Lo primero que llama la atención de esta fórmula, explica él, es que al lado del capital, que es una *forma social* específica de un modo de producción históricamente determinado, se ordenan la tierra y el trabajo, dos elementos *materiales* constitutivos del proceso de trabajo real comunes a todos los modos de producción [ibídem, 1039]. En estos términos, es imposible comprender los diferentes procesos que caracterizan la *formación* del valor por una parte y su *reparto* por otra parte. Al observar solamente el aspecto exterior de las cosas, lo que se ofrece inmediatamente a la percepción con la forma de una distribución de *ingresos* (interés y ganancia²⁰, salario, renta) entre tres factores de produc-

19. En la sección titulada “Capital y factores de producción”. Véase también la sección 7 del capítulo 1.

20. La economía vulgar, explica Marx, prefiere utilizar la fórmula capital-interés que implica “la oculta cualidad de ser un valor desigual a sí mismo” a la fórmula capital-ganancia más cercana a la relación capitalista real [ibídem, 1041]. “En la ganancia persiste siempre un recuerdo de su origen, que en el interés no sólo está extinguido sino colocado en una forma antitética y fija, contrapuesta a ese origen” [K, VIII, 1055].

ción (capital, trabajo, tierra), ellos deducen que estos tres factores son “tres fuentes diferentes e independientes en las que, en cuanto tales, se originan tres componentes diferentes del valor producido anualmente” [ibídem, 1047]. Para ellos, ganancia, interés, renta y salario no son las diversas formas en las cuales las fracciones del valor “recaen en factores particulares del proceso social de producción, sino ese mismo valor y, con él, la sustancia de esas formas de rédito” [ibídem, 1047]. Ven el proceso no como la *descomposición* en tres partes de una *magnitud de valor dada de antemano*, partes que adoptan la forma de ingresos autónomos, sino por el contrario como la *creación de este valor* por la *adición* de tres elementos autónomos y determinados de manera independiente, que serían el salario, la ganancia y la renta de la tierra considerados como sus componentes [ibídem, 1104].

¿Por qué los frutos de la descomposición del valor en ganancia, en renta y en salario parecen constituir por el contrario las condiciones previas para toda creación de valor? La explicación de este misterio es simple, escribe Marx. El modo de producción capitalista como cualquier otro modo de producción no se limita a reproducir el producto material. Reproduce también las relaciones sociales y las categorías económicas que presiden la creación del producto, de manera que “el resultado de dicho modo de producción aparece constantemente como presupuesto a él, sus presupuestos aparecen como sus resultados” [ibídem, 1106]. Es por ello que los capitalistas, los trabajadores asalariados y los propietarios de la tierra son respectivamente propietarios del capital, de la fuerza de trabajo y de la tierra, y que las fracciones del valor producido (interés y ganancia, salario, renta) les revierten, convirtiéndose así para ellos en ingreso. Pero, escribe Marx, “el valor no surge de una transformación en rédito, sino que debe existir antes de que pueda transformarse en rédito y asumir esa figura” [ibídem, 1101]. La ilusión de que todo ocurre a la inversa, prosigue Marx, es tanto más fuerte en la medida en que la determinación de la magnitud relativa de estos tres elementos obedece a leyes diferentes y en la medida en que sus conexiones internas con el valor de las mercancías y su limitación por dicho valor no se manifiestan de ninguna manera en la superficie de la sociedad capitalista [ibídem].

Son precisamente estas conexiones internas las que no se manifiestan en la superficie de la sociedad capitalista, son las leyes de la determinación de las magnitudes relativas de ganancia, del interés, del salario y de la renta, de cuyo descubrimiento Marx se ocupa en *El capital*. Ellas nos han permitido ante todo comprender las modalidades de creación de valor cuya única fuente es el trabajo vivo, comprender porque no pueden existir otros “factores” de producción del valor como el capital y la tierra, y que es irracional pretender establecer una relación entre dos magnitudes inconmensurables como son la tierra, un valor de uso que no posee valor, y la renta que no es más que un valor; al igual que entre una masa de valor, el capital, y otra masa de valor, el interés, que la primera produciría únicamente por su poder de parir valor; o incluso entre el capital considerado como medio de producción material y los valores que son la ganancia y el interés. A continuación, dichas leyes han desvelado el proceso de extorsión del plus trabajo, fuente de la plusvalía, por el capital, después el reparto de esta plusvalía entre los diversos capitales a prorrata de su magnitud, una vez deducida la renta abonada a los propietarios de la tierra. Nos han permitido comprender los papeles particulares del capital comercial y del capital financiero y las modalidades específicas de su participación en el reparto de las ganancias por una parte y del interés por otra parte.

Las relaciones de distribución, que sirven de punto de partida a la economía vulgar, y que también constituyen en opinión de la economía política clásica “el verdadero tema

de la economía moderna²¹”, han emergido aquí como resultado, como reflejo necesario de las relaciones de producción, de manera que salario, renta de la tierra, interés y ganancia, en tanto que formas de la distribución, suponen respectivamente el trabajo asalariado, la propiedad de la tierra y el capital como elementos y formas sociales de la producción. Los ingresos del capital, del trabajo y de la tierra, que la economía vulgar trata como simples remuneraciones de los factores de producción, han sido comprendidos en su dimensión social de relaciones entre clases basadas en intereses económicos divergentes, los de los capitalistas, los de los trabajadores asalariados y los de los propietarios de la tierra. El recurso a las categorías abstractas de valor y plusvalía, categorías que no son directamente observables sino que se manifiestan en su expresión concreta de precio, salario, ganancia, interés y renta, ha permitido remontarse a la esencia de la producción capitalista y captar de ella las conexiones internas que no aparecen en la superficie. He aquí el proceso mismo del camino científico. “Toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente” [ibídem, 1041].

Con toda probabilidad, el conocimiento científico del capitalismo que se deriva de este camino sigue siendo extraño al que constituye el agente principal de su funcionamiento, el capitalista. Este es un proceso que, escribe Marx, “ocurre a sus espaldas, que no ve, no entiende, y que, de hecho, no le interesa [...]”. [Se muestra cómo] preso en la lucha competitiva y que de ninguna manera comprende sus manifestaciones, debe ser totalmente incapaz de descubrir, a través de la apariencia, la naturaleza intrínseca y la figura íntima de este proceso [K, VI, 211-213]. Pero esto no atenúa en absoluto su capacidad de desempeñar su papel. El capitalista, tomando sus decisiones en función de los datos concretos de la producción y del mercado, busca obtener las mejores ganancias, persuadido de que le llegan del conjunto de su capital y no sólo de su parte variable, y de que toda actividad generadora de ganancias es productiva. Si tiene su actividad en el sector industrial, nada le dice que debe ceder sus mercancías al capitalista comercial a un precio inferior a su precio de producción y que la venta posterior de estas mercancías a su precio de producción permitirá al capitalista comercial cobrar su ganancia, es decir, su parte alícuota de la plusvalía total a repartir, una vez deducida la renta, etcétera. Para él, la cosas se presentan desde otro ángulo, solamente desde el de las categorías del mercado. Él razona en términos de precios al por mayor, precios al por menor y márgenes de beneficios, efectúa sus estudios de mercado, calcula sus costes de producción, pone todo en marcha para disponerse lo mejor posible de cara a afrontar la competencia. Sólo accede a los datos de la práctica de los negocios y éstos le bastan para desempeñar su papel de capital personificado.

5. LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE LAS GANANCIAS

La formación de una tasa media de ganancia en la que participan capitales de diferentes composiciones orgánicas invertidos en distintos sectores ha sido interpretado las más de las veces como un proceso cuyo estudio Marx habría querido limitar al plano nacional. Puede parecer que esta interpretación está acreditada en cierta medida por la intención declarada del propio Marx de aplazar hasta el final de su obra el estudio específico de las relaciones

21. En la Introducción de 1857, Marx escribe: “Ricardo [...] declara [...] que *no* es la producción, sino la distribución, el verdadero tema de la economía moderna” [G, I, 17].

económicas internacionales. A este respecto ya se ha citado una mención explícita al final de la sección del capítulo 6 titulada “Acumulación originaria”. En realidad, la formación de una tasa media de ganancia no puede ser considerada como un proceso limitado al campo nacional y el procedimiento construido por Marx para llevar a cabo su análisis de ninguna manera se vincula a un aspecto más nacional que internacional de la economía capitalista. Él dirige sus esfuerzos a describir el movimiento de los capitales y la tendencia a la igualación de sus tasas de ganancia en la economía capitalista como tal. Ahora bien, a lo largo de su desarrollo ésta se convierte en una economía mundial, un campo en el interior del cual los capitales en busca de rentabilidad se desplazan no solamente de un sector a otro en el interior de los diversos países, sino de un país a otro, de suerte que la formación de la tasa media de ganancia y de los precios de producción no puede ser considerada como un conjunto de procesos nacionales separados e independientes que conducirían a diferentes resultados en los diferentes países, permitiendo la coexistencia de tasas de ganancia desiguales como si existieran barreras a la movilidad de los capitales. Si queremos considerar explícitamente el caso de una economía mundial caracterizada por la existencia de países cuyos niveles de desarrollo son diferentes, es suficiente, en el análisis de la formación de la tasa media de ganancia, reemplazar en este análisis los sectores por países en los que las composiciones orgánicas del capital son distintas.

La producción de la plusvalía es una cuestión social en la que participan todos los sectores de todos los países en el marco de la circulación internacional de capitales a la búsqueda de mejores condiciones de fructificación. La plusvalía global producida por el conjunto de los capitales se reparte entre ellos en la forma de ganancias a prorrata de las magnitudes respectivas de capitales invertidos en los diversos sectores de los diversos países, y no en función de la contribución de cada uno de ellos a la producción de esta plusvalía global. Se opera así una transferencia de valor desde los países subdesarrollados, en donde se encuentran concentraciones relativamente menores de capitales con débil composición orgánica media, hacia los países industrializados, en los que se encuentran las grandes concentraciones de capitales con elevada composición orgánica.

Del hecho de que el beneficio pueda estar *por debajo* de la plusvalía, o sea de que el capital pueda intercambiarse con un beneficio pero sin valorizarse en sentido estricto, se desprende que no sólo los capitalistas individuales, sino las naciones pueden intercambiar continuamente entre sí, pueden repetir también continuamente el intercambio en una escala siempre creciente, sin que por ello hayan de obtener ganancias parejas. Una puede apropiarse constantemente de una parte del plustrabajo de la otra, por el que nada da a cambio, sólo que en este caso ello no ocurre en la misma medida que entre el capitalista y el obrero [G, II, 451].

En 1929, Henryk Grossmann describía este mismo fenómeno en términos de precios de producción y de composiciones orgánicas del capital:

[...] las mercancías del país capitalista altamente desarrollado, o sea de un país con una composición orgánica media del capital más elevada, son vendidas a precios de producción, que siempre son *mayores* que los valores, mientras que, al contrario, las mercancías de países con una composición orgánica del capital inferior son vendidas en libre competencia a precios de producción que por regla general deben ser inferiores

a sus valores [...] De esta manera en el mercado mundial se producen, *dentro de la esfera de la circulación, transferencias* del plusvalor producido en el país poco desarrollado al capitalista altamente desarrollado [(1929) 1979, 278-279], citado por Rosdolsky, (1968) 1978, 346].

Esta descripción de Grossmann es anunciadora de los análisis desarrollados unos cuarenta años más tarde por Arghiri Emmanuel cuya obra *El intercambio desigual* publicada en 1969 constituye uno de los fundamentos de la tesis “tercermundista” del enriquecimiento de los países desarrollados a partir de las transferencias de valor provenientes de los países subdesarrollados. Sin embargo, Emmanuel establece una distinción entre un intercambio “en sentido amplio”, ligado a las diferencias de productividad que se expresan en distintas composiciones orgánicas, y un intercambio desigual “en sentido estricto”, vinculado a las diferencias entre las tasas salariales. Para él, el segundo tipo de intercambio desigual es específico del intercambio entre países, caracterizando el primero lo mismo respecto al intercambio entre sectores, y él vislumbraba desde esta perspectiva el aumento de los salarios en los países de la periferia como el medio para eliminar la desigualdad de los intercambios.

La tesis tercermundista del enriquecimiento de los países desarrollados a partir de las transferencias de valor provenientes de los países subdesarrollados ha encontrado sin duda su mejor representante en la persona de Samir Amin quien la expone en su obra principal, *La acumulación a escala mundial*, publicada en 1970. Para Amin, el intercambio desigual y la transferencia de valor que produce son el medio por el cual se realiza la acumulación mundial. Los países subdesarrollados o países “de la periferia” constituyen la fuente de esta acumulación que se concentra en los países desarrollados o países “del centro”, una acumulación que, por el pillaje de la periferia, es la continuación en la época contemporánea de la acumulación capitalista originaria²². Él deduce de ello que una condición necesaria para el desarrollo de las economías periféricas es su ruptura con el mercado mundial y la construcción de economías “autocentradas” y “autodinámicas”.

Sin internarnos aquí en una apreciación de los pormenores de las tesis tercermundistas, es necesario, más allá de las diversas variantes de ellas que han sido defendidas, subrayar su debilidad. Tomando como punto de partida el intercambio desigual y la transferencia de plusvalía, es decir, las relaciones de *intercambio* entre los países, estas tesis pierden de vista el fundamento a partir del cual pueden ser explicadas estas relaciones de intercambio, a saber, la *producción*. Para que haya transferencia de plusvalía por el *intercambio*, es necesario en primer lugar que haya *producción* de plusvalía. Ahora bien, la masa de plusvalía producida por los países subdesarrollados es débil porque su producción es débil. La fuente principal de la acumulación a escala mundial se encuentra allí donde la productividad es más elevada, en los países capitalistas industrializados y no en los países subdesarrollados. Esto explica en particular que la parte más importante de las inversiones internacionales (más de tres cuartas partes a lo largo de las últimas décadas del siglo XX) se haya efectuado en los países industrializados. La única fuente de acumulación del capital es la fuerza de trabajo por su intercambio “igual” con el capital. El intercambio como tal, igual o desigual, entre los países no tiene nada que ver con eso. Él solamente realiza un reparto de un valor previamente producido, según modalidades que no son determinadas por él, sino por los tamaños respectivos de los capitales. Cuanto más elevada sea la productividad del trabajo, más elevada

22. Véase la sección del capítulo 6 titulada “Acumulación originaria”.

será la masa de plusvalía producida y más elevada será la cantidad a repartir. Es precisamente porque la tasa de plusvalía, o tasa de explotación como la designa Marx, es más elevada en los países industrializados, por lo que una mayor cantidad de plusvalía se podrá producir en ellos con menos trabajo vivo, en otros términos, más elevada será la plusvalía relativa. Paradójicamente, la “explotación” que sufren los países subdesarrollados por parte de los países desarrollados, y que se traduce a escala del mercado en un intercambio desigual, es el resultado de una tasa de explotación o tasa de plusvalía de la fuerza de trabajo más elevada en los países desarrollados, es decir, de su mayor productividad²³.

Las bases de esta crítica de las tesis tercermundistas del intercambio desigual y de la transferencia de valor vistas como las fuentes de la acumulación de los países desarrollados fueron formuladas en primer lugar por Otto Bauer a finales de los años veinte. Bauer, quien se había adherido en un primer momento a la tesis de las ganancias adquiridas por el intercambio y al enriquecimiento por esta vía de los países desarrollados en detrimento de los países “rurales”, explicaba que los intereses obtenidos por Norteamérica de sus intercambios con Europa eran de magnitudes infinitesimales en relación a las masas de plusvalía procedentes del trabajo de los obreros americanos gracias a la alta productividad del trabajo en este país [Rosdolsky (1968) 1978, 347]. Paul Mattick ha desarrollado esta crítica del tercermundismo basado en la teoría del valor y de los precios de producción, con ocasión de una crítica de las tesis relativas a las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados expuestas por Ernest Mandel en su obra, *El capitalismo tardío*²⁴.

23. Esta particularidad ya ha sido subrayada en la sección del capítulo 5 titulada “Diferencias salariales entre países”.

24. Inicialmente publicada en alemán con la forma de un artículo, la crítica de Mattick se ha reproducido como un capítulo (capítulo 5) de la traducción inglesa de su libro *Krisen und Krisentheorien* (“Crisis y teoría de la crisis”), publicado en 1974.

CAPÍTULO X

La cuestión de la transformación

1. EL LANZAMIENTO DEL DEBATE

Si Marx se había quejado de que sus primeras obras publicadas habían sido ignoradas por la crítica que practicaba respecto a ellas una verdadera conspiración de silencio, el debate que se emprende poco después de su muerte sobre lo que se ha denominado la “cuestión de la transformación” del valor en precio de producción y de la plusvalía en ganancia se ha convertido, ironías de la historia, en uno de los más vastos debates que haya conocido la teoría económica, tanto por el número de sus participantes de todas las escuelas de pensamiento y por la diversidad de las interpretaciones, de las críticas y de las soluciones propuestas, como por su persistencia en el tiempo, durante un período más que centenario.

Las respuestas al “reto de Engels”: Lexis, Schmidt, Fireman

La publicación del libro II de *El capital* por Engels en 1885, dos años después de la muerte de Marx, da el pitido inicial del debate. En el Prólogo de este libro, Engels recuerda el doble escollo con el que había tropezado la teoría de Ricardo, incapaz de explicar cómo el intercambio de valores iguales implicaba sin embargo la producción de una plusvalía e incapaz de resolver la contradicción entre la ley del valor y la obtención de ganancias iguales por capitales iguales independientemente de la cantidad de trabajo que emplearan. Él recuerda que en el libro I de *El capital* Marx ha aportado una solución al primer problema con el que se había tropezado Ricardo y anuncia que la solución al segundo problema está contenida en el libro III del que prepara la publicación. Lanza entonces su célebre desafío a los economistas, invitándoles a demostrar hasta entonces “cómo, no sólo sin infringir la ley del valor, sino, por el contrario, sobre la base de la misma, puede y debe formarse una tasa

media igual de la ganancia” [K, IV, 23]. El inesperado número de respuestas a este desafío a lo largo de los nueve años que separaron la publicación del libro I en 1885 y del libro III en 1894 hizo decir a Eugen von Böhm-Bawerk, uno de los más severos críticos de Marx:

Considero que uno de los más espléndidos homenajes que se podría testimoniar a Marx como pensador está en el hecho de que ese desafío haya sido recogido tan ampliamente, y por círculos mucho más extensos que aquellos a los que había sido dirigido originalmente [(1896) 1974, 31].

Estas primeras contribuciones, por numerosas que hayan podido ser, sólo fueron una porción infinitesimal de la avalancha de contribuciones que seguirían. El objetivo de las próximas páginas es dar cuenta de las más importantes de entre ellas. En el debate iniciado en 1885 y acentuado en 1894 por la publicación del libro III, se pueden distinguir dos grandes períodos, separados en 1906-1907 por la publicación de dos contribuciones del estadístico ruso Ladislaus von Bortkiewicz (1868-1931) que provocaron un verdadero viraje en el contenido de las discusiones, centrándolas esencialmente en los aspectos exclusivamente matemáticos del problema. Un análisis detallado del primer período (1885-1907), del que debe señalarse la riqueza de las discusiones y deplorar su declive, al dirigirse después el interés hacia el desarrollo de formalizaciones matemáticas “modernas” del problema, ha sido presentado por Gilles Dostaler en una obra de 1978 titulada *Valor y precio: historia de un debate*; animamos a los lectores a consultarla.

En la primera fase del debate, la que precedió a la aparición del libro III, un cierto número de participantes proponían soluciones que anunciaban la de Marx. Más particularmente, hay que señalar las contribuciones de Wilhelm Lexis [1885, 452-465], de Conrad Schmidt [1889] y de Peter Fireman [1892, 793-808], que Engels evalúa en su Prólogo al libro III¹. Según la explicación de Lexis, la solución de la contradicción entre la ley del valor y la formación de una tasa media de ganancia “resulta imposible si se consideran *aisladamente* las diversas variedades de mercancías [...]”. Sólo puede existir solución si “se abandona la medición del valor según el trabajo para los diversos tipos de mercancía, y sólo se tiene en cuenta la producción de mercancías en forma *global* y la distribución de las mismas entre las clases globales de los capitalistas y de los obreros [...]”. En lo que respecta al reparto de la plusvalía total entre los miembros de la clase capitalista, debe hacerse “*no* con arreglo al número de obreros que emplean, sino en proporción a la magnitud de capital aportada por cada cual [...]”. Los valores no corresponden a los precios, pero son el “punto de partida de un desplazamiento que conduce hacia los precios reales [...] condicionados por la circunstancia de que capitales de igual magnitud reclaman ganancias de igual monto”. Algunos capitalistas obtendrán por sus mercancías precios superiores a sus “valores ideales”, otros, precios inferiores, “pero puesto que las pérdidas y los incrementos en materia de plusvalor se anulan recíprocamente [...], la magnitud global del plusvalor es la misma que si todos los precios de los valores ideales de las mercancías fuesen proporcionales” [citado por Engels, Prólogo al libro III, K, VI, 11-12]. Schmidt, como Lexis, escribe que si se consideran las mercancías individualmente, sus precios deben diferir de los valores, pero que estas diferencias desaparecen cuando se considera el conjunto de las mercancías. En el mismo sentido, Fireman explica que la fuente de la ganancia es la plusvalía y que la transformación de la plusvalía (cuya magnitud es

1. Engels evalúa también las contribuciones de Julius Wolf, Achille Loria y George Stiebeling.

proporcional a la explotación del trabajo) en ganancia (cuya magnitud es proporcional al volumen del capital utilizado) es función de la relación entre capital constante y capital variable; allí donde ésta sea más elevada, “las mercancías se venden por encima de su valor”; allí donde sea más débil, “las mercancías se venden por debajo de su valor”. Esta disparidad, explica él, entre precios y valores, no es una refutación del principio del valor. “Pues por la circunstancia de que los precios de algunas mercancías ascienden por encima de su valor en la misma medida en que los precios de otras mercancías descienden por debajo del mismo, la suma total de los precios permanece igual a la suma total de los valores ... «en última instancia» desaparece la incongruencia” [ibídem, 17-18]. Estas condiciones, por brevemente que estén enunciadas en los términos de uno u otro de estos tres participantes en el debate, a saber, la igualdad de las sumas de los valores y precios y de las plusvalías y ganancias así como el reparto de la plusvalía a prorrata entre los capitales invertidos, son las que se extraen de la exposición de Marx en el libro III.

Las primeras evaluaciones del libro III: Schmidt, Sombart

Una vez publicado el libro III en 1894, era obvio que la naturaleza de las contribuciones debía cambiar. Ya no se trataba de buscar la solución de Marx prometida por Engels, sino de apreciar en ella el contenido accesible desde entonces. Dos contribuciones, que fueron publicadas muy poco después de la aparición del libro III, merecen ser mencionadas en primer lugar, la de Werner Sombart [1894] y la de Conrad Schmidt [1895]. Ambos se plantean la cuestión del significado del valor en el sistema de Marx. Resumiendo el pensamiento de Sombart, Engels se expresa así en su *Apéndice y notas complementarias al tomo III de El capital* publicado en 1895:

Arriba a los siguientes resultados: el valor no se manifiesta en la relación de intercambio de las mercancías producidas de manera capitalista; no vive en la conciencia de los agentes capitalistas de la producción; no es un hecho empírico, sino lógico, del pensamiento; el concepto de valor en su determinación material no es en Marx otra cosa que la expresión económica correspondiente al hecho de la fuerza productiva social del trabajo en cuanto fundamento de la existencia económica; la ley del valor rige en última instancia, en un orden económico capitalista, los procesos económicos, y tiene para ese orden económico, en forma totalmente general, el siguiente contenido: el valor de las mercancías es la forma histórica específica en la que se impone de manera determinante la fuerza productiva del trabajo, que en última instancia domina todos los acontecimientos económicos [K, VIII, 1130].

Después, en lo que se refiere a Schmidt:

También Schmidt tiene sus reparos formales con respecto a la ley del valor. La califica de *hipótesis* científica, establecida para explicar el proceso efectivo de intercambio, hipótesis que se comporta frente a los fenómenos de los precios competitivos -que en apariencia la contradicen por completo- como el punto de partida teórico necesario, ineludible y revelador; en su opinión, sin la ley del valor cesa toda comprensión teórica del engranaje económico de la realidad capitalista [ibídem, 1131].

Al establecer en estos términos la relación entre el valor, la fuerza productiva del trabajo y el movimiento económico de la realidad capitalista, Sombart y Schmidt dan, incontestablemente, un paso importante en el sentido de la clarificación del estatuto teórico del valor en Marx e indican que en su opinión ésta es la cuestión fundamental y no la de la exactitud matemática de la transformación de los valores en precios de producción. Sin embargo, ni el uno ni el otro alcanzan a relacionar el valor así comprendido en su propio nivel de abstracción, con los fenómenos superficiales que son la tasa media de ganancia y los precios de producción. Schmidt sostiene, explica Engels citando un extracto de su correspondencia con él, “que la ley del valor es, dentro de la forma capitalista de producción, una ficción cabal, aunque teóricamente necesaria” [ibídem, 1131]. Sombart, por su parte, llega a la conclusión de que los precios de producción en Marx reposan finalmente en una teoría “muy corriente” del costo de producción y que en definitiva esto significa que la ley del valor no desempeña ningún papel en su determinación. “En efecto, si al fin y al cabo debo volver de todos modos a los costos de producción para poder explicar la ganancia, ¿para qué sirve entonces todo el complicado aparato de la teoría del valor y de la plusvalía?” [citado por Böhm-Bawerk, en Sweezy (1949) 1974, 50]. Sin embargo, aunque el propio Sombart no concluye de ahí la inutilidad del valor, del que por el contrario, como acabamos de ver, hace resaltar su dimensión capital, él es el primero en plantear en estos términos una cuestión que será reformulada varios decenios más tarde por economistas que defenderán este punto de vista, como Joan Robinson [(1942) 1968], Paul Samuelson [1957 y (1971) 1975] e Ian Steedman [(1977) 1985], por mencionar solamente a los más representativos.

La presentación de las interpretaciones de Sombart y de Schmidt y su crítica constituyen el punto de partida de Engels en la elaboración de su propia interpretación de la ley del valor como una ley cuya validez está limitada al período precapitalista, tesis de la que se ha tratado en el capítulo precedente² y de la que hemos visto que no puede ser conciliada con el método de *El capital*.

2. LA CRÍTICA DE BÖHM-BAWERK Y LA REPLICA DE HILFERDING

Böhm-Bawerk

La crítica mejor conocida y más sistemática de los desarrollos del libro III de *El capital* es la del jefe de filas de la escuela marginalista austriaco, Eugen von Böhm-Bawerk, publicada en 1896 con el título *Zum Abschluss des Marxschen Systems* (La conclusión del sistema de Marx) y cuya traducción inglesa fue publicada por Paul Sweezy en 1949 con el título de *Karl Marx and the Close of his System* [Sweezy, dir., (1949) 1974]. Böhm-Bawerk, que disponía de un prestigio mundial y era el mascarón de proa de la nueva teoría subjetiva del valor fundada por Léon Walras, Stanley Jevons y Karl Menger, y al que Joseph Schumpeter apodó “el Marx burgués”, ya había procedido, en su obra de 1884 titulada *Capital e interés: historia y crítica de las teorías sobre el interés*, a una crítica de la teoría del valor de Marx tal como está expuesta en el libro I de *El capital*. En cierta manera él se presentaba como el representante autorizado de la nueva escuela y su crítica había sido acogida, según la expresión de Sweezy [1949, 10] como “la respuesta oficial de los economistas” a la elaboración teórica de Marx. Más tarde

2. En la sección titulada “La ley del valor, una ley de la producción capitalista”.

servirá de modelo a todas las críticas marginalistas de Marx.

Böhm-Bawerk ve en los resultados del libro III de *El capital* una contradicción flagrante con los del libro I. Una de dos, dice él: o bien los productos se intercambian en proporción al trabajo que contienen, como Marx sostiene en el libro I; o bien, como sostiene esta vez en el libro III, hay una igualación de las tasas de ganancia, en cuyo caso es imposible que los productos se intercambien en proporción al trabajo incorporado. Llegar de ahí a la conclusión de que los productos deben intercambiarse en proporciones que se desvían de las cantidades de trabajo incorporado, no accidental ni temporalmente, sino necesariamente y de manera permanente es, dice él, “una pura y simple contradicción”. No hay reconciliación posible, explica él, entre la teoría de la tasa media de ganancia y de los precios de producción y la teoría del valor. Esta conclusión debe obtenerla, piensa él, “cualquiera que razone según la lógica” [Böhm-Bawerk en Sweezy, dir., (1949) 1974, 49-50]. En apoyo a este veredicto, cita al economista italiano Achille Loria [1895] para quien Marx “en lugar de la solución’ ha proporcionado ‘una mistificación’” y que describe al libro III de *El capital* como “la campaña de Rusia” del sistema de Marx, “su ‘bancarrota teórica total’”, un “suicidio científico”, “la renuncia más formal a su doctrina misma” y “la más total completa adhesión a las teorías más ortodoxas de los detestados economistas” [ibídem, 50]. El hecho de que indudablemente Marx previera que su solución sería juzgada como una ausencia de solución y como una renuncia a su ley del valor explicaría que en algunos sitios sintiera la necesidad de precisar que, aunque las relaciones de intercambio estén dictadas por los precios de producción que difieren de los valores, la ley del valor no deja por ello de desempeñar su papel y regular “en última instancia” el movimiento de los precios de producción. La defensa que ofrece Marx de su ley del valor reposa, según Böhm-Bawerk sobre los cuatro “argumentos” siguientes cuyo examen constituye lo esencial de su crítica:

1. Aunque las mercancías individuales se vendan por debajo o por encima de su valor, a escala agregada estas desviaciones se anulan y la suma de los precios de producción es igual a la suma de los valores.
2. La ley del valor regula el movimiento de los precios de las mercancías puesto que el aumento o la disminución del tiempo de trabajo necesario para su producción implica una disminución o un aumento de los precios de producción.
3. La ley del valor regula de manera directa el intercambio de las mercancías en los estadios “primarios” de la evolución histórica en los que la transformación de los valores en precios de producción todavía no ha tenido lugar.
4. En un sistema económico complejo, la ley del valor regula los precios de producción *indirectamente y en última instancia*, por el siguiente encadenamiento: el valor total de las mercancías determina la plusvalía total que determina el monto de la ganancia media y por tanto la tasa media de ganancia.

El primer argumento, escribe Böhm-Bawerk, es “totalmente insuficiente”. Retomando la crítica que había escrito en 1890 de la obra de Conrad Schmidt³, plantea la siguiente cuestión: “¿cuál es la misión de la ‘ley del valor?’” y responde: “sólo la de aclarar la relación de cambio de los bienes tal como se la observa en la realidad”. Esto no debería sorprender

3. *Die Durchschnittsprofite auf Grundlage des Marxschen Wertgesetzes* (La tasa de ganancia media en los fundamentos de la ley del valor de Marx), Stuttgart, 1889.

cuando se sabe que Böhm-Bawerk examina la ley del valor de Marx a través de las gafas del marginalismo, que no hace distinción entre valor y precio, y que, en este sentido, reduce el valor solamente a las relaciones de intercambio que se establecen en el mercado; volveremos sobre ello a continuación cuando examinemos la contribución de Rudolf Hilferding. Para Böhm-Bawerk no hay ninguna duda de que ésta es la única manera de considerar el valor y de que también era esta la opinión de Marx:

También Marx ha encarado de este modo la tarea de explicar la ley del valor. Se puede hablar de *una relación* de cambio evidentemente sólo entre mercancías particulares diferentes *entre sí* [ibídem, 53-54].

Pero entonces, prosigue él, ¿de qué puede servir llegar a condiciones que solamente son válidas para el conjunto y razonar sobre sumas de valores y precios?

En todo caso, no se responde por cierto a la pregunta de cuál sea la relación de cambio de las mercancías en la economía política indicando la suma de los precios que obtienen todas juntas; sería como si, queriendo saber en cuantos minutos o segundos se ha distanciado de sus competidores el vencedor de una carrera a lo largo de la misma, se respondiese: todos los competidores en conjunto han empleado 25 minutos y 13 segundos [ibídem, 54]

Los marxistas, cuya ley del valor tenía como objetivo explicar el intercambio a partir del trabajo incorporado en las mercancías, “se desdican de esta respuesta” cuando se trata de explicar el intercambio entre mercancías individuales, el único lugar en el que el problema tendría sentido, para afirmarlo con mucha más fuerza solamente en el plano de la masa global de mercancías producidas, allí donde la cuestión no tiene objeto [ibídem, 54].

En lo que se refiere al segundo argumento, está reconocido universalmente, escribe Böhm-Bawerk, que el trabajo, en tanto que factor de producción, influye en los precios. Pero ocurre lo mismo con los otros factores de producción. Por tanto, no se puede deducir de ello que sólo el trabajo sea el determinante del valor. En la tesis que él atribuye a Marx como tercer argumento, según la cual la ley del valor habría tenido una aplicación directa en las condiciones “primitivas” o precapitalistas, Böhm-Bawerk responde diciendo que Marx no ha proporcionado ni siquiera la sombra de una prueba de tal situación histórica [ibídem, 61], lo que no se puede sino suscribir tal y como se ha resaltado en la sección del capítulo precedente titulada “La ley del valor, una ley de la producción capitalista”. Por otra parte, Böhm-Bawerk precisa con razón que este argumento no ha sido desarrollado por Marx. Considera sin embargo que su sustancia impregna todo el proceso de un razonamiento, dice él retomando extractos de *El capital*, cuyo objetivo es ofrecer luz sobre la verdadera cuestión difícil, la de “cómo se opera esta compensación de las ganancias para formar la cuota general de ganancia” [ibídem, 59]. Con toda evidencia, la cuestión que escapa aquí a Böhm-Bawerk es la de la articulación de los sucesivos niveles de abstracción a través de los cuales Marx conduce el análisis, en primer lugar el del valor y el del capital en general, que Böhm-Bawerk confunde con la fase histórica de la pequeña producción mercantil o producción precapitalista, y luego el de los capitales particulares y los precios de producción, es decir, el de la producción específicamente capitalista.

Como tampoco regula directamente el intercambio de mercancías en la producción

precapitalista, encadena Böhm-Bawerk, la ley del valor no regula indirectamente y en última instancia los precios de producción en la producción capitalista. El cuarto argumento de Marx no podría sostenerse, en primer lugar debido al hecho de que el valor total de las mercancías, que es el eje de ellas, está desprovisto de sentido como la discusión del primer argumento ha demostrado. Pero, aunque el valor tenga sentido, sus propios componentes no podrían ser determinados sin hacer intervenir a los elementos exteriores que son los precios de producción de las mercancías que constituyen los bienes de consumo y los medios de producción, porque estas mercancías son ellas mismas producidas en las condiciones de la producción capitalista. Así, la determinación indirecta de los precios de producción por los valores se encontraría sin fundamento.

La fuente fundamental de los errores de Marx, concluye Böhm-Bawerk, reside en su apego a la teoría del valor-trabajo, teoría que lleva a “ignorar [...] lo que se debería explicar”, que no reposa más que en la abstracción y violenta la realidad:

De este modo, en lo que me parece, hemos puesto en evidencia también el alfa y el omega de todos los errores, las contradicciones y oscuridades de Marx. Su sistema no mantiene un estrecho contacto con los datos de la realidad. Marx no obtuvo los fundamentos de su sistema de los datos concretos ni a través de una sana empiria, ni a través de un sólido análisis psicológico-científico; los justificó no sobre una base sólida sino gracias a una rígida dialéctica [ibídem, 112].

He aquí expresados en un lenguaje claro los términos de la profunda diferencia entre dos métodos, el del materialismo histórico y dialéctico que busca identificar las leyes del movimiento de las sociedades, y el del empirismo y el economismo-psicologismo que funda su camino únicamente en los “hechos” que se prestan a la observación inmediata y en el comportamiento subjetivo del individuo.

Entre las numerosas críticas del libro III de *El capital* que aparecieron a partir de su publicación en 1894, la más célebre, después de la de Böhm-Bawerk, nos viene del sucesor de Walras como jefe de filas de la escuela marginalista de Lausanne, Vilfredo Pareto, contenida en su obra de 1902 titulada *Les systèmes socialistes*. Contrariamente a la crítica de Böhm-Bawerk que, aun siendo muy agresiva, se sitúa en el terreno de la polémica científica, la crítica de Pareto se coloca de entrada fuera de este terreno, en el de la arrogancia y el ataque puramente ideológico, de una dudosa honestidad intelectual.

Hilferding

Si la crítica de Böhm-Bawerk puede ser vista como la respuesta oficial de la corriente marginalista a la aparición del libro III de *El capital*, la replica de Rudolf Hilferding a la crítica de Böhm-Bawerk debe ser considerada como la contrarréplica del marxismo. Esta contribución lleva el título de *Böhm-Bawerk's Marx Kritik* (La crítica de Böhm-Bawerk a Marx). Fue redactada en 1902 y publicada en 1904 en el primer número de una revista titulada *Marx Studien* (Estudios sobre Marx) fundada en Viena por un grupo de jóvenes socialistas entre los que estaba Hilferding, que tenía 25 años en 1902; en 1949 fue publicada en inglés por Sweezy con el título de *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx*, a continuación de la contribución de Böhm-Bawerk.

La dimensión clave de la contribución de Hilferding es la clarificación que aporta de

la concepción del valor en Marx y del método que se deriva de ella para la comprensión de la sociedad mercantil. Existen, explica Hilferding, dos formas diametralmente opuestas de considerar el valor. Una teoría del valor que considera en primer lugar el valor de uso, es decir, las propiedades naturales del objeto, que toma como punto de partida la relación individual entre un ser humano y una cosa en lugar de las relaciones sociales entre los seres humanos. Es imposible, a partir de estas evaluaciones subjetivas del valor deducir una medida social objetiva. “Deberá renunciar a descubrir las leyes del movimiento y las tendencias de desarrollo de la sociedad. Su método es a-histórico y a-social. Sus categorías son eternas y naturales” [ibídem, 138]. La teoría del valor de Marx sigue un camino inverso. Ella toma como punto de partida el trabajo en tanto que elemento constitutivo de la sociedad humana.

Así, mientras que para Böhm el trabajo es sólo uno de los factores de valoración de los individuos, en el examen de Marx el trabajo es el fundamento y el tejido conjuntivo de la sociedad humana; su grado de productividad y el método con que está organizado condicionan el modo de ser de toda la vida social. Puesto que el trabajo entendido en su determinación social, o sea como trabajo total de la sociedad del que cada trabajo individual es sólo una parte alícuota, se lo considera el principio del valor, los fenómenos económicos están sujetos a un conjunto de leyes objetivas, independientes de la voluntad del individuo y dominadas por nexos sociales [ibídem, 181].

Sobre esta base, la teoría del valor expresa relaciones entre individuos y no entre cosas, aunque estas relaciones aparezcan como relaciones entre cosas. El trabajo individual privado, fracción del trabajo social, no es inmediatamente trabajo social. Debe ser validado, reconocido como trabajo social por medio de mercancías y de su venta en el mercado [ibídem, 137]. Mientras que Böhm-Bawerk confunde valor y precio, no queriendo ver más que las relaciones de intercambio entre mercancías y presentando la teoría del valor de Marx como una teoría que pretende utilizar el tiempo de trabajo como el factor técnico que mejor permite dar cuenta de estas relaciones, Hilferding explica que “el trabajo es el principio del valor, y la ley del valor es una realidad porque el trabajo es el vínculo que mantiene unida a la sociedad descompuesta en sus átomos, y no porque sea el hecho técnicamente más relevante”. Hilferding insiste por tanto en la importancia crucial de la dimensión social en el análisis del valor en Marx, dimensión que no puede sino escapar a la escuela marginalista subjetivista. Así, Böhm-Bawerk confunde sistemáticamente las propiedades naturales de las mercancías y sus propiedades sociales al igual que confunde el trabajo creador de valor de uso y el trabajo creador de valor [ibídem, 140-141]. Esta confusión es particularmente la que se encuentra en el origen de su incomprensión de la relación entre trabajo cualificado y trabajo no cualificado⁴.

Comprendido así el valor, queda claro que las objeciones de Böhm-Bawerk a la noción de “valor total”, que está en el centro de lo que él ha identificado como el primer “argumento” de Marx, quedan sin fundamento. El valor en el sentido marxista es una magnitud objetiva cuantitativamente determinada [ibídem, 159], lo que Böhm-Bawerk no puede comprender porque no se puede decir lo mismo del valor determinado por la utilidad marginal. Por otra parte, confunde valor de cambio y valor. El valor se manifiesta como valor de cambio, pero el valor de cambio, considerado por él mismo como un simple precio establecido en

4. Véase la sección del capítulo 1 titulada “El trabajo cualificado”.

el mercado, queda sin verdadero significado. Su nivel puede fluctuar, pero en promedio sigue estando determinado por las condiciones objetivas de la producción de la mercancía. Estas condiciones manifiestan su existencia por medio del intercambio, pero tienen una existencia independiente, previa al intercambio. Böhm-Bawerk reprocha a Marx ignorar el verdadero problema, el de los valores de las mercancías individuales, y considerar solamente el problema tautológico de la igualdad de la suma de los valores y la suma de los precios. Hilferding explica que el significado específico de esta igualdad es el de traducir el hecho de que no existe ninguna fuente de nuevo valor fuera de la producción, de que la fuente de las ganancias se encuentra en la producción y no en la circulación [ibídem, 159].

Para Böhm-Bawerk, la desviación entre valores y precios de producción es la contradicción puesta al desnudo entre los análisis de los libros I y III de *El capital*. Lo que es una contradicción insalvable para la visión subjetivista, que sólo se interesa por las mercancías individuales, se presta a una explicación racional cuando no se consideran ya las mercancías y los capitales de los que ellas son el producto de manera aislada, sino la relación social que las vincula. Los fenómenos de la sociedad capitalista solamente pueden ser comprendidos si se los considera desde un punto de vista social. Los capitales no son capitales individuales sino fracciones del capital social. Los capitalistas no son capitalistas aislados; todos son miembros de una misma clase y actúan juntos frente a la otra clase fundamental, la de los trabajadores asalariados. Antes de enfrentarse en la competencia para ganar su parte respectiva, sus esfuerzos conjuntos se orientan al objetivo común que es la determinación de su parte común en el reparto del producto social.

Sin embargo, para Hilferding la ley del valor en su forma pura es una ley de la producción precapitalista, que no deja de funcionar como ley social en un estadio posterior del desarrollo histórico, sino que toma una forma modificada cuando las mercancías son el producto de capitales. Así, “la igualdad de las cantidades de trabajo es sólo condición para que el cambio de mercancías se produzca según sus valores”, es decir, en la producción precapitalista. Hilferding prosigue explicando que “preso de su concepción subjetivista, Böhm confunde tal condición con una condición del cambio en general”. Ahora bien, en la producción capitalista, quienes realizan el intercambio “ya no son los productores que trabajan para sí, sino los poseedores de capital”; el intercambio entre ellos sólo es normal si sus ganancias son proporcionales al tamaño de sus capitales, es decir, cuando ellos reciben la ganancia media, de manera que en adelante es la igualdad de los gastos de capital y no ya la de los gastos de trabajo la que se refleja en el intercambio [ibídem, 154-157, 183-184]. El intercambio de las mercancías a su valor, escribe Hilferding, “constituye sólo un punto de partida teórico para el análisis sucesivo”. Pero para él, el intercambio según estas condiciones domina “una fase histórica de la producción de mercancías, a la que corresponde un determinado tipo de concurrencia” [ibídem, 183]. En resumen, Hilferding se adhiere a la interpretación histórica del paso del valor al precio de producción cuya inexactitud se ha subrayado en la sección del capítulo precedente titulada “La ley del valor, una ley de la producción capitalista”. En los *niveles de abstracción* de la producción mercantil en general y de la producción específicamente capitalista, sustituye los *estadios históricos* de la producción mercantil simple y de la producción capitalista.

Debe subrayarse una segunda debilidad. Después de haber expuesto claramente a lo largo de toda su contribución la distinción fundamental entre el camino de la economía política en su versión subjetivista marginalista, y la de *El capital* que lleva el subtítulo de crítica de la economía política, Hilferding evoca, terminando su contribución, la visión ambigua de

que “la economía política dejaba de ser una ciencia *burguesa*, y que se había fundado una ciencia *proletaria*” [ibídem, 189]. Esta perspectiva no es conciliable con el método de Marx cuyas bases se oponen a las de la economía política, como por otra parte el propio Hilferding sostiene algunas páginas antes. Rechazando la problemática de Böhm-Bawerk para quien la cuestión es saber si el método “subjetivo” o el método “objetivo” o una combinación de los dos sería la mejor fórmula, él escribe: “no se trata en absoluto de dos métodos distintos sino de dos concepciones diferentes de toda la vida social, una de las cuales excluye a la otra” [ibídem, 181].

Más allá de estos deslices, es necesario retener la dimensión central de la contribución de Hilferding, la caracterización de la sociedad mercantil como una sociedad cuya especificidad es que la conexión y la coordinación de los productores privados y, como consecuencia, el reparto del trabajo social, pasan necesariamente por medio del valor, que por ello es la expresión de las relaciones sociales de la sociedad capitalista. Este aspecto ha sido desarrollado también por Rosa Luxemburg en su obra póstuma titulada *Introducción a la economía política* [(1925) 1974, capítulo 4, 150-182]. La evaluación de la contribución del joven socialista que era Hilferding en 1902, en la que debe encontrarse la fuente de la inspiración de numerosos trabajos, en particular de las elaboraciones ya mencionadas de Rubin [(1928) 1974, 93-94], de ninguna manera podría estar influida por la orientación teórica y política que tomó una etapa posterior de su vida y de la parte de responsabilidad que tiene en el seno de la socialdemocracia en la división del movimiento obrero alemán que favoreció la ascensión de Hitler al poder en 1933. Precisemos a este respecto que él mismo fue una de las víctimas del nazismo, asesinado por la Gestapo en 1941⁵.

Lo menos que se puede decir es que la imposibilidad de conciliar los métodos o las visiones del mundo afirmada por Hilferding no es una interpretación que haya logrado unanimidad. Las dificultades de comprensión del método de *El capital* y la convicción adquirida por muchos de que los resultados del libro III de *El capital* reposaban sobre errores, incluso simplemente que contradecían a los resultados del libro I, incitaron a buscar los medios para corregir estos “errores”, a revisar la teoría de Marx o a intentar preservar partes de ella conciliándolas con el marginalismo. Al pasar por una conciliación ecléctica entre la teoría del valor-trabajo y la teoría marginalista de la utilidad, algunos autores, como Eduard Bernstein, llegaron desde allí a un cuestionamiento completo del análisis de Marx. Durante muchos años han tenido lugar debates muy interesantes a este respecto entre “revisionistas” y “ortodoxos”, de los que es imposible dar cuenta aquí; los lectores interesados quedan invitados a remitirse a la obra ya mencionada de Gilles Dostaler [1978]. Pero pronto estos debates iban a transformarse en un debate matemático sobre la exactitud de la operación por la cual los valores se transforman en precios. Las contribuciones de Wolfgang Mühlport y Wilhelm Lexis en 1895 y luego de Mijail Tugán-Baranowsky en 1905 fueron los primeros jalones de lo que iba a convertirse en el “problema de la transformación”; Ladislaus von Bortkiewicz le dio su forma definitiva en 1906-1907.

5. Véase en particular la breve nota biográfica de Sweezy en la presentación de la versión inglesa de su contribución y de la de Böhm-Bawerk [Sweezy (1949), 14-18].

3. LA TRANSPOSICIÓN DEL DEBATE AL TERRENO MATEMÁTICO

Mühlpfort y Lexis

Desde la aparición del libro III de *El capital*, dos autores se interrogaron sobre la dimensión matemática de la transformación de los valores en precios de producción y de la plusvalía en ganancia, que Marx ilustra con su ejemplo numérico analizado en el capítulo precedente de la presente obra. Uno de ellos, Wolfgang Mühlpfort, cuya contribución [1895] paso desapercibida en el momento de su publicación y fue completamente ignorada a continuación, plantea el problema de la transformación en los términos que anuncian los escritos de los años cincuenta y sesenta sobre esta cuestión [Howard y King, I, 55-57]. Él plantea la cuestión, que será retomada por Tugán-Baranowsky y von Bortkiewicz, de la transformación de los valores de todos los componentes de los precios de producción, es decir, de los capitales constantes y variables, y no sólo de la plusvalía. Volveremos sobre ello en las siguientes secciones. El segundo autor en preocuparse por la dimensión matemática de la transformación fue Wilhelm Lexis, cuya contribución [1895] tuvo mejor suerte que la de Mühlpfort. Lexis subraya que no hay nada extraño en que la suma algebraica de las desviaciones entre valores y precios de producción sea nula puesto que estas desviaciones vienen del hecho de que las ganancias individuales se desvían por ambas partes de la ganancia media y que es bien conocido que la suma de las desviaciones a partir de un promedio siempre es nula. Pero Marx, escribe él, no establece ninguna relación fija entre los valores y los precios de producción [Lexis (1895) 1988, 11]. Lexis plantea aquí el problema al que su alumno Bortkiewicz propondrá una solución unos diez años después. Al estimar insuficientes las explicaciones de Marx relativas a la formación de la tasa media de ganancia, él concluye como Schmidt y Sombart que “el valor, tal como fue concebido por Marx, es una concepción puramente teórica [...], [una] cosa que jamás se puede encontrar en la realidad, ni en los intercambios normales de mercancías, ni en la conciencia de los individuos que participan en estos intercambios” [ibídem, 12]. Marx, escribe él, “se agarra con tenacidad a esta concepción imaginaria del valor [...] porque es el fundamento de su análisis de la producción capitalista [...]; en el libro III trata de relacionarla con los procesos reales [...] y lo consigue fácilmente allí estableciendo una relación aritmética entre ambos, [...] pero esto no prueba en absoluto que ejerza la influencia decisiva que le concede” [ibídem, 12-13]. En Lexis, nos encontramos con otro precursor de los Robinson, Samuelson y Steedman para quienes el rodeo por la teoría del valor es un ejercicio superfluo, por ser las categorías inmediatamente accesibles de precio y de ganancia y no las de valor y plusvalía las que permiten dar cuenta en definitiva de la realidad capitalista. Afirmando su fe en la economía política como ciencia *empírica*, él concluye su artículo con la siguiente apreciación:

Así podemos alcanzar, mediante los medios empíricos más triviales, y sin ninguna referencia a las ideas o las leyes inmanentes de la evolución, las mismas conclusiones que las que se derivan de la ley de la plusvalía de Marx. Depende del temperamento del individuo y de su punto de vista social, que vea en este resultado una maravillosa armonía de intereses o un conflicto que debe llevar a la revolución social [ibídem, 24].

Tugán-Baranowsky

Si Mühlport y Lexis fueron los primeros en identificar lo que después se caracterizó como un error matemático en el libro III de *El capital*, Tugán-Baranowsky fue quien propuso su primera corrección [(1905) 1915, 185-190]. Los datos que sirven de punto de partida a la ilustración de Marx y que aquí se han presentado en el cuadro 9.1, son los de una economía formada por cinco sectores con distintas composiciones del capital en los que la tasa de plusvalía es la misma (100%) y la tasa de rotación del capital es igual a 1 para todos los sectores. Tugán-Baranowsky construye un ejemplo en el que mantiene estas dos hipótesis simplificadoras de las que se sabe que no modifican en nada el problema. Pero, mientras que el ejemplo de Marx, que solamente quiere ilustrar el problema de la transformación, no intenta tener en cuenta la interdependencia de los sectores y los considera como simples sectores de producción sin interrogarse sobre la adecuación de las cantidades producidas a las cantidades demandadas de cada producto, Tugán-Baranowsky introduce esta dimensión en su ejemplo y estudia el problema de la transformación en las condiciones de la reproducción tal y como Marx las presenta en el libro II de *El capital*, más precisamente en las condiciones de la reproducción simple.

Él construye por tanto un ejemplo con tres sectores que producen respectivamente: 1 - los medios de producción; 2 - los bienes de consumo de los trabajadores; 3 - los bienes de consumo de los capitalistas o bienes de lujo. Teniendo los símbolos c , v , pv y w los mismos significados, los valores producidos por los tres sectores son:

$$\begin{aligned} c_1 + v_1 + pv_1 &= w_1 \\ c_2 + v_2 + pv_2 &= w_2 \\ c_3 + v_3 + pv_3 &= w_3 \end{aligned} \tag{10.1}$$

En equilibrio de reproducción simple en la que toda la plusvalía se destina al consumo de bienes de lujo, la oferta y la demanda de los productos de cada sector deben ser iguales, de manera que:

$$\begin{aligned} c_1 + c_2 + c_3 &= w_1 \\ v_1 + v_2 + v_3 &= w_2 \\ pv_1 + pv_2 + pv_3 &= w_3 \end{aligned} \tag{10.2}$$

Cuando se pasa de los valores a los precios de producción, explica Tugán-Baranowsky, las condiciones de la reproducción simple todavía deben satisfacerse. Ahora bien, ellas ya no se satisfacen. Esto viene de que la tasa media de ganancia, definida por Marx como la relación entre la *plusvalía* y el *valor del capital total*, es una “tasa de ganancia en valor” o tasa de ganancia calculada a partir de magnitudes expresadas en *valores*, mientras que habría que utilizar una tasa de ganancia calculada a partir de magnitudes expresadas en *precios de producción* o “tasa de ganancia en precios de producción”, igual a la relación entre la *ganancia* y el *precio de producción del capital total*. Tugán-Baranowsky muestra entonces cómo se puede, partiendo de los precios de producción, calcular los valores y la tasa de plusvalía (en valor). Él procede a una operación que se llama la “transformación inversa”, cuya solución se generalizará por Michio Morishima y Francis Seton en 1961 a partir de métodos matemáticos más avanzados. Él parte del ejemplo del cuadro 10.1 en el que todas las magnitudes están expresadas en

precios de producción y de las que se derivan los resultados del cuadro 10.2 en el que todas las magnitudes están expresadas en valores. En el ejemplo expresado en precios, la tasa de ganancia en precios de producción ha sido fijada previamente en el 25%; se puede verificar que es igual a la relación de la ganancia total respecto al capital total expresado en precios, $\sum pv / \sum (c+y)$ en donde c y y representan el capital constante y el capital variable en precios de producción⁶. A partir de estos datos se puede obtener una “tasa de plusvalía en precios de producción” en la que se establezca la relación entre la ganancia total y el capital variable total en precios de producción, $\sum pv / \sum (y) = 125 / 200 = 62,5\%$. Se puede verificar que las cifras del ejemplo en precios del cuadro 10.1 verifican las condiciones de la reproducción simple, establecidas en valores por las ecuaciones (10.2). Lo mismo ocurre con las cifras en valor del cuadro 10.2 que Tugán-Baranowsky hace derivar de las precedentes. Las condiciones de la reproducción simple han sido preservadas por tanto por la transformación de los precios de producción en valores. Por el contrario, la tasa de ganancia en valor, $\sum pv / \sum (c+v) = 29,6\%$, y la tasa de plusvalía en valor, $\sum pv / \sum v = 66,7\%$, difieren de las expresiones correspondientes en precios de producción. Lo mismo ocurre con la suma de los valores que difiere de la suma de los precios de producción, y de la suma de las plusvalías que difiere de la suma de las ganancias.

Cuadro 10.1
(magnitudes expresadas en precios de producción)

Sector	Capital constante c	Capital variable y	Ganancia g	Precio de producción ppr
1	180	60	60	300
2	80	80	40	200
3	40	60	25	125
Total	300	200	125	625

Cuadro 10.2
(magnitudes expresadas en valores)

Sector	Capital constante c	Capital variable v	Plusvalía pv	Valor w
1	225	90	60	375
2	100	120	80	300
3	50	90	60	200
Total	375	300	200	875

En la contribución de Tugán-Baranowsky nos encontramos con todos los ingredientes del problema tal como será planteado por Bortkiewicz, o sea, la transformación de todos los componentes del valor del producto, c , v y pv , y no solamente la plusvalía pv , y el estudio de

6. Aquí, c y y representan el capital invertido C y Y puesto que las cantidades son las mismas en la hipótesis de una tasa de rotación igual a 1. Esta misma hipótesis será retomada a lo largo de todo el presente capítulo.

esta transformación en el marco de la interdependencia y del equilibrio de las actividades, es decir, de la reproducción simple.

Bortkiewicz

Tugán-Baranowsky mostró cómo resolver el problema de la “transformación inversa” que consiste en calcular los valores y la tasa de plusvalía que corresponden a unos precios de producción y una tasa de ganancia dados. Bortkiewicz, por su parte, en un artículo de 1907, traducido en 1949 por Sweezy con el título de *On the Correction of Marx’s Fundamental Theoretical Construction in the Third Volume of Capital*⁷, se propone proceder a una corrección análoga del procedimiento de Marx, no en el marco de una transformación inversa que vaya del precio de producción al valor, sino en el del paso normal del valor al precio de producción. El artículo de Bortkiewicz cuyo contenido será presentado en las páginas que siguen solamente constituye una versión resumida de un análisis más general de la cuestión de la relación entre valor y precio de producción en Marx que expuso en un artículo en tres partes publicado en 1906-1907⁸.

Bortkiewicz procede como Tugán-Baranowsky, a partir de una economía constituida por tres sectores que producen respectivamente los medios de producción, los bienes de consumo de los trabajadores y los bienes de lujo o bienes de consumo de los capitalistas, que él considera en situación de reproducción simple. Las condiciones de equilibrio de la reproducción simple son la igualdad de la oferta y la demanda en cada uno de los tres sectores. Teniendo los símbolos el mismo significado que anteriormente, podemos escribirlos como sigue combinando las ecuaciones (10.1) y (10.2) obtenidas en la sección precedente⁹:

$$\begin{aligned} c_1 + v_1 + pv_1 &= c_1 + c_2 + c_3 \\ c_2 + v_2 + pv_2 &= v_1 + v_2 + v_3 \\ c_3 + v_3 + pv_3 &= pv_1 + pv_2 + pv_3 \end{aligned} \quad (10.3)$$

La transformación de los valores en precios de producción según el método que utiliza Marx consiste en añadir la ganancia media a los costes de producción:

$$ppr_i = c_i + v_i + g_m \cdot (c_i + v_i) \quad (i=1,2,3) \quad (10.4)$$

en donde $g_m = \frac{\sum pv}{\sum (c+v)}$

Bortkiewicz afirma que “no se puede aceptar como válida esta solución del problema, porque aquí se excluyen de la conversión de los valores en precios los capitales constantes y variables, mientras que en cambio el principio de la cuota de ganancia [tasa de ganancia]

7. El título del artículo publicado en 1907 en la revista *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* (Anuarios de Economía Nacional y Estadística) es “Zur Berechtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des Kapital”. El artículo fue publicado en español por “Cuadernos de Pasado y Presente”, Buenos Aires, 1974, con el título de “Contribución a una rectificación de los fundamentos de la construcción teórica de Marx en el volumen III de *El capital*”.

8. Con el título de “Wertrechnung und Preisrechnung im Marx’schen System”, traducido al inglés como “Value and Price in the Marxian System” (Valor y precio en el sistema marxista), *International Economic Papers*, nº 2, 1952.

9. Para toda la exposición que sigue, mantenemos la notación que venimos utilizando en el texto, diferente en algunas variables a la que se utiliza en la edición de “Cuadernos de Pasado y Presente”.

igual, si según Marx toma el lugar de la ley del valor, debe implicar también a estos elementos” [Bortkiewicz en Sweezy (1949) 1974, 193]. Por tanto, una transformación correcta de los valores en precios de producción, en el sentido de Bortkiewicz, debe desarrollarse como sigue. Supongamos que la relación entre el valor y el precio de producción de los productos de los sectores 1, 2 y 3 es igual a x , y , y z respectivamente, de manera que los valores del capital constante, del capital variable y de la plusvalía, c , v y pv , se expresan como cx , vy y pvz cuando están transformados en precios de producción. En lugar de la ecuación (10.4), la expresión del precio de producción del sector i se convierte entonces en:

$$\begin{aligned} ppr_i &= c_i x + v_i y + r(c_i x + v_i y) \quad (i=1,2,3) \\ \text{en donde} \quad r &= \frac{\sum pvz}{\sum (cx+vy)} \text{ distinto de } g_m' = \frac{\sum pv}{\sum (c+v)} \end{aligned} \quad (10.5)$$

r es la “tasa de ganancia en precios de producción”, una tasa necesariamente diferente de la “tasa de ganancia en valor”, g_m' .

La contrapartida en precios de producción de las ecuaciones (10.3) es:

$$\begin{aligned} c_1 x + v_1 y + r(c_1 x + v_1 y) &= c_1 x + c_2 x + c_3 x \\ c_2 x + v_2 y + r(c_2 x + v_2 y) &= v_1 y + v_2 y + v_3 y \\ c_3 x + v_3 y + r(c_3 x + v_3 y) &= pv_1 z + pv_2 z + pv_3 z \end{aligned} \quad (10.6)$$

o

$$\begin{aligned} (1+r)(c_1 x + v_1 y) &= (c_1 + c_2 + c_3)x \\ (1+r)(c_2 x + v_2 y) &= (v_1 + v_2 + v_3)y \\ (1+r)(c_3 x + v_3 y) &= (pv_1 + pv_2 + pv_3)z \end{aligned} \quad (10.7)$$

Tenemos tres ecuaciones y cuatro incógnitas, x , y , z y r , puesto que la tasa de ganancia ya no está calculada, como en Marx, anteriormente a los precios de producción sobre la base únicamente de los valores, sino simultáneamente a los precios de producción. Para que el sistema esté determinado, es necesaria una cuarta ecuación. Podemos formularla, explica Bortkiewicz, estableciendo una relación entre las unidades en valores y las unidades en precios de producción. Si elegimos esta relación de tal manera que la expresión en valor de la producción total sea igual a su expresión en precios de producción, entonces la cuarta ecuación sería:

$$(\sum c)x + (\sum v)y + (\sum pv)z = \sum c + \sum v + \sum pv$$

en la que reconocemos la *igualdad de la suma de los valores y la suma de los precios de producción*. Por el contrario, si elegimos expresar valores y precios de producción en las mismas unidades, entonces sería necesario elegir el producto de uno de los tres sectores como la unidad en la que se expresarían valores y precios de producción. Bortkiewicz propone retener esta segunda hipótesis de una mercancía-patrón y considerar la producción del sector 3 como si fuera el oro. Entonces, la cuarta ecuación es simplemente:

$$z=1$$

que esta vez equivale a la *igualdad de la suma de las ganancias y la suma de las plusvalías*.

Para verificarlo, es suficiente hacer la suma de las tres ecuaciones (10.7), plantear $z=1$ y anular los términos idénticos de los dos lados de la ecuación. Entonces obtenemos:

$$\begin{aligned} r[(c_1+c_2+c_3)x+(v_1+v_2+v_3)y] &= (pv_1+pv_2+pv_3) \\ \text{suma de las ganancias} &= \text{suma de las plusvalías} \end{aligned}$$

De cara a simplificar la forma de las ecuaciones (10.7) en donde $z=1$, Bortkiewicz plantea las siguientes definiciones:

$$s=(1+r); \quad y \quad f_i=v_i/c_i \quad h_i=(v_i+c_i+pv_i)/c_i \quad (i=1,2,3) \quad (10.8)$$

Combinando estas expresiones en las ecuaciones (10.3) para sustituirlas en las ecuaciones (10.7) en las que $z=1$, obtenemos:

$$s(x+f_1y)=h_1x \quad (10.9)$$

$$s(x+f_2y)=h_2y \quad (10.10)$$

$$s(x+f_3y)=h_3 \quad (10.11)$$

De la ecuación (10.9) obtenemos:

$$x=f_1ys/(h_1-s) \quad (10.12)$$

que sustituimos en (10.10); el resultado es la siguiente ecuación de segundo grado:

$$(f_1-f_2)s^2+(f_2h_1+h_2)s-h_1h_2=0$$

Una ecuación tal cuya forma general es $as^2+bs+c=0$ tiene dos soluciones dadas por la expresión $s=[-b \pm (b^2-4ac)^{1/2}]/2a$. Bortkiewicz demuestra que solamente una de las dos soluciones es aceptable en este caso:

$$s=\{-(f_2h_1+h_2)+[(f_2h_1+h_2)^2+4(f_1-f_2)h_1h_2]^{1/2}\}/2(f_1-f_2) \quad (10.13)$$

Finalmente, restando (10.10) de (10.11), obtenemos:

$$y=h_3/[h_2+(f_3-f_2)s] \quad (10.14)$$

Después de haber obtenido la solución de s a partir de (10.13) y luego la de y a partir de (10.14), la solución de x puede obtenerse a partir de (10.12). Conociendo s , la solución de r se deriva de (10.8). Bortkiewicz ilustra su solución tomando como punto de partida el ejemplo en valores de Tugán-Baranowsky ya presentado en el cuadro 10.2. De los datos de este cuadro para los c_i , v_i y pv_i deducimos a partir de (10.8): $f_1=2/5$, $f_2=5/6$, $f_3=9/5$, $h_1=5/3$, $h_2=3$, $h_3=4$. Las conclusiones que se derivan para s , r , y x son:

$$s=5/4, \text{ de donde } r=1/4 \text{ o } 25\%, y=16/15 \text{ y } x=32/25.$$

De ahí se derivan las cifras del cuadro (10.3) expresadas en precios de producción. A

título de ejemplo, en el primer sector, la expresión en precios de producción del capital constante $c_1x=288$ se obtiene multiplicando por $x=32/25$ su expresión en valor, $c_1=225$ del cuadro 10.2; de igual manera, el capital variable $v_1y=96$ del cuadro 10.3 se obtiene multiplicando por $y=16/15$ el capital variable $v_1=90$ del cuadro 10.2; la ganancia $g_1=96$ es igual a $r(c_1x+v_1y)=0,25(288+96)=96$.

Cuadro 10.3
(magnitudes expresadas en precios de producción)

Sector	Capital constante c	Capital variable v	Ganancia g	Precio de producción ppr
1	288	96	96	480
2	128	128	64	320
3	64	96	40	200
Total	480	320	200	1.000

Comparando los cuadros 10.2 y 10.3, se constata que la *suma de las ganancias* es igual a la *suma de las plusvalías* (200), lo que no es sorprendente puesto que el hecho de haber planteado $z=1$ equivalía a imponer esta condición de antemano. Por el contrario, la *suma de los precios de producción* (1.000) no es igual a la *suma de los valores* (875). Si, en lugar de plantear $z=1$, hubiéramos establecido la relación entre las unidades de valor y las unidades de precios de producción de tal manera que la expresión en valor de la producción total fuera igual a su expresión en precios de producción, o sea $(\sum c)x+(\sum v)y+(\sum p)vz=\sum c+\sum v+\sum pv$, entonces habríamos planteado de partida la igualdad de la suma de valores y la suma de precios de producción y en este caso habría sido imposible, salvo excepción, verificar la otra igualdad, la de las plusvalías y las ganancias. Bortkiewicz extrae de ahí la enseñanza de que las dos igualdades planteadas por Marx, la de los valores y los precios y la de las plusvalías y las ganancias, son en general incompatibles. De hecho, sólo se verificarán simultáneamente en casos excepcionales, por ejemplo si la composición del capital del sector 3, el que produce la mercancía-patrón es igual a la composición media de los tres sectores. Esta es la hipótesis que hará Sweezy en su *Teoría del desarrollo capitalista* [1942, 135]; o incluso si se hacen ciertas hipótesis en cuanto a la composición del capital del sector 2, el que produce los bienes de consumo de los trabajadores como lo hará Ronald Meek [1956b]. Sea la que sea, cuando una u otra de las igualdades se “verifica”, es simplemente porque se ha planteado de partida. Los cuadros 10.1 y 10.2 que ilustran la transformación inversa de Tugán-Baranowsky proporcionan un ejemplo de la inexistencia de las dos igualdades. Por el contrario, se constata que basta con multiplicar por 1,6 las cifras del cuadro 10.1 para obtener las del cuadro 10.3. Esto ilustra bien el hecho de que la realización de una de las dos igualdades, en este caso la de las plusvalías y las ganancias, depende solamente de las unidades elegidas, en este caso las que se derivan de la ecuación $z=1$.

Un precursor de la corriente neo-ricardiana

La segunda conclusión de Bortkiewicz se refiere a la tasa de ganancia. En Marx, escribe él, “su equivocada construcción de los precios lo llevó a identificar de modo erróneo los

factores de los que en general depende el nivel de la cuota de ganancia” [Bortkiewicz en Sweezy (1949) 1974, 198]. En la expresión que Bortkiewicz deriva de la tasa general de ganancia, el sector 3 no tiene ninguna influencia en su determinación. El valor de $s=1+r$ extraído de la ecuación (10.13) depende solamente de las condiciones de producción de los otros dos sectores. Por el contrario, la tasa media de ganancia, tal como Marx la definió a partir únicamente de las relaciones de valor, depende del capital total invertido en el conjunto de la economía, incluyendo en ella, como hemos visto, la ganancia invertida en los sectores no productivos como los sectores comercial y financiero. Como hemos visto en el capítulo precedente en la sección titulada “La ganancia, forma modificada de la plusvalía”, se le puede poner en relación con la tasa de plusvalía por la fórmula $g'=pv'[v/(c+v)]$. Si, como hace Bortkiewicz, planteamos $q_0=c/(c+v)$, entonces $v/(c+v)=(1-q_0)$ y $g'=pv'(1-q_0)$. Según esta expresión, para una tasa de plusvalía determinada, la tasa media de ganancia solamente depende de la composición del capital global y varía en sentido inverso a ésta. Esta expresión, según Bortkiewicz, es incorrecta. Él demuestra con la ayuda de ejemplos numéricos en los que calcula la tasa de ganancia por medio de la fórmula (10.13) que es posible, con una tasa de plusvalía constante, que una misma tasa de ganancia sea compatible con diferentes composiciones orgánicas del capital social global. Este resultado no debería sorprendernos: puesto que la tasa de ganancia r calculada por medio de la fórmula (10.13) sólo depende de los datos de los sectores 1 y 2, para mantener su valor constante es suficiente con modificar solamente la composición del capital del sector 3 que no tiene efecto en el cálculo de la tasa de ganancia, pero cuya variación sí tiene incidencia en la composición del capital global. Bortkiewicz invoca este resultado como una refutación de la ley de la tendencia al descenso en la tasa de ganancia que Marx presenta en el libro III de *El capital* y que se estudiará en el capítulo siguiente de la presente obra.

El hecho de que la tasa de ganancia dependa solamente de los sectores 1 y 2, y sea independiente del sector que produce los bienes de lujo o bienes de consumo de la clase capitalista, explica Bortkiewicz, es completamente normal desde el punto de vista de la teoría de la ganancia de Ricardo, para quien “una modificación de las relaciones de producción de esos bienes que no entran en el consumo de la clase trabajadora, no puede modificar el nivel de la cuota de ganancia” [ibídem, 201-202]. Al adherirse a la teoría de la ganancia de Ricardo que él defiende contra la de Marx, suscribe una teoría que ve el origen de la ganancia en el plusproducto creado por el trabajo y no, como sostiene la forma moderna de la “economía vulgar” que es la teoría neoclásica, en la productividad marginal del “factor de producción” que sería el capital. La fórmula de la tasa de ganancia que establece le confirma esta visión de las cosas. En efecto, si solamente se tratara de una cuestión de la productividad del capital, sería incomprensible que sectores de producción no tuvieran ninguna influencia en la determinación de la tasa de ganancia. Sin embargo, él rechaza considerar la fuente de la ganancia que es la extorsión del plustrabajo por la clase capitalista como el fundamento de la “explotación de la fuerza de trabajo”. Sustituye a la teoría de la explotación de Marx por su “teoría de la deducción”, en la que la relación entre clases sociales con intereses divergentes se encuentra reducida a su dimensión de reparto del producto neto entre salarios y ganancias. Así, él se presenta, en el plano del análisis y de sus conclusiones, como un precursor de la corriente neoricardiana de la que Piero Sraffa se impone como jefe de filas con la publicación, en 1960, de su obra titulada *Production of Commodities by Means of Commodities* (Producción de mercancías por medio de mercancías). También es precursor de las numerosas traducciones neoclásicas de *El capital* en modelos matemáticos de equilibrio general.

Más allá de sus diferencias, estas dos corrientes se encuentran por su común incomprensión del método de análisis de Marx y por su voluntad de reducir su contenido a las categorías de la “ciencia económica”. Como estas corrientes nacen en Bortkiewicz, será útil buscar en el camino seguido por él la naturaleza de esta incomprensión.

El problema se sitúa en el plano del valor que Bortkiewicz interpreta como un dato puramente técnico vaciado de su carácter social. Inspirándose en la obra del economista ruso Vladimir Karpovic Dmitriev, cuyo objetivo es hacer una “síntesis orgánica de la teoría del valor trabajo y de la teoría de la utilidad marginal” [Dmitriev, 1904], pierde de vista las diferencias fundamentales que Marx establece entre trabajo concreto y trabajo abstracto, entre actividad productora de valor y actividad productora de valor de uso. La noción de valor como tiempo de trabajo abstracto repartido bajo el efecto de la igualación de las mercancías en el intercambio es reemplazada por la noción de contenido en tiempo de trabajo, de trabajo concreto considerado como un dato técnico. Las relaciones de valor entre mercancías se convierten así en precios de equilibrio determinados por los coeficientes de producción y la tasa de plusvalía. Los precios de producción constituyen un segundo conjunto de precios de equilibrio determinados por los coeficientes técnicos y una tasa general de ganancia. El sistema de valores y el de precios de producción no son así más que dos representaciones diferentes de un mismo conjunto de datos técnicos, existiendo el sistema de precios de producción independientemente del de valores. Por otra parte, para Bortkiewicz dependen de dos principios diferentes o de dos leyes diferentes, “el principio de la cuota de ganancia igual [...] toma el lugar de la ley del valor” [ibídem, 193]. Hemos visto que en el camino seguido por *El capital* no se trata de dos leyes diferentes sino de una sola ley que toma formas diferentes en los diferentes niveles de abstracción.

La incomprensión del método de Marx se manifiesta en la utilización por Bortkiewicz, y por Tugán Baranowsky antes que él, de los esquemas de reproducción del libro II de *El capital* como marco de análisis de la relación entre valor y precio de producción. El nivel de abstracción de los esquemas del libro II, como hemos visto en el capítulo 7, es el del capital en general y no el de los capitales particulares. Estos esquemas tienen como única función la de analizar la reproducción del capital social en su conjunto. Deliberadamente hacen abstracción primero de la competencia entre los capitales productivos, y luego entre capitales productivos e improductivos y propiedad de la tierra, con la forma de ganancias, interés y renta. En consecuencia hacen abstracción de las desviaciones entre valores y precios, y se basan en la hipótesis de un intercambio según los valores. Esta negligencia de Tugán-Baranowsky en el marco del desarrollo de su concepción “neoharmonista” del crecimiento capitalista ya ha sido subrayada en el capítulo 7 y no es sorprendente en él que se manifieste de nuevo en el contexto de otra cuestión que deriva del nivel de abstracción del libro III de *El capital*, la de la relación entre valor y precio de producción. Los esquemas de reproducción de Marx no tienen como objetivo ilustrar la estructura técnica de la economía, sino estudiar la reproducción del capital social desde el doble punto de vista del equilibrio de los valores y los valores de uso. Si bien está justificado en esta fase del análisis establecer una correspondencia entre la división del *valor* en c , v y pv y la división del *valor de uso* producido en medios de producción, bienes de consumo y bienes de lujo, es incorrecto confundir, de manera general como lo hace Bortkiewicz, trabajo concreto y trabajo abstracto, identificar por ejemplo v , el valor del trabajo abstracto necesario para la producción de la fuerza de trabajo, con el trabajo concreto que produce los bienes de consumo de los trabajadores [Mattick; 1981, 768]. En resumen, Bortkiewicz procede a partir de valores que trata como datos técnicos

para construir un sistema de precios de equilibrio. El camino seguido por Bortkiewicz está bien descrito por Samuelson:

[...] es absolutamente necesario sacar de algún sitio los datos físicos y técnicos del modelo. Sin ellos no es posible ninguna formulación del equilibrio ni ninguna comparación válida entre los dos regímenes [de valores y de precios; ndt]. Bortkiewicz reconocía que si tuviésemos primero los valores totales de las industrias, podríamos utilizarlos para calcular la información acerca de los coeficientes a , tras lo cual los valores se dejan en efecto abandonados para hacer el cálculo de los precios [1971 (1975), 274].

El recurso a los esquemas de reproducción o de una manera más general a una representación intersectorial de la economía es el medio que le permite a Bortkiewicz plantear el conjunto de ecuaciones con la ayuda del cual puede hacer derivar los precios de equilibrio. Sin este recurso, no hay derivación matemática posible de los precios de producción; no hay vínculo directo entre los valores y los precios de producción de las mercancías consideradas individualmente. Aunque la crítica de Marx por Bortkiewicz procede de una visión ricardiana de las cosas, en ella se encuentra la misma incompreensión básica del contenido social del valor en Marx, al igual que ocurre en la de Böhm-Bawerk, la cual procede de una visión marginalista.

4. EL SISTEMA DE SRAFFA Y LA EVACUACIÓN DEL VALOR

Precio de producción y mercancía-patrón

El sistema de Sraffa anunciado por el análisis de Bortkiewicz se presenta como sigue. Sean:

- A, B, \dots, K : las cantidades producidas anualmente de las mercancías a, b, \dots, k ;
- A_a, B_a, \dots, K_a : las cantidades de las mercancías a, b, \dots, k consumidas anualmente como medios de producción por el sector que produce la mercancía a ;
- A_b, B_b, \dots, K_b : las cantidades de las mercancías a, b, \dots, k consumidas anualmente como medios de producción por el sector que produce la mercancía b ;
- .
- .
- .
- A_k, B_k, \dots, K_k : las cantidades de las mercancías a, b, \dots, k consumidas anualmente como medios de producción por el sector que produce la mercancía k ;
- L_a, L_b, \dots, L_k : las cantidades de trabajo utilizadas en los sectores que producen las mercancías a, b, \dots, k .

Estas cantidades son los datos del problema. Las incógnitas son:

- p_a, p_b, \dots, p_k : los precios de las mercancías a, b, ..., k;
- r: la tasa media de ganancia;
- w: el salario.

Precios, salarios y tasa de ganancia deben ser tales que los medios de producción consumidos en cada sector se reproduzcan y que cada sector realice sobre estos medios de producción una ganancia conforme a la tasa media de ganancia. Estas condiciones están inscritas en las k ecuaciones siguientes:

$$\begin{aligned} (A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k)(1+r) + L_a w &= A p_a \\ (A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k)(1+r) + L_b w &= B p_b \\ &\vdots \\ (A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k)(1+r) + L_k w &= K p_k \end{aligned} \quad (10.15)$$

La siguiente ecuación completa el sistema:

$$[A - (A_a + A_b + \dots + A_k)] p_a + [B - (B_a + B_b + \dots + B_k)] p_b + \dots + [K - (K_a + K_b + \dots + K_k)] p_k = 1$$

Esta última ecuación plantea el precio del producto neto como igual a 1. En resumen, define la unidad en la que están expresados los k precios y el salario. Tenemos en total k+1 ecuaciones y k+2 incógnitas, los k precios, r y w. Para que el sistema sea determinado, es necesario fijar arbitrariamente una de ellas, como por ejemplo el salario w; entonces pueden ser calculados los k precios y la tasa de ganancia. Comparando las ecuaciones (10.15) con las ecuaciones (10.4), (10.5), (10.6) y (10.7) se constatará que, contrariamente a Marx y a Bortkiewicz, Sraffa no considera los salarios como un *adelanto* de capital (variable), sino como sumas pagadas *post factum* en tanto que fracción del producto anual. Por tanto, la ganancia está establecida a partir únicamente de los adelantos de capital que son los medios de producción.

Con este modelo, Sraffa pretende estudiar el problema que los clásicos como Smith y Ricardo habían planteado, el del efecto en la formación de los precios y de las ganancias de la entrada en escena de una clase de capitalistas, a partir de una economía precapitalista en la que las relaciones de intercambio estaban fundadas en la existencia de un único "factor" remunerado, el trabajo, y en la que en consecuencia reinaba la ley del valor-trabajo. Puesto que se ha definido el producto neto como igual a 1, el salario w puede variar entre 0 y 1. Si w=1, entonces todo el producto revierte a los trabajadores: esta situación corresponde al "estadio atrasado y rudimentario" de la sociedad del que habla Smith, sociedad en la que no hay capitalistas ni, en consecuencia, ganancia. La venta de las mercancías a un precio establecido solamente por la cantidad de trabajo incorporado se presenta así como un caso particular de la solución general. Si w está comprendido entre 0 y 1, estamos en presencia de una economía capitalista en la que el producto neto se reparte entre salarios y ganancias; en esta situación, los precios ya no están determinados solamente por el gasto en tiempo de trabajo. La clave del movimiento de los precios relativos consecutivo a una modificación del salario, explica Sraffa, se encuentra "en la desigualdad de las proporciones en que el trabajo y los medios de producción son empleados en las diferentes industrias" [(1960) 1975, 30].

Pero estos medios de producción han sido ellos mismos producidos por otros medios de producción cuyas variaciones de precios consecutivas a variaciones de salarios dependen también de la desigualdad de las proporciones según las cuales el trabajo y los medios de producción se combinan en su producción, y así sucesivamente para todas las etapas anteriores. Al efectuar las sustituciones sucesivas apropiadas en cada una de las ecuaciones de (10.15), se llega a expresar los valores producidos de cada mercancía en cantidades de “trabajo fechado”, es decir, de trabajo efectuado a lo largo de los períodos anteriores al período en curso; por ejemplo, para el sector a:

$$Ap_a = L_a w + L_{a1} w(1+r) + L_{a2} w(1+r)^2 + \dots + L_{an} w(1+r)^n + \dots$$

en donde L_{ai} es la cantidad de trabajo proporcionado i períodos antes.

Sraffa se aplica a definir un sector promedio como si fuera un sector en el que las proporciones entre trabajo y medios de producción fueran tales que una disminución del salario se tradujera en un aumento igual de las ganancias, con la tasa general de ganancia vigente, y que en consecuencia no tendría ninguna incidencia sobre los precios. Los medios de producción utilizados por tal sector promedio serían ellos mismos producidos por el trabajo y los medios de producción combinándose en las mismas proporciones y así sucesivamente. Al estar definido de esta manera el sector promedio, la relación entre el valor de su producto neto y el valor de los medios de producción que él utiliza permanece constante cualesquiera que sean las variaciones del salario, y en particular si el salario se reduce a cero. Por consiguiente es igual a la tasa máxima de ganancia r_{max} que prevalecería en la economía si los salarios fueran nulos. Podemos escribir por tanto:

$$\frac{\text{Valor del producto neto del sector promedio}}{\text{Valor de los medios de producción utilizados por el sector promedio}} = \text{Tasa máxima de ganancia}$$

Evidentemente, ningún sector de la economía real es susceptible de satisfacer las condiciones del sector promedio. Sin embargo, Sraffa demuestra que es posible construir tal sector a partir de una combinación ponderada de los sectores existentes en la economía real, y que la tasa de ganancia r en este sector promedio o sector-patrón está dada por la siguiente fórmula:

$$r = r_{max} (1-w)$$

La tasa de ganancia r varía en función inversa de la parte del producto neto pagada en salarios, y en función directa de r_{max} , la tasa máxima de ganancia. Pero, concluye Sraffa, como el sector-patrón no es más que una representación a escala reducida de toda la economía, esta expresión es la de la tasa de ganancia de la economía en su totalidad, y no un simple sector ficticio. Vale la pena subrayar, entre las cuestiones que Sraffa analiza, la distinción que establece entre los “productos básicos” y los “productos no básicos”. Los primeros entran en la producción de otros productos mientras que los segundos, entre los que se encuentran los productos de lujo, no entran en la producción de otros productos. Los productos no

básicos, escribe Sraffa, “no tienen papel alguno en la determinación del sistema. Su papel es puramente pasivo”. Su precio “depende de los precios de sus medios de producción; pero éstos no dependen de él”, mientras que en el caso de los productos básicos, los precios de sus medios de producción dependen tanto de sus propios precios como éstos últimos dependen de aquellos [ibídem, 23-25]. Aquí se encuentra una distinción análoga a la que hace Bortkiewicz entre los sectores 1 y 2 y el sector 3 de bienes de lujo, no teniendo este último ninguna incidencia en la determinación de la tasa de ganancia. Pero si Bortkiewicz debe ser reconocido como un precursor de los neorricardianos como hemos visto antes, es aún más a su contemporáneo y compatriota, el matemático ruso Georg von Charasoff a quien le corresponde este título. Efectivamente, en obras publicadas en 1909 y 1910 [Von Charasoff, 1909 y 1910], él adelanta los elementos claves que estarán en el centro del sistema de Sraffa, como la mercancía-patrón, la distinción entre productos básicos y productos no-básicos así como la expresión de los valores en cantidades de trabajo pasado.

Un foso entre dos métodos

Se puede preguntar qué relación puede existir entre la expresión de la tasa de ganancia $r=r_{\max}(1-w)$ obtenida por Sraffa y el paso del valor al precio de producción estudiado por Marx. Tomemos el siguiente ejemplo prestado de Ronald Meek [(1961) 1972, 265-268] de una economía constituida por tres sectores:

Sector	Valor de los medios de producción consumidos c	Valor de los salarios pagados v	Plusvalía pv
1	40	160	80
2	60	90	45
3	120	80	40
Total	220	330	165

En esta economía, la composición orgánica del conjunto del capital, medida por la relación c/v , es $220/330=2/3$. El sector 2 cuya composición orgánica, $c/v=60/90=2/3$, es la misma que la del conjunto de la economía, es un sector promedio, representativo de toda la economía. Desempeña un papel análogo al que desempeña el sector-patrón en el sistema de Sraffa. La tasa de ganancia que se realiza en él, $g_2'=pv_2/(c_2+v_2)=45/150=30\%$, es igual a la tasa media de ganancia de la economía, $g_m'=\sum pv/\sum(c+v)=165/550=30\%$. Si, en lugar de calcular la tasa de ganancia poniendo en relación a la plusvalía con el conjunto del capital adelantado $(c+v)$, consideráramos, como lo hace Sraffa, que el capital adelantado se limita a su parte constante, es decir, a los medios de producción, y que el salario se reduce entonces a una categoría de la distribución, tendríamos, para el conjunto de la economía, una tasa de ganancia $r=\sum pv/\sum c=165/220=75\%$ y la tasa de ganancia del sector 2, con composición orgánica media, sería también del 75%: $r_2=pv_2/c_2=45/60$. La tasa media de ganancia del conjunto de la economía es por tanto la del sector con composición orgánica media. Por otra parte, podemos reescribir $r=pv_2/c_2$ como sigue:

$$r = pv_2/c_2 = (v_2+pv_2)/c_2 \cdot pv_2/(v_2+pv_2) = [(v_2+pv_2)/c_2] \cdot \{1-[v_2/(v_2+pv_2)]\} = r_{\max}(1-w)$$

Efectivamente, tenemos:

$(v_2 + pv_2)/c_2$ = valor del producto neto del sector promedio/valor de los medios de producción utilizados por el sector promedio = r_{\max}

y

$v_2/(v_2 + pv_2)$ = participación de los salarios en el producto neto del sector promedio = w

Nos encontramos entonces con la fórmula de Sraffa $r=r_{\max}(1-w)$ que expresa el hecho de que, para una participación dada de los salarios en el producto neto de un sector promedio, expresado aquí por $v_2/(v_2 + pv_2)$, la tasa de ganancia y por consiguiente las desviaciones entre las relaciones de precio y de valor dependen de la relación, expresada aquí por $(v_2 + pv_2)/c_2$, entre trabajo directo e indirecto o trabajo vivo y trabajo muerto, en este mismo sector promedio, el sector de composición orgánica media en Marx, el sector-patrón (“industria standard”) en Sraffa [Meek [(1961) 1972, 267-268]. Esta aproximación formal no podría ocultar la fosa que separa el método de análisis de Sraffa del de Marx. Al principio hemos visto que el de Sraffa se basa en el abandono del reconocimiento, central en el análisis de Marx, del salario como fracción del capital adelantado y su reducción a una categoría de la distribución. Los precios de producción de Sraffa son estrictamente las relaciones de intercambio que aseguran la reproducción del sistema. No derivan de valores previamente existentes. Están completamente determinados por los datos técnicos de la producción y las condiciones de distribución del producto neto entre salarios y ganancias. El modelo de Sraffa, base de una crítica de la teoría neoclásica del capital, se funda sin embargo en una estructura estática de la producción que escapa a la naturaleza del capital como proceso dinámico del valor que se incrementa sin límite. El trabajo sólo está presente en este modelo en tanto que trabajo concreto que contribuye a la producción de valores de uso y que participa en el reparto del ingreso. No desempeña ahí ningún papel en tanto que sustancia del valor, en tanto que fuente del incremento del capital. Los intereses antagónicos del trabajo y del capital, evacuados del lugar central en el que se constituyen, es decir, en el plano de la producción y la extorsión de la plusvalía, son relegados a la distribución, allí donde se reparte el ingreso neto entre salarios y ganancias, convirtiéndose la fórmula $r=r_{\max}(1-w)$ en la expresión de la lucha de clases en opinión de los neorricardianos.

La evacuación del valor: Steedman

Una medida de la amplitud de la fosa entre el método de Marx y el de Sraffa nos es dada por las siguientes palabras del neorricardiano Ian Steedman. Para él, la obra de Sraffa “suministra la base de una demostración definitiva de que el análisis teórico de los salarios, de las ganancias y de los precios en el marco de un enfoque a través del plusproducto es completamente independiente de toda teoría del valor trabajo y que, de hecho, la teoría del valor trabajo representa necesariamente un obstáculo para el desarrollo de un análisis basado en el plusproducto” [Steedman; 1981, 12-13]. Particularmente da como prueba el que la fórmula de la tasa de ganancia de Marx “sufrir una contradicción interna” por el hecho de que se basa en cantidades expresadas en valores, mientras que una tasa de ganancia no puede ser determinada previamente a los precios. Precio y tasa de ganancia deben ser objeto

de una determinación simultánea que se base únicamente “en las cantidades *físicas* de los productos, de los medios de producción y del tiempo de trabajo de cada industria, así como de la canasta de mercancías que constituyan el salario real”. Estos elementos, subraya él, “son suficientes para determinar la tasa de ganancia y los precios de producción”, de manera que “las cantidades de trabajo incorporado son necesariamente redundantes” con relación a estos datos técnicos. En realidad, son “no solamente redundantes, sino inapropiadas, o dotadas de propiedades perversas particulares como la de tomar valores negativos cuando llega el momento de elegir entre dos métodos alternativos de producción” o en los procesos de producción simultánea de productos diferentes. Todos estos aspectos complejos de las economías capitalistas contemporáneas, escribe él, pueden ser tratados adecuadamente mediante un análisis que proceda de las cantidades físicas, pero queda claro que el análisis en términos de trabajo incorporado en nada puede contribuir a ello [ibídem, 14-15]. En consecuencia, es necesario “abandonar la idea según la cual la explotación (rigurosamente definida) *explicaría* la ganancia, [...] rechazar inequívocamente [...] el yugo del valor-trabajo, [...] y dedicarse al desarrollo de una teoría coherente del desarrollo capitalista que beba, entre otras fuentes, del análisis de la producción y de la distribución en términos de plusproducto y de la teoría de la demanda efectiva” [ibídem, 19].

5. DECENIOS DE “SOLUCIONES” MATEMÁTICAS

Para terminar de pasar revista al debate de la transformación, hay que dar cuenta de las numerosas contribuciones de naturaleza matemática que se han publicado a lo largo de decenios y que tenían como objetivo aportar una solución adecuada a un problema considerado como mal resuelto por Marx en *El capital*. Si bien el pitido inicial de tal búsqueda de soluciones matemáticas se dio, como hemos visto, por Bortkiewicz con sus artículos publicados en 1906-1907, no es hasta bastantes años después, a partir de los años cuarenta, cuando se multiplican las contribuciones en esta vía. La publicación en 1942 del libro de Paul Sweezy, *The Theory of Capitalist Development* (Teoría del desarrollo capitalista), en el que da a conocer la solución de Bortkiewicz y él mismo propone una variante de ella, ha desempeñado a este respecto un papel determinante. Lo mismo ocurrió con la publicación en 1949 y en 1952 de las traducciones en inglés de los artículos de Bortkiewicz.

En busca de “postulados de invariancia”: Sweezy, Winternitz, Meek, Seton

A lo largo de los dos primeros decenios, lo esencial del debate debía fijarse en los medios para realizar las dos igualdades planteadas por Marx, entre la suma de las plusvalías y la de las ganancias, y entre la suma de los valores y la de los precios de producción. Recordemos que Bortkiewicz había demostrado que cuando una de las igualdades se verifica, la otra no puede verificarse y que, de todas maneras, cuando una u otra lo hace, se debe a que ha sido planteado así al principio. Utilizando el método de Bortkiewicz que trata el problema de la transformación en un modelo de tres sectores en el que se satisfacen las condiciones de la reproducción simple, Sweezy muestra que las dos igualdades pueden satisfacerse simultáneamente si se supone que la composición orgánica del sector 3 que produce los bienes de lujo y particularmente el oro, que desempeña el papel de moneda, es igual a la composición media de la economía. Pero, combinado con la condición $z=1$ de Bortkiewicz que implica

la igualdad de las sumas de las plusvalías y de las ganancias, la hipótesis de la composición media en el sector 3 equivale a plantear al principio la segunda igualdad, que por tanto se “verifica” necesariamente.

En un artículo de 1948, J. Winternitz [1948] critica el camino seguido por Bortkiewicz, que hace descansar la existencia de una solución al problema de la transformación en el recurso a las condiciones de equilibrio de la reproducción simple y en la concesión de un estatuto particular a uno de los sectores, en este caso el tercero, productor de oro, la mercancía que sirve de patrón. Él propone una solución que no se basa en ninguna de las hipótesis de Bortkiewicz. En lugar del sistema de ecuaciones (10.7) de Bortkiewicz, plantea el sistema siguiente:

$$\begin{aligned} (1+r)(c_1x+v_1y) &= w_1x \\ (1+r)(c_2x+v_2y) &= w_2x \\ (1+r)(c_3x+v_3y) &= w_3x \end{aligned}$$

en donde w_1 , w_2 y w_3 son los valores producidos por los sectores 1, 2 y 3, tal como se han definido en las expresiones (10.1). Para resolver este sistema de cuatro incógnitas (x , y , z y r), Winternitz necesita una cuarta ecuación. En lugar de la ecuación $z=1$ de Bortkiewicz (suma de las plusvalías = suma de las ganancias), elige plantear la otra igualdad (suma de los valores = suma de los precios de producción): $w_1 + w_2 + w_3 = w_1x + w_2y + w_3z$, lo que implica que ninguno de los tres sectores desempeña el papel de sector que produce una mercancía-patrón. Ya no es un solo precio el que se plantea como igual a 1 ($z=1$), sino una media ponderada de todos los precios la que es igual a la suma de los valores. Está implícito por tanto que la igualdad de las plusvalías y de las ganancias no puede realizarse.

Partiendo de la aproximación de Winternitz y suponiendo que la composición orgánica del sector 2 que produce los bienes consumidos por los trabajadores sea igual a la composición media, Ronald Meek [1956] considera que es necesario sobre todo plantear como dada la igualdad de la suma de las plusvalías y la de las ganancias. $pv_1 + pv_2 + pv_3 = g_1 + g_2 + g_3 = r[(\sum c)x + (\sum v)y]$. Esta elección, explica él, está justificada por el hecho de que los capitalistas se redistribuyen la plusvalía total con la forma de ganancias y que la simple redistribución debe dejar inalterado el total. De ello resulta que la otra igualdad, la de los valores y los precios de producción entonces ya no se verifica, pero él demuestra que la igualdad entre las dos relaciones siguientes está preservada: (suma de los valores)/(valores de los bienes producidos por el sector 2), y (suma de los precios)/(precios de los bienes producidos por el sector 2); en la notación utilizada hasta aquí, esta igualdad se escribe:

$$(w_1 + w_2 + w_3) / (v_1 + v_2 + v_3) = (w_1x + w_2y + w_3z) / (v_1y + v_2y + v_3y)$$

En otros términos, la suma de los valores es igual a la suma de los precios en la medida en que estas cantidades estén expresadas en relación a los valores y a los precios de los bienes del sector 2, es decir, de los bienes consumidos por los trabajadores. Este resultado depende de que la composición orgánica del sector 2 sea la composición media.

Analizando las aproximaciones de Bortkiewicz y Sweezy, de Winternitz y de Meek del problema de la transformación, y los tres postulados de invariancia sobre los que reposan (invariancia del valor de la mercancía-patrón [$z=1$] en Bortkiewicz y Sweezy, invariancia de

la suma de los valores y los precios en Winternitz e invariancia de la suma de las plusvalías y de las ganancias en Meek), Francis Seton [1957] efectúa la siguiente constatación:

No parece haber una base objetiva para la elección de un postulado de invariancia concreto con preferencia a los demás, y *en este sentido el problema de la transformación puede decirse que no logra una determinación completa* [ibídem, (1957) 1975, 218; cursivas mías, LG].

Por otra parte, presenta una solución general en el caso de una economía compuesta de n sectores cuyos productos no están destinados *a priori* a usos predeterminados como son los medios de producción, los bienes de consumo de los trabajadores y los bienes de lujo de los capitalistas en las representaciones de los tres sectores encontradas hasta aquí, sino destinados a múltiples usos. La estructura de la economía queda así representada por una matriz de coeficientes técnicos que mide la cantidad consumida de cada bien en la producción de cada sector, es decir, por una “matriz de Leontief”. Formulando de esta manera, el problema en valor se presta a una transformación en precios del que se puede demostrar matemáticamente la existencia de solución mediante un factor aproximado de proporcionalidad en lo que se refiere a los precios, de manera que si una de las mercancías se elige como patrón, todos los precios relativos se determinan con relación a ella: $p_1/p_n, p_2/p_n, \dots, p_{n-1}/p_n$ si la mercancía n desempeña este papel. La generalización de Seton fue completada en otro artículo redactado con Michio Morishima, publicado cuatro años más tarde [Morishima y Seton, 1961], en el que se encuentra expuesto en particular el problema de la transformación inversa inicialmente formulado por Tugán-Baranowsky.

En los términos que acaban de ser evocados es en los que *grosso modo* se ha discutido la cuestión desde entonces. El problema del paso de los valores a los precios de producción presentado por Marx en *El capital* se encuentra así reducido a un problema matemático de elección de “postulados de invariancia” y de determinación de las condiciones de existencia de soluciones. De entre los participantes en el debate, un gran número de ellos no tienen en absoluto una actitud hostil respecto a Marx y sus desarrollos teóricos; algunos, como Sweezy, Winternitz y Meek se reclaman del marxismo. Consideran desde una perspectiva positiva el participar en estos desarrollos, queriendo contribuir a hacer avanzar la teoría del valor, aportándole las correcciones que estiman necesarias. Inevitablemente, el resultado alcanzado es el de un abandono de su substancia y su aplastamiento bajo una forma que la haga aceptable para la ortodoxia de la “ciencia económica”.

Un rechazo categórico de la teoría de Marx: Robinson, Samuelson

Otros participantes en el debate adoptaron una actitud distinta, la del rechazo categórico de la teoría del valor de Marx. Joan Robinson, por ejemplo, rechazando de un manotazo ese “sinsentido hegeliano” que es en su opinión el método de Marx, retoma la tesis de la “contradicción insuperable” entre el libro I y el libro III. Para ella, la ‘conciliación’ de lo expuesto en estos dos libros “tiene un carácter meramente formalista y consiste en un malabarismo con promedios y totales”. De hecho, todo lo que Marx pudo escribir sobre esta cuestión no es más que “un galimatías totalmente desprovisto de contenido” [Robinson (1950) 1973, 176-177].

Un juicio del mismo tipo resalta de los numerosos artículos de Paul Samuelson sobre

Marx. De entre ellos hay dos que merecen una mención particular, de los cuales el primero se publicó en 1957, titulado “Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models” (Salarios e interés: una moderna disección de los modelos económicos marxianos) [1957]. Apoyándose en los entonces recientes desarrollos del análisis intersectorial de Leontief y de la programación lineal de la que el propio Samuelson proporcionó el mismo año una exposición detallada en un libro publicado en colaboración con Robert Dorfman y Robert Solow con el título de *Linear Programming and Economic Analysis* (Programación lineal y análisis económico), en este artículo propone una presentación del sistema de Marx con la forma de una tabla “input-output” de dos sectores. Identifica al capital variable con la masa salarial y lo expresa como el producto de la tasa salarial y de la cantidad de trabajo. De la misma manera identifica al capital contante como el producto del precio de una unidad de capital (producto del sector 1) y de la cantidad física de capital. Al quedar así redefinido el valor como el producto de unidades separadas que son los precios y las cantidades, se convierte en una categoría inútil y es posible calcular los precios a partir únicamente de los coeficientes técnicos de la tabla intersectorial (“input-output”). Samuelson, incluso saludando “los honestos esfuerzos” de autores como Bortkiewicz, Sweezy y Winternitz para “superar el estado insatisfactorio de los análisis legados por el libro III póstumo”, concluye de ahí que “el análisis exacto [el suyo] de este modelo sugiere que lo que es designado como ‘el problema de la transformación’ finalmente no tiene razón de ser (*is rather pointless*)” [1957, 890]. Las conclusiones a las que llega Samuelson en 1957 anunciaban las de Sraffa y la corriente neorricardiana (véase el final de la sección 4). Por otra parte, ya estaban contenidas en los trabajos mencionados previamente de Dmitriev y de Von Charasoff publicados medio siglo antes y en un artículo del economista japonés Kei Shibata publicado en 1939, titulado “On the General Profit Rate” (Sobre la tasa general de ganancia). “Hemos llegado, escribe Shibata, a los precios y a la tasa general de ganancia sin referencia al valor, pero a partir de entidades objetivamente identificables como los coeficientes técnicos de producción” [King (dir.), II, 8].

La interpretación, por parte de Samuelson, de la teoría marxista del valor como una teoría de los precios relativos será más desarrollada por él en un gran número de artículos de los cuales el más elaborado y mejor conocido es el de 1971 titulado “Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices” (Descifrando la noción marxista de explotación: resumen del llamado problema de la transformación entre valores marxistas y precios competitivos) [1971]. Este artículo suscitó un nutrido debate en el que participaron numerosos economistas como Abba Lerner, Martin Bronfenbrenner, William Baumol, Michio Morishima, Paul Mattick y David Laibman. Las contribuciones de Baumol, Mattick y Laibman han hecho destacar la incompreensión del valor como categoría social por Samuelson, que lo trata como un dato puramente técnico¹⁰.

La construcción de un “bien promedio”: Medio

Después de la publicación de la obra de Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities* (Producción de mercancías por medio de mercancías) en 1960, era natural que la búsqueda de medios para asegurar la “invariancia” en el proceso de transformación

10. Véase Howard y King [1992, II, 268-271] para un balance de este debate; un buen número de contribuciones están reproducidas en Wood [1998, III].

estuviera influida por la construcción sraffiana de la mercancía-patrón. A Alfredo Medio [1972] le corresponde el haber explorado esta pista. Medio precisa en primer lugar los términos en los que considera la transformación. Haciéndose cargo de los propósitos de Nobuo Okishio, para quien “los precios y la tasa de ganancia no pueden determinarse *sólo* por un conocimiento de los *valores*, es decir, [...] cantidades de tiempo de trabajo incorporadas en diversas mercancías”, afirma que resulta evidente que “el problema de la transformación’ no tiene solución en estos términos”. Pero, dice él, “me parece claro que Marx siempre supuso que las condiciones técnicas de la producción son un *dato* del problema” [1972, 331]. Nos encontramos aquí con la dimensión esencial que está en la base de los análisis neorricardiano y neoclásico, o sea, la interpretación del valor en términos técnicos. Por otra parte, Medio estima que es crucial, en el problema de la transformación, la necesidad de demostrar la existencia de una mercancía promedio cuyo precio es igual a su valor cualquiera que sea la tasa media de ganancia [ibídem]. Él construye matemáticamente tal “bien promedio”, más precisamente un sistema-patrón que produce los medios de producción necesarios para la producción del “bien promedio” como en el sistema de Sraffa, en el interior del cual la invariancia está protegida. Particularmente, muestra que la fórmula de la tasa de ganancia $r = p^v / (1 + c/v)$ tal como la definió Marx sigue siendo cierta en el seno del sistema-patrón. A continuación afirma que este sistema puede ser considerado como representativo de la economía en su globalidad.

El “teorema fundamental” de la teoría marxista: Okishio, Morishima

Los años setenta fueron particularmente fértiles en cuanto a la producción de contribuciones al debate sobre la transformación. Es necesario subrayar en particular la contribución de Paul Samuelson ya mencionada [1971] y la de Ian Steedman titulada *Marx after Sraffa* (Marx después de Sraffa) [1977]. Aunque provienen de representantes de escuelas opuestas en el seno de la ortodoxia económica, la escuela walrasiana neoclásica y la escuela neorricardiana, ambas pronuncian una condena sin apelación a la teoría marxista del valor. Estas contribuciones dieron lugar a una abundancia de réplicas y conrréplicas, de congresos y coloquios, de recopilaciones de textos de los que resulta imposible dar cuenta aquí¹¹. Pero hay que subrayar también el gran número de contribuciones cuyo objetivo es “superar las carencias matemáticas” de *El capital* y reformular los análisis de Marx “en términos rigurosos” como forma de construir el punto de encuentro tan buscado entre campos enemigos. La obra más representativa, con mucho, de esta orientación es la de Michio Morishima titulada *Marx’s Economics* (La teoría económica de Marx), publicada en 1973. El problema de la transformación en Morishima descansa en lo que él denomina pomposamente “el teorema fundamental de la teoría marxista” (*Fundamental marxian theorem*). Demostrado en primer lugar por Georg von Charasoff [1909], este teorema fue redescubierto por Francis Seton [1957] y después formulado por Nobuo Okishio [1963], con quien se le identifica. Establece el hecho de que la tasa de ganancia de equilibrio es positiva si y solamente si la tasa de explotación o tasa de plusvalía es positiva. Al decir de Morishima es “el núcleo mismo de la teoría marxiana, ya que implica que es necesario que haya explotación para que exista

11. En cuanto a los principales artículos publicados en revistas, véanse particularmente los textos recopilados por J. C. Wood [1988] y por J. E. King [1990]. Respecto a los libros recopilatorios de textos, mencionemos en particular Schwartz [1977], Steedman [1981], Mandel y Freeman [1984] y Dostaler y Lagaeux [1985].

una economía capitalista, pues este sistema no podría sobrevivir si la cuota de ganancia de equilibrio no fuera positiva” [(1973) 1977, 15]. Según él, se encuentra así establecida, contra Samuelson al que Morishima se refiere explícitamente, la pertinencia del análisis del valor como fundamento del análisis de los precios de producción y de la ganancia. Pero, aun pretendiendo criticar a Samuelson, Morishima se acerca a él en su interpretación tecnológica de la teoría del valor de Marx y en su tratamiento en términos de análisis de actividad lineal. Los valores, explica al principio de su libro, “están socialmente determinados” en la medida en que “ningún sector puede determinar por sí solo el valor de su producto”. Pero es necesario señalar, precisa, que “lo único que los determina son los coeficientes tecnológicos”; “no dependen en absoluto del mercado, de la estructura de clases de la sociedad, el régimen fiscal, etcétera” [ibídem, 25]. No hay que sorprenderse por tanto de que su “defensa” de Marx en el terreno de la ortodoxia le conduzca finalmente a dar la espalda a la teoría del valor y a “sugerir a los economistas marxistas que es imprescindible que cambien radicalmente su actitud para con la teoría del valor trabajo, [una teoría que] como medio de determinación de las cantidades de trabajo directa o indirectamente necesarias para producir mercancías con las técnicas de producción que se emplean realmente en las economías capitalistas, no resulta en absoluto satisfactoria” [ibídem, 206].

Las interpretaciones de Marx en términos de modelos económicos lineales de equilibrio general inspirados en los trabajos de Leontief y Von Neumann, de los que el de Morishima es el ejemplo clásico, han sido completados por análisis que se basan en una axiomática inspirada en los trabajos de Kenneth Arrow y Gérard Debreu, que han demostrado que los mismos resultados pueden obtenerse en ausencia de la hipótesis de linealidad [Roemer, 1980].

La influencia de Rubin y Rosdolsky

La publicación en los años setenta, en francés y en inglés, de dos obras fundamentales, la de Isaak Rubin, inicialmente publicada en ruso en 1928, y la de Roman Rosdolsky, publicada primero en alemán en 1968, desempeñó un papel determinante en la reorientación de un debate que se atascaba en el formalismo matemático. El relanzamiento de la reflexión sobre el método de *El capital* suscitado por estas dos obras ha estimulado el desarrollo de una corriente de pensamiento, con variantes por otra parte muy heterogéneas, que se ha vinculado de nuevo con la comprensión del valor como relación social, expresión de la distribución del trabajo abstracto por medio del intercambio, y ha marcado sus distancias frente a la reducción del valor a su aspecto meramente cuantitativo. Para completar esta visión panorámica, se presentarán tres posiciones diferentes frente al problema de la transformación, propuestas por representantes de orientaciones diversas dentro de esta corriente.

La inconmensurabilidad de los valores y los precios: Benetti y Cartelier

En una obra de 1975, Carlo Benetti y Jean Cartelier defienden un punto de vista según el cual el problema de la transformación matemática de los valores en precios de producción no existe, debido a que las magnitudes que son los valores y los precios son magnitudes inconmensurables. Por tanto no hay ningún fundamento en la búsqueda de igualdades cuantitativas entre la suma de las plusvalías y la suma de las ganancias, y la suma de los valores y la suma de los precios. Los dos sistemas, explican ellos, tienen datos técnicos comunes,

pero se constituyen de maneras diferentes. El sistema de valores tiene por función expresar los valores individuales de las mercancías como fracciones del valor total producido, tomado como dado. La *existencia* de los valores individuales no depende de la regla de reparto del valor total. Por el contrario, en el sistema de precios, la existencia misma de los precios está vinculada a la modalidad de reparto (del producto neto a prorrata de los precios de los medios de producción). En una economía en la que no hay mercancías, el sistema de valores determina por tanto n magnitudes (los valores individuales), mientras que el sistema de precios determina $(n-1)$ precios relativos. Esto, escriben ellos, no hace más que expresar el hecho de que en el seno de este último sistema, los precios no pueden ser concebidos de otra forma que como relaciones de intercambio, mientras que, en el sistema de valores, éstos no se determinan en tanto que relaciones, sino en tanto que reparto del trabajo social, en tanto que fracción de una sustancia común, la cantidad total de trabajo abstracto [Benetti y Cartelier, 1975, 71-77]. Tras un examen de las numerosas tentativas de solución propuestas al problema de la transformación, ellos llegan al siguiente juicio:

Todas las interpretaciones del problema de la transformación [...] chocan con obstáculos lógicos insuperables. El fracaso de estas tesis, al ser bastante diferentes unas de otras, adopta en cada caso una forma específica. Esto plantea un importante problema de interpretación a la vez de la cuestión planteada y de la manera cómo se ha tratado de resolverla. En efecto, cómo conciliar la existencia de un problema único, el que Marx planteó en *El capital*, con una pluralidad de interpretaciones cuyo único carácter común es que todas fracasan aunque de manera diferente [ibídem, 89].

La solución iterativa: Shaikh

Anwar Shaikh [1977], por su parte, considera que es posible pasar del valor al precio de producción, operación que es una simple transformación de la forma del valor. Él explica que el procedimiento utilizado por Marx es el bueno, pero que solamente constituye la primera fase de un proceso iterativo que, si se lleva hasta el final, debe conducir necesariamente a los “precios de producción correctos”, es decir, a los que llega Bortkiewicz. Para hacerlo, plantea la igualdad de los valores y los precios en cada iteración, pero la otra igualdad, la de las plusvalías y las ganancias, como se podía esperar, no se verifica en la solución finalmente obtenida. En otra contribución [1984], se esfuerza en aportar una explicación de este fenómeno, pero sólo llega a demostrar que, en una situación completamente hipotética de un crecimiento equilibrado, la desviación entre la plusvalía y la ganancia es proporcional a la desviación entre valor y precio en el sector que produce los bienes de lujo. La búsqueda de una solución al problema de la transformación por un proceso iterativo, antes de que lo hiciera Shaikh, había sido intentada por Georg von Charasoff [1909] y luego por Andras Brody [1970] y Michio Morishima [1974].

La “nueva solución”: Duménil, Foley, Lipietz

Finalmente, la solución propuesta por Gérard Duménil [1980 y 1983] y Duncan Foley [1982], luego retomada por Alain Lipietz [1982] y conocida como la “nueva solución”, consiste en efectuar la transformación solamente del “producto neto” $v+pv$. Este método, explican ellos apoyándose en una preocupación explicada por Marx, es necesario de cara

a evitar la doble contabilidad resultante de que la ganancia contenida en el precio de un medio de producción “figure dos veces”, como fracción del precio de la nueva mercancía y como parte de la ganancia del productor de los medios de producción que entran en la producción de esta mercancía. En este sentido, sostienen que es conforme a los puntos de vista de Marx el considerar que la transformación solamente puede tener como base las horas de trabajo proporcionadas a lo largo del período, es decir, el trabajo directo o trabajo vivo, $v+pv$. La igualdad entre valores y precios se encuentra reformulada como una relación entre el ingreso total de un período, es decir, la suma de los salarios y las ganancias, y el trabajo total gastado en ese período [Duménil; 1983, 442]. Se encuentra así eliminado *de facto* el problema planteado por la compra de los medios de producción a sus precios de producción y no a su valor, problema evocado por Marx y que constituye el punto de partida de la transformación de Bortkiewicz. Pero subsiste el otro problema que es el de la compra de los bienes de consumo de los trabajadores, también a sus precios de producción y no a su valor. Los autores lo zanján explicando que los salarios deben ser evaluados en precios de producción y no en valores. En consecuencia, se redefine la tasa de plusvalía en unidades de precios de producción de tal manera que la masa de plusvalía es igual a la masa de ganancia (por definición). Ella ya no está basada en el valor de la fuerza de trabajo, sino que se convierte en función del “reparto efectivo”. “Mientras que el valor es creado en el proceso de producción, explica Duménil, la plusvalía es el resultado de este proceso y de la determinación de la parte del valor que revierte a los trabajadores” [ibídem, 443-444]. En estas condiciones, en las que las igualdades de las sumas de las plusvalías y las ganancias y de los valores y los precios del producto neto son planteadas por definición, queda claro sin embargo que las sumas de los valores y de los precios del producto global diferirán en general, al igual que las tasas medias de ganancia, en valor y en precios de producción debido a la desviación entre los valores y los precios de producción de los medios de producción [Foley; 1982, 45].

Para concluir esta revisión de las principales contribuciones a un debate que persiste después de más de cien años, citemos las siguientes palabras de Meghnad Desai:

El debate no parece querer aplacarse y se presenta como un raro ejemplo de un problema que continúa suscitando nuevas soluciones o reformulaciones de las viejas soluciones en un nuevo lenguaje matemático. Difícilmente se puede encontrar una cuestión de teoría económica a la que se hayan propuesto tantas soluciones y con un número tan elevado de formulaciones matemáticas sin que finalmente se haya resuelto. Esta persistente fascinación del Problema de la transformación incita a sospechar que hay en juego algo más que una simple cuestión técnica [Desai; 1987-1990, 365].

CAPÍTULO XI

La tendencia al descenso en la tasa de ganancia

1. LA LEY Y SUS CONTRA-TENDENCIAS

En las secciones 4 y 5 del capítulo 3 hemos analizado los resultados contradictorios de un aumento de la productividad en la producción de *valores de uso* y en la producción de *valores*. Hemos visto que el reemplazamiento de la fuerza de trabajo por medios de producción aumenta la productividad del trabajo vivo y su capacidad *técnica de producción material* de valores de uso, pero que simultáneamente limita su capacidad *social* de creación de *valor nuevo* al reducir su peso relativo en la producción del valor, del que una parte creciente es *valor transmitido* con la forma de trabajo muerto *ya existente* en los medios de producción. El descenso del peso relativo de la fuente de la plusvalía que es el trabajo vivo se traduce así para el capital en una dificultad creciente de valorizarse y se manifiesta en una tendencia a la baja de su rentabilidad. El objetivo del presente capítulo es estudiar este fenómeno particular de la producción capitalista, en el que un *aumento* de la productividad *material* que permite una producción *incrementada* de valores de uso toma la forma *social* específica de una producción *restringida* de plusvalía que implica una tendencia al *descenso* de la tasa de ganancia.

Las dificultades crecientes de valorización

Para ilustrar las dificultades crecientes de la valorización del capital a medida que aumenta la productividad del trabajo, consideremos en primer lugar el ejemplo siguiente que Marx expone en los *Grundrisse* [G, I, 276-284]. Supongamos que en un nivel dado de productividad, una jornada de trabajo de 8 horas se divide en 4 horas de “trabajo necesario” (tiempo de trabajo requerido para producir los bienes que entran en la reproducción de la

fuerza de trabajo), y 4 horas de “plustrabajo”, fuente de la plusvalía capitalista. La relación entre plustrabajo y trabajo necesario o tasa de plusvalía es $pv' = 4/4 = 1$.

Supongamos que se duplica la productividad del trabajo, es decir, que el mismo trabajo proporciona el doble de valores de uso en el mismo tiempo, o la misma cantidad de valores de uso en la mitad de tiempo. Como hemos visto en el capítulo 3 en la sección titulada “Aumento de la productividad del trabajo”, el aumento de la productividad abre aquí la posibilidad de una reducción de la jornada de trabajo sin reducción del salario real o de un reparto de los frutos de la producción incrementada entre salarios y plusvalía, aumentando los dos en proporciones que dependen de la relación de fuerza entre asalariados y capitalistas. Estos últimos tienen interés en mantener en 8 horas la duración de la jornada de trabajo y de llevar al menos a 6 horas la duración del plustrabajo. Si lo lograran, entonces el salario real se habría mantenido y todos los frutos del aumento de la productividad estarían siendo apropiados con la forma de plusvalía adicional. En este caso, tendríamos: $pv' = \text{plustrabajo} / \text{trabajo necesario} = 6/2 = 3$. En otros términos, con un aumento de productividad del 100%, tendríamos un aumento del plustrabajo del $50\% = (6-4)/4$, y un aumento de la tasa de plusvalía pv' del $200\% = (3-1)/1$.

Supongamos ahora que la productividad el trabajo se duplica de nuevo, de manera que el trabajo necesario se reduce nuevamente a la mitad, a 1 hora, y el plustrabajo aumenta a 7 horas, quedando así la tasa de plusvalía en $7/1 = 7$. Tendríamos entonces, con este nuevo aumento del 100% de la productividad, un aumento del plustrabajo del $17\% = (7-6)/6$ y un aumento de la tasa de plusvalía del $133\% = (7-3)/3$. Una nueva duplicación de la productividad del trabajo reduciría esta vez el trabajo necesario a media hora y llevaría el plustrabajo a 7 horas y media, de suerte que la tasa de plusvalía sería de $7,5/0,5 = 15$. En consecuencia, el nuevo aumento de la productividad del 100% tendría un incremento del plustrabajo del $7\% = (7,5-7)/7$ y un incremento de la tasa de plusvalía del $114\% = (15-7)/7$. Estas cuatro situaciones hipotéticas se resumen como sigue:

1) Supongamos la siguiente situación inicial:

$$\frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}} = \frac{4}{4} = 1 \quad \begin{array}{l} < \dots\dots\dots 4h \dots\dots > < \dots\dots\dots 4h \dots\dots > \\ < \dots\dots\dots\dots\dots\dots 8h \dots\dots\dots\dots\dots > \end{array}$$

2) Supongamos que se duplica la productividad del trabajo:

$$\frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}} = \frac{6}{2} = 3 \quad \begin{array}{l} < \dots\dots 2h \dots\dots > < \dots\dots\dots\dots\dots 6h \dots\dots\dots\dots > \\ < \dots\dots\dots\dots\dots\dots 8h \dots\dots\dots\dots\dots > \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \Delta \text{ productividad} = 100\% \\ \Delta \text{ plustrabajo} = 50\% = (6-4)/4 \\ \Delta \text{ pl}' = 200\% = (3-1)/1 \end{array}$$

3) Que de nuevo se duplica:

$$\frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}} = \frac{7}{1} = 7 \quad \begin{array}{l} < \dots 1h \dots > < \dots 7h \dots > \\ \hline < \dots 8h \dots > \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \Delta \text{ productividad} = 100\% \\ \Delta \text{ plustrabajo} = 17\% = (7-6)/6 \\ \Delta \text{ pl}' = 133\% = (7-3)/3 \end{array}$$

4) Que de nuevo se duplica (y así sucesivamente):

$$\frac{\text{plustrabajo}}{\text{trabajo necesario}} = \frac{7,5}{0,5} = 15 \quad \begin{array}{l} < \dots 1/2h \dots > < \dots 7,5h \dots > \\ \hline < \dots 8h \dots > \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \Delta \text{ productividad} = 100\% \\ \Delta \text{ plustrabajo} = 7\% = (7,5-7)/7 \\ \Delta \text{ pl}' = 114\% = (15-7)/7 \end{array}$$

De este ejemplo, al que podríamos haber añadido el número deseado de etapas posteriores, resalta que la plusvalía o el plustrabajo y la tasa de plusvalía no aumentan al mismo ritmo que el aumento de la productividad y, sobre todo, que aumentan a un ritmo decreciente. Para valorizarse, el capital debe transformarse en medios de producción e incrementar la productividad del trabajo, pero su valorización determinada por la relación entre trabajo necesario y plustrabajo es cada vez más difícil a medida que la capacidad productiva se desarrolla y el trabajo necesario se aproxima a su límite inferior. Cuanto mayor sea la porción de plustrabajo antes del aumento de la productividad, menor será el incremento de la plusvalía que el capital obtiene del aumento de la capacidad productiva.

Por consiguiente, cuanto más desarrollado sea ya el capital, cuanto más plustrabajo haya creado, tanto más formidablemente tendrá que desarrollar la fuerza productiva para valorizarse a sí mismo en ínfima proporción, vale decir, para agregar plusvalía, porque su barrera es siempre la proporción entre la fracción del día -que expresa el *trabajo necesario*- y la jornada entera de trabajo. Únicamente puede moverse dentro de este límite. Cuanto menor sea ya la fracción que corresponde al trabajo *necesario*, cuanto mayor sea el *plustrabajo*, tanto menos puede cualquier incremento de la fuerza productiva reducir perceptiblemente el trabajo necesario [...]. La autovalorización del capital se vuelve más difícil en la medida en que ya esté valorizado [G, I, 283-284].

El análisis desarrollado hasta aquí en el plano de la relación simple entre productividad, plusvalía y tasa de plusvalía saca a la luz una dimensión fundamental de la acumulación del capital y de la dificultad creciente de su valorización a medida que lo hace la acumulación: esta dificultad creciente que se expresa, como veremos después, en una tendencia al descenso

de la tasa de ganancia, ocurre al mismo tiempo, y, podríamos decir, *a pesar del continuo aumento de la tasa de plusvalía*. Volveremos sobre ello, particularmente cuando se traten las objeciones formuladas por diversos autores a la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia.

Formulación de la ley

Como el ejemplo numérico ha resaltado, cuando la productividad aumenta y el trabajo necesario disminuye, el plustrabajo o la plusvalía aumenta, al igual que la tasa de plusvalía. Existe por tanto una relación directa entre productividad y tasa de plusvalía. Las cosas se presentan de forma diferente cuando se relaciona la elevación de la productividad no ya con el aumento de la tasa de plusvalía, sino con la tasa de ganancia, es decir, cuando se considera el problema de la valorización en relación al capital invertido y a su composición. El capital, escribe Marx, no mide el valor producido nuevo “por su medida real”, es decir, por la relación entre el plustrabajo y el trabajo necesario o tasa de plusvalía, “sino que lo mide por sí mismo, por el capital, como supuesto de ese valor” [G, II, 278], es decir, por la tasa de ganancia. El aumento de la plusvalía que implica un aumento de la productividad ya no es evaluado en términos absolutos, sino en términos relativos, respecto al capital invertido o traducido en tasa de ganancia, de manera que un aumento en términos absolutos puede significar un descenso en términos relativos, un descenso de la tasa de ganancia. Tal descenso es precisamente la tendencia que suscita el desarrollo de la fuerza productiva.

El incremento de la fuerza productiva es equivalente a) al incremento de la plusvalía relativa o al tiempo relativo de plustrabajo que el trabajador entrega al capital; b) a la mengua de trabajo necesario para la reproducción de la capacidad de trabajo; c) a la merma de la parte del capital que se cambia por trabajo vivo, con respecto a las partes del mismo que participan en el proceso de producción en calidad de trabajo objetivado [...]. La tasa de beneficio, por ende, está en proporción inversa al incremento de la plusvalía relativa o del plustrabajo relativo, al desarrollo de las fuerzas productivas y, asimismo, a la magnitud del capital empleado en la producción como capital constante. En otras palabras, la segunda ley es la *tendencia de la tasa del beneficio a descender* con el desarrollo del capital [...] [G, II, 299].

El aumento de la productividad que se hace posible por el recurso a medios de producción más eficaces y en mayor número significa un incremento relativamente mayor de la parte constante del capital y un incremento relativamente más débil de su parte variable creadora de nuevo valor, un aumento de su composición orgánica, que se manifiesta en una presión a la baja de la tasa de ganancia. Marx ilustra esta tendencia con la ayuda de un ejemplo numérico en el que supone diversos capitales que tienen un mismo capital variable $V=100$ y diversos capitales constantes $C=50, 100, 200, 300, 400$; supone también la misma tasa de plusvalía del 100% y una tasa de rotación del capital igual a 1. Entonces,

si $V=100$ y $C=50$,	$g^2 = pv/(C+V) = 100/150 = 66\frac{2}{3}\%$
si $V=100$ y $C=100$,	$g^2 = 100/200 = 50\%$
si $V=100$ y $C=200$,	$g^2 = 100/300 = 33\frac{1}{3}\%$

y así sucesivamente.

Si consideramos que estos capitales no representan a diferentes capitales sectoriales como en los ejemplos del capítulo 9, sino al capital de conjunto de la economía en sucesivos períodos de desarrollo de la productividad de la que sabemos que se acompaña de un aumento de la composición orgánica del capital¹, vemos que tal aumento, ilustrado en el ejemplo numérico para el caso particular de una tasa de plusvalía constante, tiene como resultado un descenso gradual de la tasa de ganancia. Este descenso, precisa inmediatamente Marx, no se manifiesta de manera absoluta; existe solamente con la forma de una *tendencia* continuamente contrarrestada por fuerzas que actúan en sentido inverso, las cuales estudia en un segundo momento. La tendencia progresiva a la baja de la tasa general de ganancia, dice él, “sólo es, por tanto, *una expresión, peculiar al modo capitalista de producción*, al desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo” [K, VI, 271].

Se trata de la tasa general de ganancia, es decir, de la relación entre la plusvalía o ganancia global, y el conjunto del capital anticipado, $g^2 = pv/(C+V)$, independientemente de todo reparto de la plusvalía entre las diferentes categorías de beneficiarios (capitalistas industriales, comerciales y financieros así como propietarios de la tierra) con la forma de ganancia, interés y renta. Por otro lado, Marx estudia la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia antes de estudiar la formación de la ganancia comercial, el interés y la renta, es decir, en el orden inverso al de esta obra.

Por otra parte, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia no excluye en absoluto un aumento de la ganancia global o de la plusvalía a repartir. Supongamos, por ejemplo, que el capital de un período determinado es de $C=100$ y $V=100$ con una tasa de plusvalía del 100% y una tasa de rotación del capital igual a 1; la plusvalía es entonces $pv=100$ y la tasa de ganancia $g^2=100/200=50\%$. Supongamos a continuación que el capital total triplica su valor y que su composición orgánica se duplica, de manera que $C=400$ y $V=200$. El peso relativo del capital variable, fuente de plusvalía, ha disminuido en el capital total, pero su valor absoluto ha aumentado. Si la tasa de plusvalía y la tasa de rotación del capital siguen siendo respectivamente del 100% y de 1, entonces la plusvalía es $pv=200$ y la tasa de ganancia, $g^2=200/600=33\frac{1}{3}\%$. La ganancia global ha aumentado de 100 a 200, mientras que la tasa de ganancia ha disminuido del 50% al 33 $\frac{1}{3}$ %.

Antes de Marx, los clásicos, Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill en particular, habían reconocido la existencia de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Pero la explicación que daban no estaba vinculada a la naturaleza del capital y a las modalidades de su acumulación en función de la evolución de la productividad. A Smith, que explica el descenso de la tasa de ganancia por la competencia entre capitales, Marx le replica:

La competencia [...] sólo puede bajar permanentemente las tasas medias del beneficio [...] si es concebible y sólo en la medida en que sea concebible una baja general y permanente, una baja que opere como ley, de las tasas del beneficio, *previamente* a la competencia y sin tener que ver con ella. La competencia ejecuta las leyes internas del capital, las impone como leyes obligatorias a cada capital, pero no las crea. Las pone en práctica. Por consiguiente, explicarlas simplemente por la competencia significa admitir que no se las ha comprendido [G, II, 285].

1. Véase la sección 3 del capítulo 6.

La tendencia a la baja de la tasa de ganancia no es producto de la competencia. “La baja en la tasa de ganancia suscita la lucha de competencia entre los capitales, y no a la inversa” [K, VI, 329]. Por su parte, Ricardo, que había criticado la interpretación de Smith, da una explicación de la baja de la tasa de ganancia fundada en el aumento de los precios de los productos alimenticios resultante de la necesidad de recurrir a tierras de fertilidad decreciente. Para él, tal elevación de los precios de los alimentos implica un aumento del precio “natural” de la mano de obra, y por ende una tendencia natural a la baja de las ganancias [Ricardo (1817) capítulo VI]. Marx explica, contra Ricardo, que la tendencia a la baja de la tasa de ganancia no se puede buscar en los factores naturales como la fertilidad de la tierra, sino en el corazón mismo del capital como relación social histórica:

Aquellos economistas que, como Ricardo, consideran como absoluto el modo capitalista de producción, sienten aquí que ese modo de producción se crea una barrera a sí mismo, por lo cual atribuyen esa limitación no a la producción, sino a la naturaleza (en la teoría de la renta). Pero lo importante de su horror a la tasa decreciente de ganancia es la sensación de que el modo capitalista de producción halla en el desarrollo de las fuerzas productivas una barrera que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal; y esta barrera peculiar atestigua la limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción; atestigua que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de la riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza” [K, VI, 310].

Para Marx, la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia es “en todo respecto, la ley más importante de la moderna economía política y la esencial para comprender las relaciones más dificultosas. Es, desde el punto de vista histórico, la ley más importante” [G, II, 281]. La tendencia a una caída de la rentabilidad del capital como resultado de su acumulación es reconocida también por Keynes, para quien el incremento del equipamiento implica una disminución de la “eficiencia marginal” del capital [TG, 330]. Subrayemos sin embargo que la “eficiencia marginal” que Keynes define como “la relación [...] entre el rendimiento probable de una unidad más de esa clase de capital y el costo de producirla” [ibídem, 125], es un factor subjetivo que depende de la psicología del inversor [ibídem, 220-218], mientras que la tasa de ganancia de la que Marx analiza su descenso tendencial es una cantidad objetiva determinada por la masa y la composición del capital invertido y la ganancia a la que da lugar.

Las contra-tendencias

La existencia de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia resultante de un aumento de la composición orgánica del capital es, como escribe Marx, la manera, peculiar del modo de producción capitalista, de expresar el progreso de la productividad social. Esta ley, que él caracteriza como la “ley más importante de la economía” es una ley *tendencial*. Esto significa que la evolución a la baja de la tasa de ganancia que es la expresión misma, en el régimen capitalista, de la transformación de la producción y del incremento de la productividad del trabajo, no es una evolución gradual y sistemática en sentido único, sino que por el contrario está sometida al juego de influencias que modifican su curso. Estas diversas influencias,

escribe Marx, no derogan la ley general, pero hacen “que actúe más como una tendencia, es decir como una ley cuyo cumplimiento absoluto resulta contenido, enlentecido y debilitado por circunstancias contrarrestantes” [K, VI, 300]. Ante una tasa de ganancia en descenso, se puede esperar que los capitalistas afectados no se queden sin reaccionar, sino que al contrario multipliquen sus esfuerzos para restablecer la rentabilidad de sus negocios, mediante medidas directas orientadas a incrementar el rendimiento del trabajo (reorganización del trabajo, aumento de los ritmos, vigilancia más estrecha, disminución de los tiempos de descanso, relajamiento de las normas de seguridad e higiene, etc.), reclamando del Estado una legislación favorable (congelación salarial, reducción de la reglamentación laboral y del derecho de huelga, del salario mínimo, etc.). Tales elementos están encaminados a contrarrestar la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, a frenar, detener e incluso revertir esta tendencia cuya existencia en tanto que ley, sin embargo, no se suprime. En consecuencia, ni que decir tiene que la naturaleza misma de una ley tendencial impone la mayor prudencia en la interpretación de las observaciones estadísticas cuyo objetivo fuera el de demostrar o anular su validez.

Entre las “influencias contrarrestantes que interfieren la acción de la ley general y la anulan, dándole solamente el carácter de una tendencia” [ídem, 297], Marx tiene en cuenta el aumento del grado de explotación del trabajo, la reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, el abaratamiento de los elementos del capital constante, la sobrepoblación relativa, el comercio exterior y el aumento del capital accionario.

1. El aumento de la tasa de plusvalía o de la tasa de explotación del trabajo que Marx considera aquí es el que se lleva a cabo por el aumento de la *duración* o de la *intensidad* del trabajo, con un determinado nivel de productividad. Es decir, “en circunstancias en las cuales [...] no tiene lugar un aumento del capital constante o un aumento relativo del mismo con respecto al capital variable” [ídem, 300], en las que la composición orgánica del capital sigue siendo la misma. Al permitir la creación de una cantidad más elevada de plusvalía, la prolongación e intensificación del trabajo ejerce, sin duda alguna, una influencia positiva en la tasa de ganancia. Sin embargo, esta influencia positiva contiene su propia contra-influencia en la medida en que las mismas fuerzas que aumentan el rendimiento del trabajo tienden simultáneamente a reducir la cantidad de fuerza de trabajo utilizada por un capital dado [ídem, 300].

2. La reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo es, según Marx, uno de los elementos más importantes que contrarrestan la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Sin embargo, como se trata de una desviación del precio de la fuerza de trabajo respecto a su valor, esta causa, dice él, “nada tiene que ver con el análisis general del capital” [ídem, 301], y remite su estudio a un análisis de la competencia que, finalmente, jamás pudo realizar.

3. El aumento de la productividad que resulta de la acumulación del capital tiene como efecto la reducción de los costes de producción de los propios medios de producción, de manera que el valor de los elementos del capital constante aumente menos rápidamente que su cantidad física. La misma causa que está en el origen de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, o sea, el aumento de la productividad del trabajo, frena aquí la realización de esta tendencia.

4. La existencia en la sociedad capitalista de una sobrepoblación relativa, es decir, de una masa de trabajadores disponibles a salarios poco elevados suscita actividades en las que el

capital variable es relativamente elevado en el capital total invertido y en las que la tasa de plusvalía es elevada debido a los bajos salarios. De ahí resulta una masa de plusvalía que tendrá una influencia positiva en la tasa media de ganancia del conjunto de la economía.

5. La adquisición a menor precio, por el comercio exterior, de materias primas y otros medios de producción y bienes de consumo destinados a los trabajadores, esto es, elementos del capital constante y del capital variable, tiene también como efecto el aumento de la tasa de ganancia. De igual manera, la conquista de mercados de exportación y la exportación de capitales hacia los mejores lugares de fructificación son elementos que permiten combatir el descenso de la tasa de ganancia.

6. Marx hace alusión a una sexta causa, el aumento del capital accionario, que remite a la manera en la que la ganancia media está influida por el aumento de la parte del capital que se constituye como capital improductivo, simple capital “que devenga interés”, pero no desarrolla esta cuestión.

Tales son las causas que procuran que la realización efectiva de la ley general se interrumpa, ralentice, debilite y que esta ley sea una ley tendencial.

2. ¿UNA LEY INVÁLIDA?

La refutación clásica

La crítica clásica de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia se refiere a lo que sus autores identifican como una incoherencia metodológica en la demostración de Marx. Formulada primero por Ladislaus von Bortkiewicz [1907], fue retomada por numerosos autores entre los que hay que mencionar a Joan Robinson [(1942) 1968, capítulo 5], Paul Sweezy [1942, capítulo 6] y Joseph Gillman [1957, capítulo 3]. Marx, dicen ellos, ha desatendido la relación entre la productividad del trabajo y la tasa de plusvalía, considerando a ésta como un factor separado. Para establecer su ley, él supone que la tasa de plusvalía permanece constante mientras que la composición orgánica del capital aumenta; no es sino más tarde, analizando las “causas que contrarrestan la ley”, cuando hace intervenir la posibilidad de una variación de la tasa de plusvalía. Ahora bien, sostienen ellos, es incorrecto proceder así, puesto que la tasa de plusvalía aumenta necesariamente con la composición orgánica del capital y esto se debe tener en cuenta explícitamente desde la etapa de demostración de la ley. Pero si se procede de esta manera metodológicamente correcta, concluyen ellos, se convierte en imposible demostrar la existencia de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia como lo demuestra el siguiente razonamiento. Al estar definida la tasa de ganancia como $g' = pv / (C+V)$, si se divide por V el numerador y el denominador de esta expresión, se obtiene:

$$g' = pv / (C+V) = (pv/V) / [(C+V)/V] = pv' / [(C/V)+1] = pv' / (1+q) \quad (11.1)$$

en donde $q = C/V$ representa la composición orgánica del capital.

La hipótesis implícita, todavía aquí, es la de una tasa de rotación del capital igual a 1, de manera que las existencias de capital invertido C y V son iguales a los flujos de capital c y v consumidos a lo largo del período considerado, por ejemplo de un año. Si no hiciéramos esta

hipótesis, y supusiéramos que el tiempo global de rotación del capital constante es de más de un año y que el del capital variable es de menos de un año, entonces la tasa de ganancia dependería también de la tasa de rotación del capital variable, como hemos visto en la sección 3 del capítulo 8. Si las existencias de capital variable adelantado V efectúan n_v rotaciones a lo largo de un año, entonces el flujo anual del capital variable o capital variable gastado en el transcurso de un año, v , es igual a Vn_v y la plusvalía anual es igual a $pv^'v=pv^'Vn_v$; la tasa de ganancia anual $g^'$ es igual por tanto a $pv^'Vn_v/(C+V)$ y la generalización de (11.1) es $g^'=n_vpv^'/(1+q)$.

Se obtiene otra expresión de $g^'$ si, en lugar de dividir, se multiplican por V el numerador y el denominador de la expresión de la tasa de ganancia:

$$g^' = pv/(C+V) = (pv/V) \cdot [V/(C+V)] = g^'[1 - C/(C+V)] = pv^'(1-q_0) \quad (11.2)$$

en donde $q_0=C/(C+V)$ es otra manera de representar la composición orgánica del capital. Como en el caso de (11.1), se puede verificar fácilmente que (11.2) se escribe $g^'=n_vpv^'(1-q_0)$ cuando la tasa de rotación del capital variable es n_v .

Como hemos visto en el capítulo precedente en la sección titulada “Un precursor de la corriente neorricardiana”, esta segunda fórmula es la que utiliza Bortkiewicz. También es utilizada por Sweezy. La misma conclusión se obtiene de ambas expresiones, $g^'=pv^'/(1+q)$ y $g^'=pv^'(1-q_0)$: la tasa de ganancia es una función creciente de la tasa de plusvalía $pv^'$ y una función decreciente de la composición orgánica del capital, q o q_0 ; como la tasa de plusvalía aumenta cuando la composición orgánica del capital aumenta, es imposible decir en qué sentido evolucionará la tasa de ganancia, al alza o a la baja, puesto que no hay ningún medio para saber cuál de los dos aumentos, el de $pv^'$ o el de q o q_0 , prevalecerá sobre el otro. Por tanto, según este razonamiento la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia se encontraría invalidada. Sweezy reprocha también a Marx que considere el descenso de los precios de los elementos del capital constante entre las causas que contrarrestan la ley en lugar de tenerlos en cuenta desde el establecimiento de la ley. Este factor, explica él, viene a reforzar la indeterminación en cuanto a la preponderancia del aumento de la composición orgánica del capital sobre el de la tasa de plusvalía [Sweezy, (1942) 1982, 117]. Por otra parte, tal preponderancia sería invalidada por la “evidencia empírica”. Las evaluaciones estadísticas realizadas por Joseph Gillman de la evolución de la composición orgánica del capital y de la tasa de plusvalía demostrarían [Sweezy, 1974, 1.220-1.221] que la tasa de plusvalía habría aumentado más rápidamente que la composición orgánica del capital a partir de los años veinte en Estados Unidos y que la ley identificada por Marx, si bien debe reconocerse que se había verificado para los años anteriores, los del capitalismo “competitivo”, no lo haría ya durante la fase “monopolista”². En resumen, la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia no sería ya la “ley más importante de la economía” como Marx la caracterizaba, es decir, una ley del modo de producción capitalista en general cualquiera que sea la fase de su desarrollo histórico, sino una ley solamente de su fase competitiva.

2. Véase a este respecto el final de la sección 3 del capítulo 6 que, por otra parte, da cuenta de otros estudios empíricos cuyos resultados tienden a contradecir a los de Gillman. Volveremos sobre esta cuestión en la sección 3 del presente capítulo.

Marx y el aumento de la tasa de plusvalía

¿Qué hay de la pretendida incoherencia metodológica de la que Marx sería culpable? Un atento análisis de los capítulos 13 y 14 del libro III de *El capital* en los que Marx expone la ley de la baja tendencial y las causas que la contrarrestan así como de numerosos pasajes extraídos particularmente de las *Teorías sobre la plusvalía* permiten demostrar, como Roman Rosdolsky estableció claramente [1956 y (1968) 1978, 440-454], que no hay tal incoherencia. Si bien es cierto que el ejemplo numérico utilizado por Marx para ilustrar una tasa de ganancia en descenso resultante de una composición orgánica en aumento reposa en la hipótesis de una tasa de plusvalía constante igual al 100%, sería abusivo concluir de ello que la demostración de la ley de la baja tendencial depende de esta hipótesis. Desde el simple punto de vista de la ilustración numérica, construida a partir de cifras arbitrarias y que no pueden tener carácter de prueba, en primer lugar podemos verificar fácilmente que una tasa de ganancia en descenso puede ser obtenida con una tasa de plusvalía en aumento. Por otra parte, esta hipótesis es la más susceptible de reflejar la realidad capitalista, como explica Marx. Si la tasa de plusvalía es del 100% en el primer período en el que $V=100$ y $C=50$, y la elevamos al 120% en el segundo período en el que $V=100$ y $C=100$, y al 150% en el tercer período en el que $V=100$ y $C=200$, constatamos que las correspondientes tasas de ganancias son del $66\frac{2}{3}\%$, del 60% y del 50%. Por tanto, en este caso una tasa de ganancia en descenso coincide con una tasa de plusvalía al alza. Por supuesto, si hubiéramos elegido tasas de plusvalía más elevadas como por ejemplo del 150% y el 240% para los períodos segundo y tercero, permaneciendo igual al 100% la tasa del primer período, las tasas de ganancia habrían sido del $66\frac{2}{3}\%$, del 75% y del 80% en los tres períodos; al ser superior el aumento de la tasa de plusvalía al aumento de la composición orgánica, la tasa de ganancia habría aumentado en lugar de disminuir. Todo lo que estos ejemplos quieren y pueden ilustrar es el hecho de que una tasa de ganancia en descenso no se basa en manera alguna en una tasa de plusvalía constante y que la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia tal como Marx la presenta no tiene nada que ver con esta hipótesis. De hecho, todo el contenido de los capítulos de *El capital* que tratan esta cuestión demuestran que, para Marx, el incremento de la productividad, que se expresa en una tasa de plusvalía al alza, está indisolublemente ligado al incremento de la composición orgánica del capital y que se traduce en una tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

Con la progresiva disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante, la producción capitalista genera una composición orgánica crecientemente más alta del capital global, cuya consecuencia directa es que la tasa del plusvalor, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo e inclusive si éste aumenta, se expresa en una tasa general de ganancia constantemente decreciente [K, VI, 271].

La sustitución de la fuerza de trabajo por maquinaria implica un doble proceso. Reduce el trabajo vivo, fuente de plusvalía, pero simultáneamente aumenta la tasa de plusvalía, es decir, la capacidad de creación de plusvalía de este mismo trabajo vivo. Pero esta compensación, escribe Marx, sólo tiene lugar dentro de ciertos límites:

Con la disminución absoluta -enormemente incrementada a medida que se desarrolla la producción- de la suma de trabajo vivo nuevo agregado en la mercancía individual,

también disminuirá absolutamente la masa de trabajo impago contenida en ella, por mucho que haya aumentado relativamente, en proporción con la parte paga del mismo. La masa de ganancia por cada mercancía individual disminuirá mucho con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, a pesar del crecimiento de la tasa del plusvalor [...].

Con excepción de casos aislados [...] la tasa de ganancia disminuirá, a pesar del aumento de la tasa del plusvalor [...] porque inclusive una mayor parte impaga de la suma global menor del trabajo nuevo agregado es menor de lo que era una menor parte alícuota impaga de la suma global mayor [...] [ibídem, 288].

A fin de evitar cualquier malentendido, Marx estima necesario reiterar estos “principios varias veces desarrollados”:

La baja tendencial de la tasa de ganancia se halla ligada a un aumento tendencial de la tasa del plusvalor, es decir en el grado de explotación del trabajo [...] La tasa de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga *más* improductivo, sino porque se torna *más* productivo. Ambas cosas, tanto el aumento en la tasa del plusvalor como la baja en la tasa de ganancia, sólo son formas particulares mediante las cuales se expresa en el modo capitalista de producción la creciente productividad del trabajo [ibídem, 306-307; cursivas mías, LG].

Pero entonces, si Marx considera la composición del capital y la tasa de plusvalía como mutuamente interrelacionadas y si el incremento de la productividad afecta simultáneamente a los dos factores, ¿por qué él analiza sus efectos aislada y sucesivamente, el primero en el establecimiento de la ley, y el segundo entre las causas que la contrarrestan? En realidad, es inexacto considerar que Marx analiza estos factores separadamente. Como hemos visto anteriormente, el aumento de la tasa de plusvalía, que Marx considera entre las causas que contrarrestan la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, no está asociado al aumento de la productividad, sino que está asociado al aumento de la duración y la intensidad del trabajo, con un determinado grado de productividad, en circunstancias en las que la composición orgánica del capital sigue siendo la misma.

Los límites del trabajo real

El aumento de la tasa de plusvalía que está asociado al aumento de la productividad está tenido en cuenta allí donde debe ser tenido en cuenta, en la primera etapa, la del establecimiento de la ley. Y si Marx llega a establecer de ello la existencia de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia, entonces, aunque se enfrenten las dos tendencias contrarias, la del aumento de la tasa de plusvalía que tiende a frenar el descenso de la tasa de ganancia y la del aumento de la composición del capital que tiende a acelerar este descenso, su efecto neto no depende de los resultados de un procedimiento abstracto o de una simple operación matemática que hace intervenir dos variables. Como explica Rosdolsky [(1968) 1978, 450-451], esta oposición entre dos tendencias no deja de estar relacionada con trabajadores reales y con las condiciones materiales en las que se ejerce su trabajo. El plustrabajo que un trabajador puede proporcionar tiene límites definidos: por una parte, la duración de la jornada de

trabajo; por otra parte, la fracción de esta jornada que es necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo. Al principio de este capítulo hemos visto que cuanto mayor sea la porción de plustrabajo en la jornada de trabajo ante el aumento de la productividad, menor será el incremento de la plusvalía que el capital obtendrá al aumentar su capacidad productiva. Cuanto más se haya desarrollado ya el capital, más necesario será desarrollar la fuerza productiva para valorizarse solamente en una proporción cada vez menor, porque su límite siempre está fijado por la relación entre el plustrabajo y el trabajo necesario. El capital tiende: 1) a prolongar la jornada de trabajo hasta los límites de su posibilidad natural; 2) a reducir al máximo la parte necesaria de él, haciendo incrementar sus fuerzas productivas. En una fase determinada del desarrollo de las fuerzas productivas, el capital solamente puede superar este límite natural aumentando el número de *jornadas de trabajo simultáneas*; aumenta así el trabajo necesario para poder aumentar el excedente, pero también necesita abolir este trabajo necesario incrementado para plantearlo como plustrabajo [G, I, 350-351].

Existe un límite absoluto a la duración del trabajo, fijado por la jornada de 24 horas y el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, y este límite fija él mismo un límite a la compensación de una reducción del tiempo de trabajo efectuado o del número de asalariados empleados, por un aumento de la tasa de plusvalía. En consecuencia, a más o menos largo plazo el aumento de la composición orgánica del capital es el que está consagrado a prevalecer sobre el aumento de la tasa de plusvalía.

El plusvalor, en cuanto suma global, está determinado en primer lugar por su tasa, pero en segunda instancia por la masa de trabajo simultáneamente empleado con esa tasa, o lo que es lo mismo, por la magnitud del capital variable. En un sentido aumenta uno de los factores, la tasa del plusvalor; en el otro disminuye (relativa o absolutamente) el otro factor, el número de obreros. En tanto el desarrollo de la fuerza productiva hace disminuir la parte paga del trabajo empleado, acrecienta el plusvalor porque acrecienta su tasa; pero en la medida en que hace disminuir la masa global del trabajo empleado por un capital dado, hace disminuir el factor del número por el cual se multiplica la tasa del plusvalor para obtener su masa. Dos obreros que trabajan 12 horas diarias, no pueden producir la misma masa de plusvalor que 24 obreros que sólo trabajan 2 horas cada cual, inclusive si pudiesen vivir del aire, por lo cual no tendrían que trabajar en absoluto para sí mismos. Por eso, en este aspecto la compensación de la mengua en el número de obreros mediante el incremento del grado de explotación del trabajo encuentra ciertos límites insuperables; por lo tanto puede ciertamente obstaculizar la baja de la tasa de ganancia, pero no anularla [K, VI, 317-318].

Los “límites infranqueables” son “el *límite absoluto de la jornada laboral media* [y, por consiguiente, del plustrabajo que ella contiene], que por naturaleza será siempre de menos de 24 horas” [K, I, 370]. La ilustración numérica que Marx da aquí para representar el límite de la compensación de la reducción de la fuente de la plusvalía por un aumento de la tasa de plusvalía, puede ser explicitada como sigue. Los 24 trabajadores que trabajan 2 horas por día proporcionan 48 horas que, por hipótesis, son 48 horas de plustrabajo; los trabajadores “viven del aire”. Los dos trabajadores que trabajan 12 horas diarias proporcionan 24 horas de trabajo que, por hipótesis, son también 24 horas de plustrabajo. Para proporcionar tanto plustrabajo como los 24 trabajadores que trabajan 2 horas diarias, los dos trabajadores deberían trabajar cada uno 24 horas diarias en lugar de 12. Rosdolsky propone la siguiente

variante de esta ilustración por el absurdo del límite al que se enfrenta la compensación de una reducción del número de asalariados mediante un aumento de la tasa de explotación. Con un capital constante de determinada magnitud (C), 20 trabajadores proporcionan 160 horas de trabajo ($v+pv$), de las cuales 80 son para ellos mismos (trabajo necesario) y 80 para su empresario (plustrabajo o plusvalía). A continuación supone que se duplica la productividad y que con la misma cantidad de capital constante C, el número de trabajadores se reduce a 10 que proporcionan $v+pv=80$ horas de trabajo. Para proporcionar tanto plustrabajo como el que anteriormente proporcionaban los 20 trabajadores, sería necesario que los 10 que quedan entregaran gratuitamente la totalidad de su trabajo a su empresario, es decir, que solamente proporcionarían plustrabajo [Rosdolsky (1968) 1978, 451].

Una confirmación de la tendencia a la baja

A partir de estas observaciones, podemos volver ahora a la fórmula de la tasa de ganancia $g' = pv/(C+V)$ y a sus expresiones transformadas $g' = pv'/(1+q)$ donde $q=C/V$, y $g' = pv'(1-q_0)$ donde $q_0 = C/(C+V)$. Estas expresiones ponen en evidencia los efectos opuestos de un aumento de la tasa de plusvalía y un aumento de la composición orgánica del capital, q o q_0 , en la evolución de la tasa de ganancia, y cuya resultante estaría indeterminada. No debe olvidarse, como subraya Rosdolsky, que el incremento de la productividad no se expresa simplemente en el incremento de la relación C/V entre el capital constante y el capital variable, expresión en valor de la relación entre el trabajo muerto y la parte pagada del trabajo vivo, sino en el incremento de la relación $C/(v+pv)$, expresión en valor de la relación entre el trabajo muerto y la totalidad del trabajo vivo, pagado y no pagado; el progreso técnico se refleja en la composición orgánica del capital, que Marx define como su composición-valor *en la medida en que refleja su composición técnica*³.

La expresión siguiente, establecida en primer lugar por Nobuo Okishio [1961, 1977], permite superar la indeterminación aparente de la evolución de la tasa de ganancia:

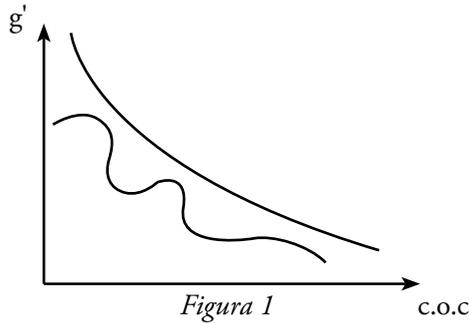
$$g' = pv/(C+V) < (v+pv)/(C+V) < (v+pv)/C = 1/Q \quad (11.3)$$

por tanto $g' < 1/Q$

La tasa de ganancia es inferior a, o está limitada superiormente por, la inversa de $C/(v+pv)$, es decir, la inversa de la expresión en valor de la relación entre trabajo muerto y trabajo vivo, una relación de la que hemos visto en el capítulo 6 (sección 3) que está sometida a una evolución al alza a medida que aumenta la composición técnica del capital. La tendencia a la baja de la tasa de ganancia se encuentra así confirmada, cualquiera que sea la división de la duración del trabajo en trabajo necesario y plustrabajo. La relación establecida aquí entre g' y $1/Q$ es cierta en general. Esto significa que, cualquiera que sea el incremento de la tasa de ganancia pv' , la tasa de ganancia g' está limitada superiormente por un límite cuyo valor disminuye a medida que aumenta la composición orgánica. Debajo de este límite puede fluctuar, es decir, aumentar, disminuir o permanecer estable, pero como la tendencia de este límite superior es a disminuir, lo mismo ocurre con la tasa de ganancia. Diversos autores han interpretado este resultado como la demostración de una tendencia a la baja de una *tasa de ganancia máxima*, $g'_{m\acute{a}x} = 1/Q$, pero que no demuestra ninguna tendencia de la tasa

3. Véase la sección 3 del capítulo 6.

de ganancia real, la cual, aun estando limitada superiormente por $g'_{\text{máx}}$, puede aumentar en un intervalo de tiempo dado aunque $g'_{\text{máx}}$ disminuya. Está claro que tal interpretación deriva de la incomprensión de lo que es la ley tendencial que establece Marx. Aunque g' pueda aumentar a lo largo de períodos más o menos largos, la expresión (11.3) demuestra que, tarde o temprano, está condenada a decrecer, aunque la composición orgánica aumente continuamente como se puede representar en la figura 1. Este hecho ha sido ilustrado con ayuda de ejemplos numéricos por Ronald Meek [1960], quien muestra que la tasa de ganancia puede aumentar primero, pero que acaba por disminuir con el aumento de la composición orgánica, a pesar del aumento de la tasa de plusvalía



En el capítulo 6 hemos visto que la expresión $C/(v+pv)$, en la que $C=c$ y $V=v$ en el caso de una tasa de rotación del capital igual a 1, puede ser representada por la expresión C/V cuando la tasa de plusvalía es constante. Pero cuando la tasa de plusvalía varía, ya no es posible representar las variaciones de $C/(v+pv)$ por las de C/V o por las de $C/(C+V)$. Resulta que las expresiones $g'=pv'/(1+q)$, en donde $q=C/V$, y $g'=pv'(1-q_0)$, en donde $q_0=C/(C+V)$, no permiten identificar la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Por el contrario, la fórmula siguiente que expresa la tasa de ganancia g' en función de la tasa de plusvalía pv' y la composición orgánica del capital definida como $Q=C/(v+pv)$ permite identificar la tendencia a la baja. Esta fórmula es:

$$g' = pv' / [1 + Q(1 + pv')] \tag{11.4}$$

Se obtiene fácilmente a partir de la siguiente relación entre q y Q ⁴:

$$q = C/V = [C/(v+pv)] \cdot [(v+pv)/V] = Q (1 + pv') \tag{11.5}$$

Así, (11.5) es cierta si $V=v$; si la tasa de rotación del capital variable ya no es 1, sino n_v , entonces $V=v/n_v$ y es fácil verificar que la generalización de (11.5) es: $q = n_v Q(1 + pv')$.

La expresión (11.4) se obtiene sustituyendo $q = Q(1 + pv')$ en $g' = pv'/(1 + q)$. Una generalización de (11.4) en el caso de una tasa de rotación del capital variable n_v superior a 1 se obtiene inmediatamente al tener en cuenta las generalizaciones de (11.1) y (11.5) ya establecidas; tenemos entonces: $g' = n_v pv' / [1 + n_v Q(1 + pv')]$. En la expresión (11.4), para un valor determinado de Q , la tasa de ganancia g' es una función monótona creciente de la tasa de plusvalía pv' ;

4. Esta relación ya ha sido establecida a principios de la sección del capítulo 6 titulada "Composición orgánica".

g' aumenta a medida que pv' aumenta, pero a un ritmo decreciente. Cuando pv' aumenta sin límites, resulta fácil ver que g' tiende hacia $pv'/Qpv'=1/Q$, puesto que la adición del número 1 a valores cada vez mayores de pv' se convierte en despreciable con respecto a pv' . Lo mismo ocurre cuando la tasa de rotación del capital n_v es superior a 1; g' tiende entonces hacia el mismo límite, anulándose el efecto de n_v puesto que aparece en el numerador y en el denominador de la expresión.

El mismo resultado puede obtenerse como sigue:

$$g' = pv/[C+V] = [pv/(v+pv)]/[C/(v+pv)+[V/(v+pv)]]; \text{ por tanto,}$$

$$g' \text{ tiende a } 1/[C/(v+pv)+0] = 1/Q$$

A medida que la tasa de plusvalía $pv'=pv/V$ aumenta, la importancia relativa de v con relación a pv decrece y, en consecuencia, $pv/(v+pv)$ tiende a 1. Por las mismas razones, $V/(v+pv)$ tiende a 0, de manera que g' tiende a $1/Q$.

Como g' tiende al inverso de $C/(v+pv)$ que se eleva con el aumento de la productividad, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia se encuentra confirmada aunque la tasa de plusvalía aumente sin límites. Por otra parte, establecemos la derivada parcial⁵ de $g'=pv'/[1+Q(1+pv')]$ con relación a pv' :

$$\partial p'/\partial pv' = \{[1 + Q(1+pv')] - Qpv'\} / [1+Q(1+pv')]^2 = (1+Q)/[1+Q(1+pv')]^2$$

Esta expresión significa que para un incremento determinado de la tasa de plusvalía pv' , el incremento correspondiente de la tasa de ganancia g' es inversamente proporcional a la magnitud de la composición orgánica del capital Q , puesto que Q aparece elevada a la potencia 1 en el numerador y a la potencia 2 en el denominador; cuanto más elevada sea, menor efecto al alza tendrá un incremento determinado de la tasa de plusvalía en la tasa de ganancia. Estos resultados indican que a largo plazo el efecto de la composición orgánica al alza es el que prevalece sobre el del aumento de la tasa de plusvalía. Ellos traducen la existencia de límites a la compensación de la reducción del capital variable por el incremento de la tasa de plusvalía, límites impuestos por la duración natural de la jornada de trabajo, mientras que no existen tales límites al incremento de la composición orgánica del capital; por tanto, este segundo efecto es el que debe prevalecer. La indeterminación que los críticos de Marx creían haber identificado se encuentra así superada. La existencia de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia está demostrada no solamente para una tasa de plusvalía al alza, sino también cuando ésta aumenta sin límites.

La relación entre g' y pv' establecida en (11.4) es utilizada también en las discusiones relativas al problema "de la transformación" estudiado en los capítulos 9 y 10. Sabemos que la tasa de ganancia expresada en valor es diferente de la tasa de ganancia expresada en precios de producción. Pero como en los dos casos la tasa de ganancia es una función monótona creciente de la tasa de plusvalía, de ello resulta que varían conjuntamente; cuando la tasa de ganancia expresada en valor aumenta, la tasa de ganancia expresada en precios de producción aumenta también, e inversamente, si una baja, la otra baja también [Morishima (1973) 1977, 76-77].

5. La expresión de g' es del tipo $w=u/v$ en la que u y v son funciones de dos variables x e y . La derivada de w con relación a una de las dos variables, x , es $\delta w/\delta x=(vu'-uv'')/v^2$, en la que u' y v' son las derivadas parciales de u y v con relación a x .

3. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA: DIVERSIDAD DE PUNTOS DE VISTA

La influencia de los salarios

Para numerosos autores, la baja tendencial de la tasa de ganancia, de la que Marx habría sido incapaz de dar una demostración satisfactoria, no es más que una realidad que se explica por otras causas diferentes de las que Marx identifica. Paul Sweezy, recordando que no solamente los clásicos sino también los teóricos modernos reconocen la existencia de tal tendencia a la baja como una característica básica del capitalismo, explica que, si bien es imposible demostrar que el aumento de la composición orgánica del capital como tal sea su causa, éste es sin embargo uno de los eslabones de la cadena de influencias que se ejercen sobre la evolución de la tasa de ganancia. La causa última de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia es, según él, el proceso de acumulación del capital. Al incrementar la demanda de fuerza de trabajo, la acumulación provoca un aumento de los salarios que a su vez, dado que, por otra parte, permanecen iguales todas las demás cosas, implica una caída de la tasa de ganancia. Por ser esencialmente el modo de producción capitalista un proceso de acumulación del capital, se sigue, dice él, que “de este solo hecho surge una tendencia persistente de la tasa de ganancia a caer” [Sweezy, (1942) 1982, 118-119]. Para no quedarse con los brazos cruzados ante una evolución que les afecta directamente, los capitalistas reaccionan introduciendo técnicas de producción que economizan mano de obra y gracias a las cuales pretenden mantener, e incluso aumentar su tasa de ganancia. Es en este nivel, dice él, en el que el aumento de la composición orgánica del capital es tomado en consideración. Al restaurar la tasa de plusvalía, permite incrementar la masa de plusvalía y compensar al menos en parte la tendencia a la caída de la tasa de ganancia provocada por el aumento de los salarios. El aumento de la composición orgánica del capital, causa fundamental del descenso de la tasa de ganancia en Marx, es, para Sweezy, un medio para combatirla.

Esta interpretación es la misma que la de Maurice Dobb, presentada en 1937 en una obra titulada *Political Economy and Capitalism* (Economía política y capitalismo). La acumulación, explica Dobb, tiene lugar con composición orgánica constante. A medida que ella se alimenta de la sobrepoblación relativa y que ésta se encuentra disminuida, los salarios comienzan a aumentar y la tasa de ganancia a bajar, lo que incita a los capitalistas a sustituir la fuerza de trabajo por maquinaria. El elemento desencadenante del descenso de la tasa de ganancia, en Dobb y en Sweezy, es el aumento de los salarios. Sin embargo, en Dobb sólo se producirá si la sobrepoblación relativa es débil, una situación que según él solamente se encuentra a lo largo del período monopolista del capitalismo, mientras que su período competitivo, el del siglo XIX, estaba caracterizado por la existencia de una abundante sobrepoblación relativa, fruto de un fuerte crecimiento de la población, de la proletarianización del campesinado y de una rápida mecanización, y que en consecuencia la acumulación podía proseguir recurriendo a la sobrepoblación sin provocar el aumento salarial. Es interesante subrayar que Dobb y Sweezy, procediendo a partir de los mismos fundamentos explicativos de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia y viendo ambos el aumento de la composición del capital no como una causa, sino como una consecuencia de la caída de la tasa de ganancia y como un medio para frenarla, llegan también tanto el uno como el otro a identificar dos fases diferentes del desarrollo del capitalismo, de las que solamente a lo largo de una de ellas el descenso de la tasa de ganancia y el aumento de la composición orgánica del

capital habrían sido una realidad. Sin embargo, estas identificaciones son diametralmente opuestas en los dos autores. En efecto, para Sweezy, como hemos visto anteriormente, la baja tendencial habría sido efectiva a lo largo de la fase competitiva.

Sweezy ha sostenido esta tesis en una obra titulada *Monopoly Capital* publicada en 1966 con Paul Baran y cuya traducción al español lleva el título de *El capitalismo monopolista*. En este libro se expresa el punto de vista según el cual, en el estadio monopolista del capitalismo, una nueva ley, la de la *tendencia al aumento del excedente*, sustituiría a la ley de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia⁶. Hay que destacar que la “tendencia al aumento del excedente” no tiene nada de un nuevo fenómeno que se opondría a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Por el contrario, hemos visto que el aumento de la masa de plusvalía y la baja de la tasa de ganancia, lejos de ser incompatibles, son un producto conjunto de la acumulación del capital, el resultado común de una “ley bifacética de la disminución de la *tasa* de ganancia y del simultáneo aumento de la *masa* absoluta de la ganancia, derivados de las mismas causas” [K, VI, 280].

La asociación de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia a un aumento de los salarios es también obra de economistas que, contrariamente a Dobb y Sweezy, no se reclaman del marxismo sino que más bien son sus adversarios declarados. Este punto de vista, defendido a principios del siglo XX por diversos autores como Tugán-Baranowsky [1905], Von Bortkiewicz [1906-1907] y Von Charasoff [1909, 1910], fue retomado particularmente por la contemporánea de Dobb y de Sweezy, la keynesiana Joan Robinson [(1942) 1968]. Habiendo expuesto lo que ella considera como la presentación correcta de la ley establecida por Marx, una ley que se basaría en la constancia de la tasa de plusvalía y de los salarios reales, Joan Robinson escribe que esta ley se halla “en completa contradicción (*in startling contradiction*) con el resto del argumento de Marx”. Puesto que, si la tasa de plusvalía es constante, los salarios reales “tienden a crecer al par que se incrementa la productividad”, recibiendo la mano de obra “una proporción constante de un total creciente”. De ello deduce que “Marx sólo puede demostrar una tendencia decreciente de las ganancias abandonando su argumento de que los salarios tienden a ser constantes” [Robinson (1942) 1968, 58]. Afirmando que “parece que esta fuerte inconsistencia le paso desapercibida [a Marx]”, la opone al vínculo lógico que establece la “economía ortodoxa”, es decir, la teoría marginalista, entre una tendencia al aumento de los salarios y una tendencia a la baja de la tasa de ganancia. En la teoría ortodoxa, recuerda ella, la tasa de ganancia está determinada por la productividad marginal del capital, es decir, por el incremento de la producción correspondiente al incremento de una unidad del *stock* de capital, y éste disminuye a medida que el capital aumenta en relación al trabajo, mientras que los salarios están determinados por la productividad marginal del trabajo y ésta aumenta a medida que aumenta el capital por trabajador [ibídem, 58-59].

Paul Samuelson [1957] retoma por su cuenta la apreciación de Joan Robinson según la cual Marx solamente puede demostrar su ley de la baja tendencial si los salarios aumentan. Él presenta una demostración matemática de este vínculo inverso en el marco de una traducción del sistema de Marx en términos del análisis intersectorial [1957, 893]. La interpretación de que la teoría de Marx reposa en la hipótesis de un salario real constante, incluso decreciente, planteada entre otros por Robinson y Samuelson, es, como hemos visto en el capítulo 5 a partir de los trabajos de Rosdolsky, una interpretación incorrecta. La “ley de bronce de los salarios”, atribuida a Marx por numerosos autores, es totalmente extraña a la teoría de Marx,

6. Véase la sección del capítulo 6 titulada “Los límites de la centralización”.

la cual, por el contrario, es una teoría del crecimiento del salario real. William Baumol [1979 y 1983] también ha llamado la atención sobre este hecho. El reconocimiento de una tendencia al aumento del salario real que, por otra parte, puede coincidir con un aumento de la plusvalía en un reparto de los frutos de una productividad incrementada no conduce sin embargo a Marx a ver en ella la causa de la baja tendencial de la tasa de ganancia. Esta causa, para él, es de otra naturaleza. Es necesario buscarla en el aumento de la masa de capital que hace posible el aumento de la productividad social, y en la caída relativa de la parte variable de esta masa de capital. En términos más directos, escribe que no hay “nada más absurdo que explicar la baja de la tasa de ganancia a partir de un aumento en la tasa del salario, aunque también este caso pueda darse excepcionalmente” [K, VI, 306-307]. La argumentación de Samuelson había sido anticipada por Kei Shibata [1939]; Nobuo Okishio le da en 1961 una formulación rigurosa, conocida desde entonces como el “teorema de Okishio”, al que volveremos en la siguiente sección.

Esta convicción, la de que es imposible demostrar la existencia de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia sin recurrir a otras explicaciones distintas al aumento de la composición orgánica del capital, ha sido expresada también por economistas de diversas tendencias, entre los cuales muchos se vinculan a las corrientes de la “Radical Economics” (Economía radical) estadounidense, de la “New Left” (Nueva izquierda) británica y del “marxismo analítico” o “marxismo de las elecciones racionales”. Para el representante de esta última corriente que es John Roemer [(1977) 1982 y 1979], si la tasa de ganancia cae a continuación de innovaciones técnicas, esta caída no es atribuible al cambio técnico como tal, sino a la *lucha de clases* que se sigue y que da lugar a un crecimiento de los salarios. La lucha de clases es también uno de los principales factores explicativos de las teorías de la caída de la tasa de ganancia conocidas como las teorías de “profit-squeeze” (ganancia comprimida), o teorías del estrechamiento o del estrangulamiento de las ganancias por una masa salarial al alza. En la medida en que el grado de organización del movimiento obrero le permite incrementar su poder de negociación y arrancar a los empresarios aumentos salariales que superan las ganancias de productividad, la tasa de explotación disminuye y la tasa de ganancia sigue la misma evolución. Esta tesis ha sido defendida en particular por Raford Boddy y James Crotty [1975] a partir de datos estadounidenses, y por Andrew Glyn y Bob Sutcliffe [1971] a partir de datos británicos. También ha sido defendida por Edward Wolff [1979] y por Thomas Weisskopf [1979]. Para otros, como J. O’Connor [1973] y Erik Ohlin Wright [1975], son los crecientes gastos del Estado financiados por impuestos procedentes de las ganancias los que están en el origen de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Para otros aún, como Rowthorn [1976], el estrangulamiento de las ganancias se localizaría en un incremento del poder de negociación de los países subdesarrollados exportadores de recursos frente a los países imperialistas. Subrayemos en este caso que se trata de una tesis que fue desarrollada en una época muy particular de las relaciones económicas internacionales, la de los “choques petrolíferos” de los años setenta, cuando los países de la OPEP habían podido imponer unos aumentos muy fuertes de los precios del petróleo, época que hoy está completamente pasada.

El hecho de que tantos autores de diversas tendencias hayan rechazado, considerándolas insuficientes o inadecuadas, las explicaciones que da Marx a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, para identificar otras, en su opinión más apropiadas, obliga a precisar más los fundamentos del camino seguido por Marx. Como sabemos, para él la tendencia a la caída de la tasa de ganancia es la manera propia del modo de producción capitalista de expresar el aumento de la productividad social. Y este aumento de la productividad social es el resultado

natural del movimiento continuo de la acumulación del capital. El capital debe valorizarse constantemente y sólo puede hacerlo transformándose en medios de producción y fuerza de trabajo, incrementándose siempre el peso relativo de los primeros. Este proceso es inherente a la naturaleza del capital; es independiente del aumento o de la disminución de los salarios. Al término de una fase histórica transitoria de sumisión formal del trabajo al capital y de extorsión de plusvalía absoluta por la prolongación de la duración del trabajo y el incremento de su intensidad, el modo de producción capitalista ha encontrado su forma específicamente capitalista, la de una sumisión real del trabajo al capital y la extorsión de plusvalía relativa por el incremento de la productividad del trabajo. Concretamente, esta sumisión se manifiesta en una adaptación completa del trabajo a las necesidades de fructificación del capital, el desarrollo más perfeccionado de la máquina en la que se concentra el conocimiento técnico y de la que la fuerza de trabajo parcelada se convierte en un simple apéndice, un apéndice aún no transformado en máquina, pero que cada vez más está destinado a convertirse en ella. El reemplazamiento progresivo y permanente del trabajador “imperfecto” con capacidades limitadas, por la máquina “perfecta” siempre más eficaz, es la evolución normal del capital. Mecanización y automatización, aumento de la composición orgánica, son la expresión del movimiento natural del capital que, por tanto, toma su origen en otra parte distinta de la de las variaciones del salario real o de las otras formas de estrangulamiento de las ganancias que acaban de ser abordadas.

Ciertamente, un aumento del salario real puede incitar a una mayor sustitución de la fuerza de trabajo por maquinaria, pero esta no es la causa fundamental de la mecanización. Por el contrario, es la mecanización la que, al elevar la productividad del trabajo, hace posible un incremento del salario real del que se sabe que solamente puede aumentar en el interior de límites tales que la rentabilidad del capital no esté amenazada y que la acumulación pueda proseguir sin trabas. El ensanchamiento del campo en el interior del cual la lucha de clases puede desarrollarse en el terreno económico de cara al incremento del salario real está determinado por el aumento de la productividad social. Cuando desborda este campo, la lucha de clases se transpone al terreno político⁷. Ni que decir tiene que esta posibilidad depende del grado de organización sindical y política así como de la combatividad del movimiento obrero y del poder de negociación que se deriva de ellas; encontrándose influidos a su vez estos elementos por una sobrepoblación relativa cuya magnitud está destinada a aumentar con el incremento de la productividad.

El movimiento de incremento de la productividad procede de cambios técnicos introducidos en primer lugar por capitalistas individuales, para propagarse progresivamente a continuación en el conjunto de la economía. Las sobreganancias que procuran las nuevas técnicas a sus iniciadores fuerzan a su vez a sus competidores a adoptarlas o a buscar otras más eficaces, de manera que se aumenta la composición orgánica del conjunto del capital social. Las ventajas temporales de las que se benefician los iniciadores del proceso se transforman finalmente en un deterioro de la rentabilidad que afecta al conjunto del capital, prevaleciendo a la larga el efecto del aumento de la composición orgánica sobre el aumento de la productividad.

7. Véase la sección del capítulo 5 titulada “Salario nominal, salario real, salario relativo”.

¿Una tendencia al aumento de la tasa de ganancia?

Para diversos autores, lo que caracteriza al capitalismo no es una tendencia a la baja, sino una tendencia al alza de la tasa de ganancia. Este punto de vista fue expresado primero a finales del siglo XIX por Mijail Tugán-Baranowsky [1894] y por Benedetto Croce [1899]. Para ellos, el aumento de la productividad que aporta el progreso técnico reduce el valor del capital constante y por consiguiente debe implicar un aumento y no un descenso de la tasa de ganancia. Natalie Moszkowska sostuvo el mismo punto de vista [1929]. La existencia de una tendencia al alza de la tasa de ganancia es también la conclusión a la que llegó en 1906 Ladislaus von Bortkiewicz; según él, ningún capitalista racional estaría dispuesto a introducir una nueva técnica de producción a menos que ésta incrementa su tasa de ganancia. Este argumento fue retomado por diversos autores como Georg von Charasoff [1909, 1910], Kei Shibata [1939] y Paul Samuelson [1957] antes de ser formalizado en 1961 por Nobuo Okishio. Para todos estos autores, sólo puede ocurrir una caída de la tasa de ganancia si la introducción de una nueva técnica se acompaña de un aumento del salario real. Este resultado se conoce desde entonces como el “teorema de Okishio” relativo a la elección de las técnicas de producción y constituye una referencia clave del análisis neorricardiano [Steedman, 1977 y Van Parijs, 1980]. Es interesante subrayar que Okishio lo enuncia después de haber establecido la relación entre la tasa de ganancia g' y su límite superior $g'_{\max} = 1/Q$ que ha sido presentada en la expresión (11.3). De ello debería desprenderse que g' está condenada pronto o tarde a caer. Pero, según él, esto solamente es una falsa impresión puesto que la competencia entre los capitalistas debe eliminar toda elección de técnica que estuviera encaminada a reducir la tasa de ganancia. Para que una nueva técnica sea elegida, explica él, es necesario que a un determinado nivel de precios y salarios, ella permita reducir los costos de producción. El capitalista que introduce esta técnica obtiene una ganancia más elevada para cada unidad producida y una tasa de ganancia más elevada, lo que finalmente tiene como efecto elevar la tasa media de ganancia en el conjunto de la economía, excepto si la innovación ocurre en la producción de los bienes de consumo destinados a los capitalistas, en cuyo caso la tasa de ganancia permanece constante. De cualquier manera, sostiene Okishio, en un universo de competencia perfecta en el que las decisiones de los capitalistas son racionales, la tasa de ganancia solamente puede disminuir si hay un aumento de los salarios reales.

A primera vista, esta argumentación puede parecer convincente. Pero, como subraya Anwar Shaikh [(1978) 1990], reposa sobre dos hipótesis de fondo. En primer lugar, la “tasa de ganancia” de la que habla Okishio no es la relación entre las ganancias y el capital invertido (relación entre un flujo y un stock), sino la relación entre las ganancias y los costos de producción (relación entre dos flujos). Por tanto, en este caso es inapropiado hablar de tasa de ganancia. La medida utilizada por Okishio es el *margen de beneficio respecto a los costes*. Expresados en valor con la notación habitual, estas dos medidas son: tasa de ganancia $=pv/(C+V)$ y margen de beneficio respecto a los costes⁸ $=pv/(c+v)$. Si todo el capital se renueva al término de un período de producción (tasa de rotación del capital igual a 1) según la hipótesis que Marx hace comúnmente, entonces las dos medidas equivalen puesto que $C=c$ y $V=v$. Esto significa que, a fines de simplificación, todo el capital es capital circulante. Pero esta simplificación es abusiva cuando llega el momento de evaluar las consecuencias de

8. Que debe distinguirse el margen de beneficio sobre la cifra de negocios o ganancias por dólar de ventas que, expresado en valor, sería $pv/(c+v+pv)$, y del margen de beneficio sobre el valor añadido que, expresado también en valor, sería $pv/(v+pv)$.

cambios técnicos que elevan la composición orgánica del capital, puesto que estos cambios intervienen precisamente en el plano del capital fijo. Ahora bien, la demostración del teorema de Okishio reposa justamente en la hipótesis de un capital constituido únicamente por capital circulante, lo que justifica, en el marco de esta hipótesis, la utilización del margen de beneficio respecto a los costes como expresión de la tasa de ganancia. La no consideración del capital fijo tiene consecuencias decisivas en la evaluación de los costes reales de introducción de una nueva técnica. Solamente son tenidos en cuenta entonces los *gastos corrientes* por unidad de producto, mientras que la reducción de estos gastos corrientes se hace posible mediante *gastos de inversión* más elevados por unidad de producto. Se desprecian los costes del incremento de la capacidad productiva para retener solamente los beneficios que se derivan de él.

El incremento del margen de beneficio respecto a los costes no implica por tanto un incremento de la tasa de ganancia. Por el contrario, esta última está encaminada a caer con la mecanización. Pero esto no excluye en absoluto, al contrario, que se elija una nueva técnica. En la guerra de competencia entre los capitales, la motivación de un capitalista para recurrir a una nueva técnica que permita reducir los costes corrientes de producción y reducir los precios resulta de su voluntad de acrecentar su parte de mercado, de reducir la de sus competidores, de defenderse contra sus ataques. Aunque esto deba significar pesados gastos de inversión, éstos pueden ser el medio, para el capitalista que posee la nueva técnica, para reducir sus precios mientras se acrecientan sus ganancias por el aumento del volumen de sus ventas, incluso con una tasa de ganancia reducida por el aumento de la composición orgánica del capital, y de infligir así a sus competidores las pérdidas que finalmente puedan conducirles a la quiebra. Estos últimos no tienen otra elección que replicar, si quieren sobrevivir en la guerra de competencia, que invertir a su vez en las técnicas más intensivas en medios de producción, contribuyendo a elevar la composición orgánica media y a acentuar la caída de la tasa de ganancia. La contradicción aparente entre la actitud “racional” del capitalista a la búsqueda de una rentabilidad acrecentada y la tendencia general de la tasa de ganancia a caer, entre la reducción de los costos de producción por la introducción de nuevas técnicas y el descenso de la tasa de ganancia, se encuentra así dilucidada cuando se tiene en cuenta la incidencia del incremento del capital fijo y de la situación real de la guerra de competencia entre los capitales.

Una generalización del teorema de Okishio que toma en consideración la existencia del capital fijo la ha propuesto John Roemer [1977 y 1979]. Pero la demostración de Roemer, como la de Okishio, se inscribe en la lógica neoclásica de un equilibrio abstracto de “competencia perfecta” en la que se supone que las decisiones de innumerables agentes económicos de tamaño infinitesimal son tomadas según la racionalización de la maximización pasiva de las ganancias a partir de un perfecto conocimiento de los datos exteriores, como el de los precios, sobre los que por hipótesis no puede ejercerse ninguna influencia [Shaikh; 1982, 76-78]. Esta lógica, que excluye de partida las condiciones concretas de la competencia sin piedad a la que se entregan los capitalistas en un universo capitalista real, asimila por otra parte la ganancia a una tasa de rendimiento interno del capital calculado sobre un flujo de ingresos y de gastos que se despliegan sobre la esperanza de vida prevista de la inversión y que coincide con la tasa de interés. La tasa de ganancia “esperada” así calculada, como subraya el propio Roemer [1979, 387], necesariamente es superior a la tasa de ganancia “realmente obtenida”, desde el momento en el que intervienen nuevas innovaciones que hacen caducas a las precedentes y obligan a proceder al reemplazamiento prematuro de equipamientos que

todavía solamente están amortizados de manera parcial. Tales reemplazamientos prematuros, que se producen sistemáticamente en la realidad capitalista y que están en el origen de las peticiones de exenciones fiscales reclamadas de cara a una amortización acelerada, son sin embargo, en la óptica neoclásica del equilibrio abstracto de competencia perfecta, simples consecuencias de innovaciones “no anticipadas” que solamente podrían manifestarse a lo largo de breves períodos con motivo de los cuales los capitalistas que actúan racionalmente estarían inducidos naturalmente a revisar sus expectativas y a adoptar a continuación las decisiones óptimas. Para el análisis marxista, por el contrario, “las constantes revoluciones en los métodos mismos de producción, la desvalorización de capital existente, vinculada con ellas de manera constante”, son la consecuencia inevitable de la lucha general de la competencia que se impone a los capitales, de “la necesidad de mejorar la producción y de expandir su escala, sólo como medio de mantenerse y so pena de sucumbir”. De modo que, en este contexto, las “conexiones internas” del mercado y las condiciones que lo regulan “asuman cada vez más la figura de una ley natural independiente de los productores, se tornen cada vez más incontrolables” [K, VI, 314].

Verificaciones empíricas

Numerosos estudios se han dado como objetivo el de proceder a una verificación empírica de la evolución de la tasa de ganancia a lo largo de períodos de diversas duraciones. Ya se ha mencionado el de Joseph Gillman [1957]. Él concluye que la tasa de ganancia en la industria manufacturera en Estados Unidos mostró una tendencia a la baja a lo largo del período 1880-1919, pero no muestra ninguna tendencia decisiva durante los otros años sobre los que se detiene, esto es, de 1920 a 1952. Los resultados de Gillman se obtienen a partir de los datos estadísticos oficiales expresados en precios, que él identifica directamente con las categorías marxistas en valor, de capital constante, capital variable y plusvalía, y con la definición de tasa de ganancia que de ellos se deriva; el valor del capital variable se encuentra medido por la masa salarial total de los trabajadores de la producción industrial y el capital constante por el coste de los materiales y la depreciación. Los estudios de Thomas Weisskopf [1979], de Edward Wolf [1979 y 1986] y de Fred Moseley [1991] para el período de la segunda posguerra mundial en Estados Unidos verifican una tendencia bajista de la tasa de ganancia para este período.

Gérard Duménil, Mark Glick y Dominique Lévy [1991 y 1992] han estudiado también la evolución de la tasa de ganancia en Estados Unidos, pero para el conjunto de la economía privada y para un período de 121 años, de 1869 a 1989. Ellos distinguen tres fases dentro de este período: la primera marcada por una fuerte tendencia al alza, de 1869 a 1883, seguida de una fuerte tendencia a la baja de 1883 a 1890; la segunda, por una larga planicie de 1890 a 1929, seguida de una caída brutal, de 1929 a 1939, vinculada a la crisis de 1929 y a la depresión que le siguió; la tercera, por un brusco ascenso de 1939 a 1945 favorecido por la Segunda Guerra mundial, al cual ha sucedido un lento decrecimiento desde 1945. Al producto nacional bruto (PNB) menos la amortización y el ingreso creado por el Estado, ellos le restan la remuneración al trabajo para obtener una medida de las ganancias que, puestas en relación con las existencias de capital fijo neto de la amortización, dan la tasa de ganancia; la remuneración al trabajo incluye un salario hipotético imputado a los trabajadores independientes y el capital considerado es solamente el capital fijo. Las hipótesis de Duménil, Glick y Lévy son en lo esencial las que hace la OCDE en sus evaluaciones periódicas de la tasa de

rendimiento del capital⁹. Según ellos, la evolución observada de la tasa de ganancia sostiene la tesis de una tendencia a la baja. Esta tesis ha sido sostenida también por diversos estudios realizados fuera del debate teórico sobre la ley de la baja tendencial establecida por Marx, particularmente según la opinión de institutos de investigación estadounidenses sobre el estado de la economía, como la Brookings Institution y el National Bureau of Economic Research, por Arthur Okun y G. Perry [1970], William Nordhaus [1974], Martin Feldstein y Lawrence Summers [1977].

La mayor parte de estos trabajos se han ocupado del período de la Segunda Posguerra mundial y han sacado a la luz para este período una caída de la tasa de ganancia. Un estudio realizado por la Comisión de las Comunidades Europeas [1991] y que se ocupa de un período de treinta años, 1961-1990, revela que, en los 12 países de la CEE, la rentabilidad del capital fijo, medida por la relación entre el excedente neto de explotación y el capital fijo, permanece relativamente estable a lo largo de los años 1961-1973, para caer a dos tercios de su nivel de 1961-1973 a lo largo del período 1974-1981 y después aumentar muy moderadamente a lo largo de todo el decenio de los ochenta sin acercarse sin embargo, en 1990, al promedio de los años 1961-1973. Japón, por su parte, veía duplicarse la rentabilidad de su capital fijo de 1961 a 1970, después caer sistemáticamente a lo largo de los años siguientes para alcanzar en 1975 el 39% de su nivel de 1970, y comenzar a continuación una lenta subida que le dejaría en 1990 en más de un 10% por debajo del promedio de los años 1961-1970.

Es preciso insistir de nuevo en la necesidad de considerar las observaciones empíricas con la mayor prudencia. Los datos estadísticos relativos a períodos particulares, tomados como tales fuera de toda aclaración teórica y sin un análisis profundo de las evoluciones económicas con las que están relacionadas, no pueden ni demostrar ni invalidar una baja tendencial. Los resultados observados pueden mostrar una baja efectiva de la tasa de ganancia a lo largo de un cierto período, que tenderían a confirmar la existencia de la tendencia, mientras que una detención efectiva de la caída, incluso un crecimiento de la tasa de ganancia a lo largo de un período subsiguiente parecería invalidarlo. Pero puesto que se trata de una ley tendencial, es necesario interpretar estas fases contradictorias como manifestaciones de una evolución que, aunque dominada implícitamente por una tendencia a la baja, está continuamente sometida a influencias en sentido contrario que ralentizan o invierten su curso.

4. ACUMULACIÓN Y TASA DE GANANCIA

La producción capitalista es producción de mercancías en tanto que son portadoras de valor y de plusvalía, y en tanto que el capital que ha sido adelantado para su producción encuentra en ellas la fuente de su acumulación. La tasa de ganancia es su “acicate” y su “fuerza impulsora”, “así como la valorización del capital es su único objetivo” [K, VI, 310, 332]. “Sólo se produce lo que se puede producir con ganancia y en la medida en que pueda producirse con ganancia” [ibídem, 332]. Pero la existencia de una tasa de ganancia considerada suficiente para que la producción tenga lugar es el punto de partida de una acumulación cuyo resultado es una tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Ésta provoca a su vez una aceleración de la acumulación cuyo objetivo es restablecer las condiciones de una rentabilidad deteriorada. Pero que implica una nueva tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

9. Véase *Perspectives économiques de l'OCDE*, a partir del nº 45, junio de 1989.

Si bien la tendencia a la baja no se realiza como tal permanentemente en la realidad, ella aparece continuamente, por contra, con la forma de una tendencia a acumular. Descenso de la tasa de ganancia y aceleración de la acumulación, escribe Marx, “sólo son diferentes expresiones del mismo proceso en la medida en que ambas expresan el desarrollo de la fuerza productiva” [K, VI, 309]. La tasa de ganancia tiende a bajar, recordémoslo, no porque el trabajo se haga *menos* productivo, sino porque se hace *más* productivo. La acumulación provoca el descenso de la tasa de ganancia al aumentar la composición orgánica del capital, pero este descenso solamente puede ser compensado por un aumento de la tasa de plusvalía, la cual sólo puede aumentar gracias a un nuevo aumento de la composición orgánica. La creciente dificultad de valorización del capital se expresa finalmente en una caída efectiva de la tasa de ganancia, en una ralentización o una detención de la acumulación, en “la sobreproducción, la especulación, las crisis y el capital superfluo, además de la población superflua” [K, VI, 310].

Sobreacumulación, sobreproducción, sobrepoblación y crisis

Bajo el imperio del capital, ¿cómo conduce el desarrollo de la productividad social, que sin embargo es el medio material para la mejora de las condiciones de vida y trabajo, a resultados que contradicen su finalidad? Aquí, la explicación se encuentra todavía en la naturaleza contradictoria del modo de producción capitalista que tiende a desarrollar sin límites las capacidades productivas materiales, es decir, a producir valores de uso, como único medio para asegurar la producción de valores, más precisamente la plusvalía.

La acumulación del capital, considerada con arreglo al valor, resulta enlentecida por la disminución de la tasa de ganancia, para acelerar aún más la acumulación del valor de uso, mientras que ésta, a su vez, imprime un movimiento acelerado a la acumulación con arreglo al valor. La producción capitalista tiende constantemente a superar estos límites que le son inmanentes, pero sólo lo consigue en virtud de medios que vuelven a alzar ante ella esos límites, en escala aun más formidable [ibídem, 321].

De ahí se sigue, escribe Marx, que “el *verdadero límite* de la producción capitalista lo es *el propio capital*, es éste: que el capital y su autovalorización aparece como punto de partida y punto terminal, como motivo y objetivo de la producción” [ibídem, 321]. La producción capitalista es una producción para el capital. Los medios de producción que él desarrolla tienen como función esencial la valorización del capital. No tienen como objetivo la satisfacción de necesidades. Esto sólo tiene utilidad en la medida en que sirve de medio para la valorización.

Los límites dentro de los cuales únicamente puede moverse la conservación y valorización del valor de capital, las que se basan en la expropiación y empobrecimiento de la gran masa de los productores, esos límites entran, por ello, constantemente en contradicción con los métodos de producción que debe emplear el capital para su objetivo, y que apuntan hacia un aumento ilimitado de la producción, hacia la producción como fin en sí mismo, hacia un desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales del trabajo. El medio -desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales- entra en constante conflicto con el objetivo limitado, el de la valorización del capital existente. Por ello, si el modo capitalista de producción es un medio histórico para desarrollar la

fuerza productiva material y crear el mercado mundial que le corresponde, es al mismo tiempo la constante contradicción entre esta su misión histórica y las relaciones sociales de producción correspondientes a dicho modo de producción [ibídem, 321].

En consecuencia, el proceso normal de la acumulación del capital tiene como resultado una *sobreacumulación* del capital, no en el sentido de que haya sobreabundancia de medios de producción respecto a las necesidades de la población, sino en el sentido de una sobreabundancia de medios de producción respecto a las necesidades de fructificación del capital. Sólo hay sobreproducción de medios de producción, como escribe Marx, en la medida en que éstos “*funcionan como capital*”.

Una sobreproducción de capital jamás significa otra cosa que una sobreproducción de medios de producción -medios de producción y medios de subsistencia- que puedan actuar como capital, es decir que puedan ser empleados para la explotación del trabajo con un grado de explotación dado [ibídem, 328].

¿Qué ocurre con este capital sobreacumulado? Está condenado a permanecer desocupado o a invertirse a una tasa de ganancia reducida, en competencia con el capital ya invertido del que una parte queda así reducido a la desocupación y a una depreciación efectiva. Entonces se desarrolla una capacidad excedentaria en la economía, coexistiendo con una población trabajadora excedentaria y resultante de las mismas causas.

Las mismas circunstancias que han elevado la fuerza productiva del trabajo, aumentado la masa de los productos mercantiles, expandido los mercados, acelerado la acumulación del capital, tanto respecto a su masa como a su valor, y rebajado la tasa de ganancia, las mismas circunstancias han generado una sobreproducción relativa y la generan constantemente, una sobreproducción de obreros que el capital excedente no emplea a causa del bajo grado de explotación del trabajo con el cual únicamente podría empleársela, o cuando menos a causa de la baja tasa de ganancia que arrojaría en caso de un grado de explotación dado [ibídem, 328].

El fenómeno de la sobreacumulación del capital se manifiesta también en la sobreproducción de mercancías, una sobreproducción, que, en este punto, no puede confundirse todavía con una saturación de las necesidades, sino que está determinada por las necesidades de la fructificación del capital, es decir, por la producción de ganancia. Al estar adaptada la escala de la producción a esta necesidad, en ella debe haber todavía una discordancia entre las dimensiones restringidas del consumo y una producción “que tiende constantemente a superar esa barrera que le es inmanente” [ibídem, 329]. Como sabemos, la producción de la plusvalía es el fin inmediato y el móvil determinante de la producción capitalista. Pero, para que ésta pueda acumularse, es necesario que las mercancías que son portadoras de ella logren venderse; es necesario que el capital-mercancía se transforme, por la venta, en capital-dinero retransformable en medios de producción y en fuerza de trabajo. El argumento se desarrolla en dos actos, primero la producción de plusvalía y después su realización. Si la venta no tiene lugar o sólo se realiza parcialmente o a precios inferiores a los precios de producción, la explotación de la fuerza de trabajo ha tenido lugar totalmente, pero solamente una fracción de la plusvalía arrancada es realizada, lo que puede significar para el capitalista la pérdida de

una parte, incluso de la totalidad de su capital.

Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. Divergen no sólo en cuanto a tiempo y lugar, sino también conceptualmente. Unas sólo están limitadas por la fuerza productiva de la sociedad, mientras que las otras sólo lo están por la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero esta capacidad no está determinada por la fuerza absoluta de producción ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo sobre la base de relaciones antagónicas de distribución, que reduce el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo solamente modificable dentro de límites más o menos estrechos. Además está limitada por el impulso de acumular, de acrecentar el capital y producir plusvalor en escala ampliada [...] cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, tanto más entra en conflicto con la estrecha base en la cual se fundan las relaciones de consumo [ibídem, 313-314].

Por tanto, las circunstancias que conducen a un descenso tendencial de la tasa de ganancia se presentan en el plano del mercado con la forma de un desequilibrio entre producción y consumo. La insuficiente valorización del capital que nace de una *penuria relativa* de plusvalía y que tiende a hacer bajar la tasa de ganancia se manifiesta en el mercado con la forma invertida de una *sobreabundancia* de mercancías invendibles. Sobreacumulación del capital, sobrepoblación relativa y sobreproducción de mercancías son manifestaciones tanto de la producción y la acumulación capitalistas como de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. No son límites de *la producción en sí*, sino límites de esta producción específica que es la producción *capitalista*.

La contradicción de este modo capitalista de producción consiste precisamente en su tendencia hacia el desarrollo absoluto de las *fuerzas* productivas, la cual entra permanentemente en conflicto con las *condiciones* específicas de producción dentro de las cuales se mueve el capital, y que son las únicas dentro de las cuales puede moverse. No se producen demasiados medios de subsistencia en proporción a la población existente; por el contrario. Se producen demasiado pocos como para satisfacer decente y humanamente al grueso de la población [...] Pero periódicamente se producen demasiados medios de trabajo y de subsistencia como para hacerlos actuar en calidad de medios de explotación de los obreros a determinada tasa de ganancia. Se producen demasiadas mercancías para poder realizar el valor y el plusvalor contenidos o encerrados en ellas, bajo las condiciones de distribución y consumo dadas por la producción capitalista y reconvertirlo en nuevo capital [...] No se produce demasiada riqueza. Pero periódicamente se produce demasiada riqueza en sus formas capitalistas, antagónicas [ibídem, 330-331].

Los límites de la producción capitalista resultan del hecho de que es la tasa de ganancia la que decide “expandir o restringir la producción”, y no “la relación entre la producción y las necesidades sociales, las necesidades de los seres humanos socialmente desarrollados”. La producción se detiene “no allí donde esa detención se impone en virtud de la satisfacción de las necesidades, sino donde lo ordena la producción y realización de ganancias” [ibídem, 331-332].

Periódicamente, la tendencia al descenso de la tasa de ganancia se manifiesta en un descenso efectivo que provoca una crisis, es decir, una interrupción de la acumulación. Como veremos en el capítulo siguiente, la destrucción de valor que resulta de ella tiene como efecto restablecer las condiciones de rentabilidad necesarias para una reanudación de la valorización y de la acumulación. Las crisis, que nacen de una valorización insuficiente del capital y que tienen como función restablecer esta valorización, son un momento esencial de la acumulación del capital, “soluciones violentas momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen por el momento el equilibrio perturbado” [ibídem, 320].

El sentido histórico de la caída tendencial

Al principio de este capítulo hemos visto que Marx designa la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia como la ley más importante de la economía política moderna; desde el punto de vista histórico, precisa él, es la ley más importante. El significado de esta caracterización ha sido evocada a lo largo de este capítulo. Se deduce en particular de la crítica que hace Marx de la concepción de Ricardo de una baja tendencial de la tasa de ganancia que deriva de causas naturales como la fertilidad decreciente de las tierras¹⁰. Para Marx, recordémoslo, esta tendencia a la baja demuestra que el modo de producción capitalista encuentra un límite “que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal” y que éste “atestigua la limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción”. Testimonia, añade él, “que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de la riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza” [ibídem, 310]. La propia caracterización del modo de producción capitalista como un modo transitorio aquejado de una contradicción permanente entre su tarea histórica de desarrollo de la fuerza productiva material y las relaciones sociales que le corresponden ha sido puesta en evidencia de nuevo en la sección que precede a ésta, cuando se ha tratado del capital como la “verdadera barrera” de la producción capitalista y del desequilibrio que inevitablemente provoca entre producción y consumo.

La ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia testimonia por tanto para Marx una tendencia del sistema capitalista como tal, en tanto que sistema histórico transitorio, y no solamente de fluctuaciones coyunturales que culminan periódicamente en las crisis. El siguiente pasaje extraído de los *Grundrisse* resume esta visión del sentido histórico de la baja tendencial de la tasa de ganancia.

El desenvolvimiento de las fuerzas productivas motivado por el capital mismo en su desarrollo histórico, una vez llegado a cierto punto, anula la autovalorización del capital en vez de ponerla. A partir de cierto momento el desenvolvimiento de las fuerzas productivas se vuelve un obstáculo para el capital; por tanto la relación del capital se torna en una barrera para el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. El capital, es decir el trabajo asalariado, llegado a este punto entra en la misma relación con el desarrollo de la riqueza social y de las fuerzas productivas que el sistema corporativo, la servidumbre de la gleba y la esclavitud, y, en su calidad de traba, se le

10. Véase la sección titulada “Formulación de la ley”.

elimina necesariamente [...] En agudas contradicciones, crisis, convulsiones, se expresa la creciente inadecuación del desarrollo productivo de la sociedad a sus relaciones de producción hasta hoy vigentes. La violenta aniquilación de capital, no por circunstancias ajenas al mismo, sino como condición de su autoconservación, es la forma más contundente en que se le advierte que se vaya y que deje lugar a un estadio superior de producción social [G, II, 282].

Más allá de cierto punto, el capital, que ha sido un factor de progreso de la humanidad, que ha creado la base material de la edificación de una sociedad superior, se convierte en un obstáculo para la continuación de este desarrollo en interés de la humanidad. Al haber agotado su misión histórica, plantea objetivamente la necesidad de su reemplazamiento.

CAPÍTULO XII

Crisis

1. POSIBILIDAD Y NECESIDAD DE LAS CRISIS

La posibilidad de las crisis en la producción mercantil

Como hemos visto al analizar las funciones de la moneda en la sección 2 del capítulo 2, la posibilidad de las crisis en la producción mercantil en general se evidencia desde el estadio de la circulación simple de las mercancías representada por el movimiento M-D-M, mercancía-dinero-mercancía. La venta de una mercancía o su transformación en dinero M-D permite a su poseedor volver a transformar el dinero en mercancía, proceder a una compra D-M. La venta seguida de la compra, M-D y después D-M, aparece como un simple intercambio entre dos mercancías por medio del dinero, en donde M-D-M se reduciría de hecho a M-M. Así es como los clásicos como Ricardo y Say consideraban el intercambio de mercancías, como un simple intercambio de productos. “Las producciones”, escribe Ricardo, “se compran siempre con producciones, o con servicios; el dinero es únicamente el medio por el cual se efectúa el cambio” [(1817) 1959, 217-218]. Desde esta óptica, el intercambio es a todos los efectos el equivalente del trueque y no hay desequilibrio posible entre la oferta y la demanda puesto que, en situación de trueque, nadie puede ser vendedor sin ser comprador y viceversa; la oferta crea su propia demanda, según la expresión de Say, y se descarta toda posibilidad de crisis. Sin embargo, como éstas ocurren en la realidad, su existencia se atribuye al azar o a causas exteriores al funcionamiento normal de la economía mercantil [TPV, II, 471].

Criticando esta visión de las cosas, Marx resalta que el dinero no es solamente “el medio para efectuar el cambio”, sino que al mismo tiempo es “el medio por el cual el cambio de un producto por otro se desdobra en dos actos, independientes y distintos el uno del otro,

en el tiempo y en el espacio” [ibídem, 464]. Al considerar el dinero como simple medio de circulación tal y como hace Ricardo, escribe Marx, sólo se tiene en cuenta la “determinación cuantitativa” del dinero, es decir, la cantidad técnicamente necesaria a poner en circulación para asegurar un volumen determinado de intercambios a un nivel dado de precios, perdiéndose de vista así su “determinación cualitativa”, es decir, el papel clave que desempeña el dinero en la producción mercantil, el de la validación social de los trabajos privados. El paso de una mercancía a otra se realiza por medio del dinero. Pero este paso no tiene nada de automático. El primer acto, el de la venta, debe producirse en primer lugar y su realización no está asegurada de antemano. La mercancía debe poder venderse, lograr transformarse en dinero, llevar a cabo “su salto mortal”. El trabajo privado gastado en su producción podrá así ser validado socialmente, reconocido como necesario desde el punto de vista de la sociedad. Por otra parte, aunque se logre la venta, nada implica que deba ser seguida de una compra. El dinero puede ser atesorado y el movimiento M-D-M interrumpido. Por tanto, la circulación de las mercancías no implica necesariamente el equilibrio de las compras y las ventas. La separación entre las dos fases sucesivas y complementarias que son la venta y la compra abre la posibilidad de una crisis, crisis cuya función es justamente la de reafirmar de manera brutal la unidad de las dos fases.

Si, por ejemplo, la compra y la venta -o el movimiento de metamorfosis de la mercancía- representa la unidad de dos procesos o más bien el curso de un proceso a través de dos fases contrapuestas y, por tanto, esencialmente, la unidad de ambas fases, es asimismo y no menos esencialmente, la separación de estas fases y la sustantivación de la una con respecto a la otra. Ahora bien, como están conectadas entre sí, esta sustantivación de dos momentos que se integran sólo puede *manifestarse* violentamente, como [un] proceso destructor. Es precisamente en la *crisis* donde se pone de manifiesto su unidad, la unidad de lo diferente. La sustantividad que revisten dos momentos coherentes entre sí y que se complementan es violentamente destruida. La crisis manifiesta, por tanto, la unidad de los momentos sustantivados el uno con respecto al otro [ibídem, 461].

Para Ricardo y para Say, la unidad de estos dos momentos excluye la posibilidad de su separación, de manera que *unidad* es sinónimo de *identidad*.

El análisis de las funciones de la moneda ha hecho resaltar también una posibilidad de crisis relacionada con el papel del dinero como medio de pago, es decir, en el caso en el que un intervalo de tiempo separa el momento en el que una mercancía se compra del momento en el que se paga, permitiendo el crédito aplazar el vencimiento del pago real en dinero. La eventual mala venta de las mercancías por las que se ha adelantado el crédito para un lapso de tiempo determinado y el incumplimiento consecutivo de muchos deudores en una red de obligaciones y de créditos recíprocos abren entonces la posibilidad de quiebras en cadena y por consiguiente de una crisis.

En este nivel de análisis, que es el de la producción mercantil en general, el único resultado que se establece es el de la *posibilidad general o formal* de las crisis, encontrando éstas su origen en “la disociación en el tiempo y en el espacio de la venta y la compra” [ibídem, 474]. La forma más general de la crisis, su forma más abstracta, explica Marx, “es la *metamorfosis de la mercancía* misma, en la que se contiene [...] la contradicción de valor de cambio y valor de uso y, más desarrollada, de dinero y mercancía, que se halla implícita en la unidad de ésta”. Pero, precisa él, “lo que convierte en crisis esta posibilidad de ella no se contiene en esta

forma misma” [ibídem, 469]. Para comprender porque, en la producción específicamente capitalista, las crisis son no solamente posibles, sino que se convierten en reales y necesarias, sus “*condiciones generales* [...] deben desarrollarse a base de las condiciones generales de la producción capitalista” [ibídem, 474].

La circulación monetaria simple y la del dinero como medio de pago, que aparecen antes de la producción capitalista, pueden desarrollarse sin crisis aunque ellas contengan su posibilidad. “No es posible comprender a base de estas formas solamente [...] por qué la contradicción potencialmente contenida en ellas se manifiesta como tal en la realidad [ibídem, 471]. La explicación de la *posibilidad* de las crisis, o de la “crisis potencial”, se sitúa en primer lugar en el seno del capital como tal, siendo analizada en el nivel de análisis del capital en general o del capital “por convertirse”. Después, viene una explicación de la “crisis real” tal como se desarrolla en la realidad capitalista, analizada en el plano de los capitales reales o del capital “ya convertido”.

Las contradicciones que se desarrollan en la circulación de mercancías y más aún en la circulación monetaria -y, con ellas, la posibilidad de la crisis- se reproducen por sí mismas en el capital, ya que, en realidad, solamente a base del capital pueden desarrollarse la circulación de mercancías y la circulación monetaria. Ahora bien, solamente se trata de seguir el desarrollo ulterior de la crisis potencial [de la crisis en su estado virtual] [...] en la medida en que nace de las determinaciones de forma del capital, que en cuanto tal capital le son *peculiares* y no se contienen en su mera existencia en cuanto mercancía y dinero [ibídem, 472].

Marx distingue claramente esta etapa de la que consiste en analizar la “crisis real”. Esta última, precisa él, “sólo puede exponerse a base del movimiento real de la producción capitalista, de la competencia y el crédito” [ibídem, 472], una vez captada la naturaleza interna del capital, una vez comprendido en su totalidad el proceso de valorización y de reproducción del capital así como la articulación de sus dos momentos que son la producción y la circulación. En otros términos, hay que distinguir el análisis de la posibilidad abstracta de las crisis en la producción capitalista, que se desarrolla en el nivel de abstracción de los libros I y II de *El capital*, y el análisis de la “crisis real” que se efectúa a continuación en el nivel de abstracción del libro III de *El capital*.

Hay que observar aquí, además, que debemos exponer el proceso de circulación o el proceso de reproducción *antes* de haber expuesto el capital completo -*capital y ganancia*-, puesto que tenemos que exponer, no sólo cómo produce el capital, sino cómo es producido. Y el movimiento real tiene por punto de partida el capital existente; el movimiento real quiere decir el que se opera a base de la producción capitalista ya desarrollada, que arranca de sí misma y se presupone a sí misma. El proceso de reproducción y los conatos de crisis ya desarrollados en él sólo pueden, por tanto, exponerse de un modo incompleto bajo este epígrafe y necesitarán complementarse en el capítulo titulado “*Capital y ganancia*” [capítulo del plan inicial de Marx que se convertirá en el libro III de *El capital*] [ibídem, 472].

Estas precisiones en cuanto a los diversos niveles de abstracción en los que se sitúa el análisis de las crisis en la obra de Marx son de gran importancia. La no consideración de

esta dimensión metodológica ha llevado a diversos autores¹ a descubrir en su obra no las etapas sucesivas de una elaboración coherente de una teoría de las crisis, sino más bien la coexistencia de diversas teorías.

La posibilidad de las crisis en la producción capitalista

Al igual que la circulación simple M-D-M, que está constituida por dos fases complementarias, la venta y la compra, cuya separación abre la posibilidad de una crisis, la circulación del capital D-M-D' es la unidad contradictoria de dos momentos distintos que son la producción y la circulación, cuya separación abre también la posibilidad de una crisis. El proceso de valorización del capital que solamente se acaba al término del cumplimiento del ciclo completo del capital, es decir, de sus fases de producción y de circulación, pasa en primer lugar, en su fase de producción, por una *desvalorización* del capital. Convertido de capital-dinero en medios de producción materiales y en fuerza de trabajo, es decir, en capital productivo, de esta manera ha perdido la *forma* del valor, la de la riqueza universal que es el dinero. Al término de la fase de producción, existe con la forma de capital-mercancía, una mercancía que idealmente posee un precio, pero el valor acrecentado que contiene todavía debe ser *realizado* por la venta que permitirá al capital retomar la forma del dinero o de la riqueza universal. Marx escribe que “si este proceso fracasa -y la posibilidad de este fracaso está dada [...] por la simple separación-, el dinero del capitalista se habrá transformado en un producto sin valor y no sólo no habrá ganado valor nuevo alguno, sino perdido el originario” [G, I, 355]. En el proceso de producción como tal, la valorización del capital aparece dependiendo solamente de la relación entre trabajo vivo y trabajo objetivado o trabajo muerto, entre trabajo asalariado y capital. En el proceso de circulación, la valorización aparece como una simple relación entre la cantidad producida de una mercancía y la necesidad social solvente de esta mercancía.

La cuestión que se plantea entonces es la siguiente: ¿la valorización del capital en la producción implica su valorización en la circulación [ibídem, 363]? En la respuesta a esta cuestión, explica Marx, la economía política clásica se divide en dos campos, el de Ricardo para quien está en la naturaleza del capital superar los obstáculos para su fructificación, obstáculos que considera como puramente contingentes, y el de Sismondi para quien estos obstáculos son debidos al propio capital, teniendo la intuición de que las contradicciones que se desprenden de ello conducen necesariamente al capitalismo a su perdición. Sismondi, escribe Marx, “ha captado más hondamente la estrechez de la producción fundada sobre el capital”, mientras que los economistas como Ricardo “han comprendido la esencia positiva del capital más correcta y profundamente”, aunque “nunca comprendieron las verdaderas *crisis modernas*” [ibídem, 363]. Para Marx, que de alguna manera retiene las aportaciones positivas de las dos escuelas, la producción capitalista es la unidad del proceso de trabajo y del proceso de valorización, una unidad que no es directa o inmediata, sino que ella misma es un proceso [ibídem, 359] por el cual las contradicciones entre producción y valorización son a la vez superadas (“la esencia positiva” del capital puesta en evidencia por Ricardo) y continuamente reproducidas a una escala mayor, expresión del carácter limitado, histórico y transitorio del capitalismo (presentido por Sismondi).

Este límite, inherente no a la producción en general sino a la producción basada en el

1. Véanse por ejemplo Sweezy [(1942) 1982, capítulos VIII, IX y X], Mattick [(1974) 1977, 122-123, 135] e Itoh [1980, capítulos 4 y 5].

capital, se manifiesta periódicamente en sus crisis de *sobreproducción* [ibídem, 367]. Nace en la relación fundamental de la producción capitalista, el intercambio entre capital y trabajo asalariado, y en la única finalidad de este intercambio que es la extracción de plusvalía. El trabajo asalariado solamente existe en función de la plusvalía que produce, el trabajo necesario sólo existe como condición del plustrabajo; el capital solamente tiene necesidad del trabajo en la medida en que le permita valorizarse, producir plusvalía. Por tanto, hay una tendencia a restringir el trabajo necesario para aumentar el plustrabajo y la plusvalía que es su expresión en valor, a restringir el trabajo vivo y por consiguiente la creación de valor.

Conforme a su naturaleza, pues, pone al trabajo y a la creación de valores una *barrera*, la cual contradice su tendencia a ampliarlos desmesuradamente. Como el capital por un lado les pone una *barrera específica* y por otro los empuja por encima de *toda* barrera, es una contradicción viva [ibídem, 375].

De ello se deduce una tendencia simultánea a restringir tanto la esfera del intercambio como la creación de valor. La *insuficiencia de plusvalía*, causa última de la crisis localizada en la producción, se manifiesta en el mercado de manera invertida, con la forma de una *sobreabundancia de mercancías* (invendibles). La tendencia del capital a valorizarse sin límites “se identifica absolutamente aquí con la puesta de barreras a la esfera del cambio, [...] a la realización del valor puesto en el proceso de producción [ibídem, 376]. Más allá de cierto punto, el estallido de la crisis realiza una “*desvalorización o destrucción general del capital* [...] a fin de restaurar la relación correcta entre el trabajo necesario y el plustrabajo, sobre la cual se fundamenta todo en última instancia [ibídem, 406-407].

Los momentos necesarios de la acumulación

El análisis de las crisis con el grado de abstracción de la sección precedente ha resaltado el hecho de que son el fruto de las contradicciones internas del capital, de que están contenidas en la esencia del capital y de que lo mismo ocurre con las tendencias a superarlas. Con el grado de abstracción del libro III de *El capital*, en donde el problema de la valorización ya no es considerado en los términos abstractos de la relación entre trabajo necesario y plustrabajo sino en los términos del capital invertido y de su composición y las ganancias que obtiene, las crisis se presentan como momentos *necesarios* de la acumulación del capital y de la evolución de la tasa de ganancia que es su principio motor.

Como hemos visto en la sección 4 del capítulo precedente titulado “Acumulación y tasa de ganancia”, la existencia de una tasa de ganancia considerada suficiente para que la producción tenga lugar es el punto de partida de una acumulación cuyo resultado es una tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Ésta provoca a su vez una aceleración de la acumulación cuyo objetivo es restablecer una rentabilidad deteriorada, pero el descenso de la tasa de ganancia sólo puede ser compensado mediante un aumento de la tasa de plusvalía la cual solamente puede aumentar gracias a un nuevo aumento de la composición orgánica, fuente de una nueva presión a la baja de la tasa de ganancia. La dificultad creciente de la valorización del capital se expresa finalmente en una caída efectiva de la tasa de ganancia, en una ralentización o una detención de la acumulación, es decir, en las crisis, en la sobreproducción de mercancías, la sobreacumulación del capital y un crecimiento de la sobrepoblación relativa. Las crisis no son accidentes coyunturales atribuibles a causas exteriores o a “choques

aleatorios”, o incluso a una mala gestión de la economía, lo que dejaría entender que serían evitables. Por el contrario, son momentos inevitables de la acumulación del capital, de la carrera contrarreloj entre la baja tendencial de la tasa de ganancia y el aumento de la tasa de plusvalía y la composición orgánica del capital. Las crisis son la expresión periódica de una valorización insuficiente del capital; como hemos visto en la sección precedente, están contenidas en la naturaleza del capital. Marcan una detención o una ralentización de la acumulación, un momento necesario cuya función es restablecer las condiciones para una suficiente rentabilidad del capital y permitir la reanudación de la acumulación. Retomando la caracterización de John Fullarton, citada por Marx, las crisis son “el correctivo natural y necesario de abundancias excesivas y tumefactas, la *fuera medicinal* mediante la cual nuestro sistema social, tal como se halla constituido actualmente, está en condiciones de aliviarse a sí mismo, de cuando en cuando, de una plétora que siempre vuelve a amenazar su existencia, recuperando así su condición saludable y lozana [G, II, 421].

En la producción capitalista, las crisis no son solamente posibles, sino *necesarias*. Su *necesidad* surge doblemente: de su *inevitabilidad* y de su *indispensabilidad*. Son necesarias, en primer lugar, en el sentido de que el curso normal de la acumulación conduce a ellas *necesariamente* o de manera *inevitable*; al ser el resultado de la valorización insuficiente del capital y de la caída de la tasa de ganancia que implica el aumento de la productividad, expresan así periódicamente un *bloqueo inevitable* de la acumulación. Son necesarias, en segundo lugar, en el sentido de la función *indispensable* de saneamiento que llevan a cabo por la destrucción de valores y la restauración de la rentabilidad que de ellas se desprende, haciendo posible la *reanudación* de la acumulación.

En general, aunque esté provocada por una coyuntura de conjunto, la crisis comienza en industrias específicas, para propagarse a continuación al conjunto de la economía. Puede desencadenarse por un súbito hundimiento como la crisis de 1929, por quiebras espectaculares y pánico bursátil, y ser seguida por una larga depresión de la actividad económica general. Sin embargo, cada vez más, con la entrada en escena de la intervención económica del Estado a partir de los años treinta, las crisis han sido transformadas de alguna manera en “recesiones”, es decir, en crisis “atenuadas”. Cualquiera que sea la manera en la que se desencadene, la crisis se manifiesta con la forma de una sobreproducción de mercancías. La caída de la actividad económica o crisis de producción está acompañada de una crisis financiera. La suspensión de pagos de las primeras empresas afectadas perturba las obligaciones recíprocas y provoca quiebras en cadena [K, VI, 326]. La ralentización de la producción precipita a masas de trabajadores al desempleo y disminuye aún más un consumo ya insuficiente. La eliminación de un gran número de empresas quebradas, por la crisis y la depresión que la sigue, aumenta la rentabilidad de las empresas que han sobrevivido. El capital sale de ella más concentrado, un número inferior de capitalistas más potentes disponen de un mercado ampliado. Después de las quiebras, los medios de producción han podido ser recomprados a un bajo precio, de manera que el capital se encuentra depreciado, aunque el equipamiento, las herramientas y la maquinaria que son su soporte material posean todavía la misma capacidad productiva. La depreciación del capital sin disminución de la capacidad productiva de los medios de producción a los que él corresponde contribuye así a restaurar su rentabilidad. La crisis habrá permitido también eliminar definitivamente una parte del equipamiento menos rentable, vetusto y caduco y, llegado el caso, liberar el capital líquido que estaba asociado a él para reorientarlo hacia las inversiones más rentables. Al término de este proceso de saneamiento realizado por la crisis, el capital se encuentra reestructurado y de nuevo en condiciones de

valorizarse; se abre la vía a una nueva fase de expansión y acumulación. La crisis aparece así como un mecanismo regulador de la acumulación del capital, que asegura periódicamente la desvalorización y la destrucción de valores producidos de más y que prepara un nuevo comienzo de la acumulación. El movimiento cíclico de la acumulación que culmina en la crisis y es interrumpido por ella ve simultáneamente como su continuidad está asegurada por ella.

La entrada del capitalismo en su estadio monopolista a principios del siglo XX ha dado lugar a una transformación de los mecanismos de las crisis y de su función de saneamiento. El papel del capital financiero, que se ha convertido en preponderante, proveedor de crédito con fines especulativos o con fines de concentración del capital productivo, dejando creer en la capacidad de la producción capitalista para superar sus propios límites, ha preparado las condiciones de hundimientos tanto más violentos cuanto mayores eran las concentraciones de capital. La crisis más violenta de la historia, la de 1929, reveló también, por la larga depresión que le siguió, que el proceso de saneamiento necesario para la reanudación se había convertido en impotente por sí mismo para restaurar la rentabilidad necesaria para la reanudación. Por tanto, el Estado se encontró forzado a intervenir. Recurrió a diversos medios cuyo objetivo era estimular la reanudación de la economía y situarla en el camino de un crecimiento sostenido y sin crisis. Intervino también para sostener mediante subvenciones a las empresas no rentables pero consideradas indispensables, y para tomarlas a su cargo trasladando al conjunto de la sociedad las pérdidas de aquellas de entre ellas que habían sido llevadas a la quiebra. Ni que decir tiene que en este nuevo contexto de gran concentración del capital, de pesado endeudamiento y de intervención económica del Estado, el desarrollo de las crisis del estadio monopolista se encuentra profundamente modificado con relación a lo que ocurría en el siglo XIX a lo largo de la fase de juventud del capitalismo, época en la que las crisis se desarrollaban libremente. Por otra parte, una dimensión crucial caracteriza el estadio avanzado o monopolista del capitalismo, la economía de armamento, que viene a sustituir la crisis tradicional en su función de destrucción de valores. Estas características de las crisis del estadio avanzado del capitalismo serán objeto de un análisis detallado en las secciones posteriores de esta obra: la sección 3 del presente capítulo está consagrada al análisis del crédito y del capital financiero; el papel del Estado, de los gastos públicos y el caso particular de los gastos militares serán el objeto del capítulo siguiente, las diversas políticas económicas con ayuda de las cuales se han intentado remontar las crisis, sea el keynesianismo o el monetarismo y la economía de oferta, serán analizadas en el capítulo 14.

¿Rentabilidad deficiente o desequilibrio de mercado?

De lo que precede resalta el hecho de que las crisis son parte integrante del proceso de acumulación cuyo principio motor es la tasa de ganancia, y que su causa última es la dificultad de valorización del capital o la escasez de plusvalía que se expresa en una tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Comprendidas así, las crisis son un fenómeno cuyo origen se sitúa en la producción de plusvalía y no en el nivel del mercado en el que se da salida a las mercancías y se realizan los valores producidos, aunque necesariamente se manifiestan como un fenómeno de mercado, lo que es natural en la medida en que es el mercado el regulador de la economía mercantil. Esta comprensión de la teoría marxista de las crisis no es unánimemente compartida. En efecto, se han dado diversas interpretaciones. Lo que se explica particularmente por el hecho de que Marx, como acabamos de ver, analiza las crisis

con diversos grados de abstracción, que son otras tantas etapas sucesivas de una explicación única de las crisis. En primer lugar, él localiza su posibilidad general en la producción mercantil en la separación de la compra y la venta. Después, en la producción capitalista, en la separación de la producción y la circulación. Sin embargo, numerosos autores han creído descubrir en Marx diversas teorías de las crisis. Las explicaría bien como el resultado de una caída de la tasa de ganancia, bien por la imposibilidad de realizar la totalidad de la producción en el mercado. A su vez, las crisis de este segundo tipo o crisis de realización se explicarían sea por una capacidad de consumo demasiado débil con relación a la producción existente, sea por las desproporcionalidades que dan lugar a producciones excedentarias para ciertos productos y deficitarias para otros.

La atribución a Marx de una diversidad de teorías de las crisis y en particular de explicaciones basadas en las dificultades de realización de la totalidad del producto, que serían distintas de las que están ligadas a la baja tendencial de la tasa de ganancia, se apoyan generalmente en los siguientes extractos de *El capital*:

Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. Divergen no sólo en cuanto a tiempo y lugar, sino también conceptualmente. Unas sólo están limitadas por la fuerza productiva de la sociedad, mientras que las otras sólo lo están por la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero esta capacidad no está determinada por la fuerza absoluta de producción ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo sobre la base de relaciones antagónicas de distribución, que reduce el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo solamente modificable dentro de límites más o menos estrechos. Además está limitada por el impulso de acumular, de acrecentar el capital y producir plusvalor en escala ampliada [K, VI, 313-314].

Y:

La razón última de todas las crisis reales siempre sigue siendo la pobreza y la restricción del consumo de las masas en contraste con la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si solamente la capacidad absoluta de consumo de la sociedad constituyese su límite [K, VII, 623].

Ni que decir tiene que estos extractos, considerados como tales y apartados del marco general de la exposición, incitan a identificar en Marx una explicación de las crisis basada en el subconsumo y la desproporción, en una palabra, en una ruptura del equilibrio entre producción y consumo o entre las cantidades producidas por los diversos sectores. Pero está claro que las crisis no pueden ser explicadas así. La desproporción entre los sectores y el desequilibrio entre producción y consumo no son hechos excepcionales en la economía mercantil, no son desarreglos momentáneos que precipitarían a la economía en las crisis. Por el contrario, son la regla y existen permanentemente. Es más bien excepcionalmente y por puro azar que el equilibrio se realiza en una economía en la que se impone “la relación de la producción global, como una ley ciega, a los agentes de la producción, y no sometándose a su control colectivo como una ley del proceso de producción captada por su intelecto asociado, y de ese modo dominada”. En tal contexto, “la proporcionalidad entre los diversos ramos de

la producción se establece como un proceso constante a partir de la desproporcionalidad” [K, VI, 329-330]. Ciertamente, las crisis “parciales” causadas por las desproporciones entre los sectores pueden ocurrir. Sin embargo, este tipo de crisis, que puede ser reabsorbida por la simple redistribución del capital y el trabajo entre sectores [TPV, II, 479], es diferente de la crisis general de sobreproducción cuya reabsorción necesita un reequilibrio de otra naturaleza, el reestablecimiento de otro tipo de proporción, como veremos después.

La debilidad del consumo de la masa de la población ya no puede ser vista como la causa de las crisis capitalistas. Como lo explica Engels en el siguiente extracto del *Anti-Dühring*:

El subconsumo de las masas [...] no es, por desgracia, ningún fenómeno nuevo. Ha existido mientras ha habido clases explotadoras y explotadas. [...] el subconsumo es un fenómeno histórico permanente a lo largo de los siglos, y, en cambio, la paralización de las ventas que estalla en las crisis con carácter general por exceso de producción sólo se registra desde hace cincuenta años [...] El subconsumo [...] no nos dice nada acerca de las causas de la existencia actual de las crisis, como no nos ilustra tampoco acerca de las que pueden explicar su inexistencia en el pasado [AD, 251].

En la producción capitalista, escribe Marx, el subconsumo es un fenómeno permanente engendrado por el propio proceso de la acumulación del capital:

Puesto que el fin del capital no es la satisfacción de las necesidades, sino la producción de ganancias, y puesto que sólo logra esta finalidad en virtud de métodos que regulan el volumen de la producción con arreglo a la escala de la producción, y no a la inversa, debe producirse constantemente una escisión entre las restringidas dimensiones del consumo sobre bases capitalistas y una producción que tiende constantemente a superar esa barrera que le es inmanente [K, VI, 329].

Hay que precisar que esta restricción del consumo es una restricción en el plano de los *valores* y que es completamente compatible con una mejora de las condiciones de vida, puesto que debido al crecimiento de la productividad, un *valor* menor de bienes de consumo representa una cantidad igual, incluso superior de *valores de uso*, es decir, de bienes para consumir. Sea como sea, un fenómeno permanente de la producción capitalista no puede ser invocado como explicación de los incidentes pasajeros que son las crisis [Hilferding (1910) 1985, 266], tanto más cuanto la distorsión entre producción y consumo persiste y se agrava durante las crisis, que sin embargo son el medio por el cual se prepara un nuevo auge. Si el subconsumo fuera la causa de las crisis, bastaría con buscar los medios para relanzar el consumo para asegurar la recuperación. Ahora bien, lo que es necesario para el capital que busca una rentabilidad restaurada es precisamente lo contrario, como lo explica Marx:

Decir que las crisis provienen de la falta de un consumo en condiciones de pagar, de la carencia de consumidores solventes, es incurrir en una tautología cabal. El sistema capitalista no conoce otros tipos de consumo que los que pueden pagar, exceptuando el consumo *sub forma pauperis* [propio de los indigentes] o el del “pillo”. Que las mercancías sean invendibles significa únicamente que no se han encontrado compradores capaces de pagar por ellas, y por tanto consumidores (ya que las mercancías, en última instancia, se compran con vistas al consumo productivo o individual). Pero si se quiere

dar a esta tautología una apariencia de fundamentación profunda diciendo que la clase obrera recibe una parte demasiado exigua de su propio producto, y que por ende el mal se remediaría no bien recibiera aquella una fracción mayor de dicho producto, no bien aumentara su salario, pues, bastará con observar que invariablemente las crisis son preparadas por un período en que el salario sube de manera general y la clase obrera obtiene *realiter* [realmente] una porción mayor de la parte del producto anual destinada al consumo. Desde el punto de vista de estos caballeros del “sencillo” (!) sentido común, esos períodos, a la inversa, deberían conjurar las crisis. Parece, pues, que la producción capitalista implica condiciones que no dependen de la buena o mala voluntad, condiciones que sólo toleran momentáneamente esa prosperidad relativa de la clase obrera, y siempre en calidad de ave de las tormentas, anunciadora de la crisis [K, V, 502].

El subconsumo se presenta por tanto, no como la causa de la crisis, sino como una condición de la acumulación. La comprensión de esta aparente contradicción reposa sobre el esclarecimiento de la ambigüedad que se deriva del doble papel de los trabajadores asalariados como productores de plusvalía y como consumidores. Por un lado, el incremento de su poder de compra aparece como una garantía para la venta de los productos en el mercado. Por otro lado, la restricción del salario se presenta como la condición de la valorización del capital:

Cada capitalista sabe, respecto de sus obreros, que no se les contrapone como productor frente a los consumidores y desea reducir al máximo el consumo de ellos, es decir su capacidad de cambio, su salario. Desea, naturalmente, que los obreros de los *demás* capitalistas consuman la mayor cantidad posible de *sus propias* mercancías. Pero la relación entre *cada* capitalista y sus obreros es la *relación en general* entre *el capital y el trabajo*, la relación esencial. Ello no obstante, la ilusión -correcta para el capitalista individual, a diferencia de todo los demás- de que *a excepción de sus* obreros todo el resto de la clase obrera se le contrapone como *consumidores y sujetos del intercambio*, no como obreros sino como dispensadores de dinero, surge precisamente de allí [G, I, 373-374].

Al ser la relación del capital con el trabajo asalariado la relación esencial, la proporcionalidad cuyo restablecimiento por la crisis está encaminada a asegurar la recuperación es aquella que establece la cantidad adecuada de plustrabajo proporcionado por una cantidad determinada de trabajo necesario. La relación entre trabajo y capital es por tanto una proporcionalidad de un tipo particular, diferente de la que caracteriza al equilibrio entre producción y consumo o al intercambio entre sectores de producción y el reparto de los capitales que son invertidos en ellos (y del trabajo que tiene enfrente). La crisis aparece por tanto como un medio para restablecer a la fuerza una proporcionalidad adecuada entre trabajo necesario y plustrabajo [G, II, 282-283].

En realidad la cuestión se resume en determinar si las crisis son el resultado de un *desequilibrio del mercado*, superable por un reajuste apropiado, es decir, por una *nivelación* de la oferta y la demanda así como de las proporcionalidades entre sectores, o el resultado de las *crecientes dificultades de valorización* del capital, superable solamente por el *restablecimiento de la rentabilidad*, por una producción suficiente de plusvalía; ¡las crisis están vinculadas a

dificultades de realización que nacen de la desproporcionalidad o el subconsumo, o a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, expresión específica del aumento de la productividad en la producción capitalista? Aunque exteriormente se manifiestan siempre como fenómenos de mercado, las crisis se explican a partir de las condiciones de fructificación del capital, es decir, de producción de plusvalía, que, sin ser inmediatamente perceptibles, son sin embargo el motor de la producción capitalista. De nuevo se encuentra confirmada la reflexión de Marx en cuanto a que “toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente” [K, VIII, 1041].

Sobreproducción ≠ subconsumo

La explicación de las crisis de sobreproducción por la insuficiencia del consumo final, es decir, del consumo de bienes de consumo, equivale a considerar sobreproducción y subconsumo como dos expresiones equivalentes y simétricas de un mismo y único fenómeno. Ahora bien, la sobreproducción general de mercancías que caracteriza a la crisis no es únicamente una sobreproducción de bienes de consumo; es también sobreproducción de medios de producción. El subconsumo de bienes de consumo es por tanto una simple dimensión de la sobreproducción general.

La superproducción tiene como condición, especialmente, la ley general de producción del capital, que consiste en producir a tono con las fuerzas productivas (es decir, de la posibilidad de explotar el mayor volumen posible de trabajo con un volumen dado de capital) sin preocuparse de los límites establecidos por el mercado o por las necesidades solventes, y llevar a cabo esto mediante la ampliación constante de la reproducción y la acumulación, es decir, mediante la constante retroconversión del ingreso en capital, mientras que, de otra parte, la masa de los productores sigue ateniéndose necesariamente a la medida *average* (promedio) de las necesidades y a la base de la producción capitalista [TPV, II, 491].

Como hemos visto, la capacidad de consumo de la sociedad está determinada por las relaciones de distribución antagónicas que la reducen a un mínimo susceptible de variar dentro de límites más o menos estrechos [K, VI, 313-314], límites que están determinados por la necesidad de valorización del capital. Como el objetivo del capital es la producción de ganancia y no la satisfacción de necesidades, y como solamente alcanza este objetivo adaptando la masa de la producción a capacidades crecientes, el capital necesariamente debe presentar de manera constante una discordancia entre las dimensiones restringidas del consumo y la masa producida de bienes de consumo [K, VI, 329]; a las restricciones de consumo que el capital impone a los asalariados, se añaden las que se impone a sí mismo, la parte de la plusvalía que los capitalistas están impelidos a acumular que tiende a crecer con relación a la que destinan a su consumo final. Pero la sobreproducción de bienes de consumo solamente es un aspecto de la sobreproducción general que también es sobreproducción de medios de trabajo:

Pero periódicamente se producen demasiados medios de trabajo y de subsistencia como para hacerlos actuar en calidad de medios de explotación de los obreros a determinada tasa de ganancia. Se producen demasiadas mercancías para poder realizar el valor y

el plusvalor contenidos o encerrados en ellas, bajo las condiciones de distribución y consumo dadas por la producción capitalista y reconvertirlo en nuevo capital, es decir para llevar a cabo este proceso sin explosiones constantemente recurrentes [K, VI, 331]

El origen de la sobreproducción general es la interrupción de la acumulación provocada por una caída de la rentabilidad del capital que, ella misma, es el resultado del aumento de la composición orgánica del capital y de un insuficiente incremento de la tasa de plusvalía. La interrupción de la acumulación en sus componentes constante y variable, que implica una caída de la demanda de medios de producción y de bienes de consumo, aparece así en el mercado como una insuficiencia de la demanda global, intermedia y final, productiva e improductiva.

La reproducción ampliada del capital, como hemos visto en el capítulo 7 con el estudio de los esquemas de reproducción, se basa en la realización de la totalidad del valor producido. La fracción de este valor que corresponde a los salarios pagados, v , es solamente una fracción del valor total, $c+v+pv$. La fracción consumida de los medios de producción, c , debe ser reemplazada y la plusvalía, pv , debe ser en parte gastada por los capitalistas para la compra de bienes de consumo final y en parte acumulada, transformada en capital adicional, constante y variable. En la medida en que la tasa de ganancia la justifique, la acumulación prosigue, asegurando la realización de una plusvalía en expansión. Las dificultades de realización de esta plusvalía, o de su transformación en nuevo capital, sobrevienen cuando la tasa de ganancia cae; la crisis de rentabilidad del capital que da lugar a un freno de la acumulación, se manifiesta entonces en el plano del mercado como crisis de realización.

La crisis, que es el bloqueo de la acumulación, al tener su origen en una escasez relativa de plusvalía, sólo puede ser superada por la reactivación de la acumulación que, en sí misma, supone el restablecimiento de las condiciones de la producción de una cantidad suficiente de plusvalía, el restablecimiento de una tasa de ganancia adecuada. El remedio propuesto por los subconsumistas, que ven las *causas* de las dificultades en la insuficiencia del consumo final, es el de aumentar éste. Como hemos visto anteriormente, este medio, lejos de restaurar la rentabilidad, entra en conflicto con ella. Desde el punto de vista del capital, la restricción del consumo y no su aumento es la condición de la acumulación. Posteriormente, en el capítulo siguiente, habrá que profundizar en esta cuestión en relación con el análisis de las políticas económicas que ven la insuficiencia de la demanda global como el problema a superar para asegurar el crecimiento de la economía y que con estos fines se apoyan en medidas estatales de redistribución del ingreso y de los gastos públicos.

2. CAUSAS DE LA CRISIS: INTERPRETACIONES DIVERSAS

¿Causas internas o perturbaciones externas?

De la sección precedente destaca que en la producción capitalista las crisis no solamente son posibles, sino que son necesarias, que son un momento a la vez inevitable e indispensable del proceso de acumulación del capital. Las crisis, expresión periódica de un bloqueo inevitable de la acumulación resultante de la insuficiente valorización del capital y de la caída de la tasa de ganancia que implica el aumento de la productividad, se llevan a cabo desarrollando su indispensable función de saneamiento por la destrucción de valores y la restauración de

la rentabilidad que se deriva de ella, haciendo posible así la reanudación de la acumulación. El movimiento cíclico de la acumulación, que culmina en las crisis y se interrumpe por ellas, simultáneamente ve su continuidad asegurada por ellas.

Esta comprensión de la crisis como parte integrante de la acumulación del capital es propia del análisis marxista. Para la economía política clásica, como para la teoría neoclásica, las crisis son incidentes cuya existencia se atribuye al azar o a causas exteriores al funcionamiento normal de la economía mercantil. El principio económico básico de estas dos escuelas es el equilibrio del mercado. En los clásicos, en particular en Ricardo, se encarna, como sabemos, en la ley de Say según la cual la economía de mercado es un sistema de equilibrio en el que la oferta induce la correspondiente demanda. Según esta concepción, evidentemente puede producirse de manera momentánea una oferta o una demanda excedentaria de tal o cual mercancía o en tal o cual sector, pero entonces ella provoca un reajuste de los precios que tiende a restablecer el equilibrio, de suerte que se ve como imposible una sobreproducción generalizada. Sin embargo, como tales crisis se producen, por así decirlo a pesar de la teoría, los teóricos fueron inducidos a dar la espalda a la teoría clásica y a su explicación de las crisis como resultado de causas externas al funcionamiento normal del sistema. Para Sismondi [1819], las crisis de sobreproducción están causadas por el subconsumo engendrado por una inequitativa distribución del ingreso. Se presenta así como el fundador de la teoría subconsumista de las crisis capitalistas. El análisis de Sismondi fue retomado por su contemporáneo Thomas Robert Malthus [1820] y después, casi cien años más tarde, a principios del siglo XX, por John Hobson (1858-1940) en el contexto del capitalismo que entraba en su fase avanzada, la del imperialismo, en una obra de 1902 titulada *Estudio del imperialismo*. Para él, la voluntad de conquistar nuevos mercados, para dar salida tanto a la producción excedentaria como al ahorro que no puede invertirse en el mercado interior, está en el origen del imperialismo. La producción y el ahorro excedentarios se explican a su vez por un subconsumo obrero que no logra absorber toda la producción y plantea por ello un límite a las inversiones rentables, produciendo crisis periódicas. Anunciando las tesis de John Maynard Keynes (que se evaluarán en los capítulos 13 y 14 de la presente obra), Hobson ve la intervención del Estado en favor de una redistribución de los ingresos y de un estímulo de la demanda como medio para superar las dificultades de la economía capitalista. Desde esta perspectiva, el equilibrio es siempre el principio económico básico. Pero este equilibrio, para Keynes, tiende a ser un equilibrio de subempleo; el equilibrio de pleno empleo no se alcanza espontáneamente, su realización necesita la intervención directa del Estado. Éste vendrá a compensar el “pesimismo” del sector privado, sus débiles incitaciones a consumir y a invertir, factores de naturaleza psicológica que Keynes identifica como las causas de la crisis.

En los neoclásicos, el funcionamiento normal de los mercados libres en los que reina una plena flexibilidad de los precios debe, necesariamente, por los ajustes de la oferta y la demanda, conducir a un equilibrio general que es también un óptimo, de manera que cualquier desarreglo de la economía se atribuye a causas exteriores, de orden psicológico, climático, etc. La búsqueda de explicaciones de las crisis a partir de causas exteriores al funcionamiento del capitalismo llevó, por ejemplo, a Stanley Jevons a relacionarlas con manchas solares, que tendrían una influencia negativa en la producción agrícola cuya caída así provocada estaría en el origen de las crisis. Otra vía distinta es la adoptada por el economista sueco Knut Wicksell (1851-1926) cuya obra de 1898 titulada *Interés y precio* toma como punto de partida la existencia de fluctuaciones económicas continuas a las que trata de dar una explicación endógena. Las tesis de Wicksell han tenido una influencia decisiva tanto en los

trabajos de Keynes como en los de Joseph Schumpeter y de Friedrich von Hayek. Contra la teoría cuantitativa de la moneda que hace depender el nivel de los precios de la cantidad de moneda en circulación, Wicksell, como Keynes posteriormente, los hace depender de la demanda global. Ésta se encuentra determinada en parte por el nivel de las inversiones que a su vez dependen de la desviación entre la “tasa de interés natural”, es decir, la tasa media de ganancia, y la tasa de interés monetaria corriente a la que los inversores prestan. En tanto la desviación es positiva, hay inversión. Pero entonces, el aumento de los ingresos distribuidos desencadena un proceso acumulativo de aumento de los precios. Cuando la “tasa natural” se hace inferior a la tasa monetaria, lo que se observa es el proceso acumulativo inverso de caída de los precios. El equilibrio de los precios en Wicksell es por tanto un equilibrio inestable. Aun reconociendo la validez de la teoría neoclásica de la determinación de los precios en los diversos mercados, Wicksell supera el punto de vista microeconómico de los neoclásicos para situarse en el terreno macroeconómico en el que los equilibrios y los desequilibrios son la resultante de un proceso global en el que intervienen magnitudes como la masa de ingresos y la masa de inversiones.

Joseph Schumpeter, también crítico con la teoría estática del equilibrio general y autor de una teoría dinámica de la evolución económica² [1911], retoma la idea de Wicksell de un papel activo de la inversión como factor explicativo de las fluctuaciones económicas. Para él, las perturbaciones del equilibrio de la economía están relacionadas con las innovaciones introducidas por los empresarios imaginativos cuya acción da lugar a una destrucción creadora de capacidades productivas existentes; es este proceso constantemente renovado el que está en el origen del ciclo económico³ [1939]. Numerosos autores han estudiado el ciclo económico y han propuesto diversas explicaciones del retorno periódico de las crisis, tales como la sobreinversión respecto a la cantidad de ahorro disponible (Mijail Tugán-Baranowsky, Arthur Spiethoff, Gustav Cassel, Friedrich von Hayek), la diferencia entre el crecimiento de la demanda de bienes de consumo y la demanda correspondiente de medios de producción o principio del “acelerador” (Albert Aftalion, John Maurice Clark), la insuficiencia de la moneda de crédito proporcionada por los bancos (Irving Fisher, Ludwig von Mises, Dennis Robertson), el ambiente de optimismo o pesimismo entre los empresarios (Alfred Marshall, Arthur Cecil Pigou). A estas explicaciones tradicionales del ciclo se añaden, desde los años setenta, las de la “nueva macroeconomía clásica” (Robert Lucas, Thomas Sargent, Neil Wallace, Robert Barro). En ellas, las fluctuaciones cíclicas se ven como hechos que están provocados por “choques” de naturaleza monetaria, cuya responsabilidad incumbiría a un intervencionismo negativo de las autoridades monetarias; estos choques vendrían a perturbar el comportamiento racional de los agentes económicos incitándoles a adoptar malas decisiones. Una variante de la nueva macroeconomía clásica, la teoría “de los ciclos reales”, atribuye las fluctuaciones cíclicas a choques no monetarios sino reales, como las demoras de producción de los nuevos equipamientos y los factores que afectan a la tecnología y la productividad (F.E. Kydland, E.I. Prescott, C.I. Plosser). Más allá de sus diferencias, estas explicaciones del ciclo interpretan las fluctuaciones como simples desviaciones respecto a un equilibrio, provocadas por choques aleatorios perturbadores cuyos efectos acabarán por ser

2. Para Schumpeter, el desenlace inevitable de esta evolución económica a largo plazo es el deterioro del capitalismo y el paso al socialismo, como explica en *Capitalismo, socialismo y democracia*, publicado en 1942.

3. Se trata aquí del ciclo conocido como “ciclo de los negocios” (*business cycle*). Otros tipos de ciclos serán considerados más adelante en la sección titulada “Las ondas largas de Kondratiev”, en las que habrá que volver a Schumpeter.

absorbidos por el sistema debido a las capacidades de adaptación de los agentes económicos, a sus expectativas, etc. Respecto a ello, los teóricos del “desequilibrio” veían la economía como un sistema que, debido a las rigideces de los ajustes de precios, está forzado al desequilibrio (Don Patinkin, Robert Clower, Axel Leijonhufvud, Robert Barro, Jean-Pierre Bénassy).

Los primeros debates sobre la teoría marxista de las crisis

Como hemos visto en el capítulo 7, los primeros debates sobre la teoría marxista de las crisis tuvieron lugar a finales del siglo XIX y a principios del XX en relación con el análisis de los esquemas de reproducción desarrollados por Marx en el libro II de *El capital* publicado en 1885⁴. Los iniciadores de este debate, los “marxistas legales” rusos Mijail Tugán-Baranowsky y Sergei Bulgákov, en su oposición a las tesis subconsumistas inspiradas en Sismondi y planteadas por el movimiento populista de los *narodniki*, sostenían que el capitalismo es capaz de una expansión sostenida e ilimitada cuyas únicas dificultades pueden provenir de las desproporciones entre sectores. Desde esta perspectiva, la acumulación puede ocasionar una reducción continua del consumo sin llevar por eso a una crisis de realización, al crearse la propia producción capitalista sus propios mercados. Cuanto más débil sea el consumo, más rápida es la acumulación, y esta acumulación es teóricamente ilimitada solamente en la medida en que las proporciones entre sectores sean correctas. La única causa posible de las crisis es la desproporcionalidad, que ella misma sólo es susceptible de manifestarse debido a la “anarquía” de la producción capitalista⁵. La interpretación de la teoría marxista de las crisis como una teoría de la desproporcionalidad, basada en un uso incorrecto de los esquemas de reproducción a los que se dio un sentido teórico que no es el suyo, se convirtió rápidamente entonces en una suerte de interpretación oficial. La adhesión de Rudolf Hilferding a esta interpretación contribuyó a consagrar este estatuto, al gozar Hilferding de un gran respeto como teórico marxista, debido particularmente a su defensa de Marx en su contracrítica de Böhm-Bawerk⁶.

En el capítulo 7 hemos visto que Vladimir Lenin, en su polémica con los *narodniki*, se basa, como Tugán-Baranowsky y Bulgákov, en los esquemas de reproducción de Marx para demostrar la posibilidad de la construcción del capitalismo en la Rusia de la época y que llega a resultados análogos en lo que concierne al crecimiento de la producción, que tiende a convertirse en un fin en sí mismo sin relación con el crecimiento del consumo. La realización de este crecimiento reposa en definitiva en la existencia de proporciones adecuadas entre los sectores. Ni que decir tiene que las conclusiones que Lenin extrae de su análisis son diferentes de las de los marxistas legales, puesto que en su opinión la contradicción entre la tendencia ilimitada a la ampliación de la producción y el consumo limitado de las masas populares representan una profunda contradicción que testimonia el carácter histórico limitado del capitalismo. Pero la desviación entre producción y consumo, explica él, es solamente uno

4. Para un balance de estos debates, véanse Rosdolsky [(1968) 1978, 491-554], Sweezy [(1942) 1982, 175-236] y Mattick [(1974) 1977, capítulo 3, 113-177]. Véase también Howard y King [1989-1992].

5. Subrayemos, como lo hace Sweezy [(1942) 1982, 176n], que el término “anarquía” utilizado aquí no es sinónimo de caos, sino de ausencia de regulación consciente, lo que no quiere decir que no exista un “orden” propio de la producción capitalista, leyes generales del movimiento de esta producción, cuya puesta en evidencia se da como objetivo la teoría marxista. Como escribe Marx, en la producción capitalista, “la norma sólo puede imponerse como ley mediatizada que, en medio de la carencia de normas, actúa ciegamente” [K, I, 125], de manera que “este caos es, visto en su conjunto, su orden” [TAC, 15].

6. Véase la sección 2 del capítulo 10.

de los elementos de la desproporcionalidad entre sectores. Por tanto, para Lenin las crisis se explican por las desproporcionalidades, de las que el subconsumo obrero es una de sus formas. Este punto de vista es también el de Nikolai Bujarin.

En el rico debate que tuvo lugar en el seno de la Socialdemocracia internacional en el paso del siglo XIX al XX, la interpretación subconsumista de la teoría marxista de las crisis tuvo también sus defensores. Karl Kautsky, aun aceptando que la falta de proporcionalidad pueda estar en su origen, defiende el punto de vista según el cual la razón última de las crisis se encuentra en el subconsumo. Otros participantes en el debate, entre ellos Conrad Schmidt y Heinrich Cunow, defendieron también esta tesis. Sin embargo, es Rosa Luxemburg la que sigue siendo la principal representante de la corriente subconsumista de la época. Como hemos visto en el capítulo 7, su argumentación procede, como la de los “neoharmonistas”, de una reinterpretación de los esquemas de reproducción de Marx para, sin embargo, alcanzar a partir de ellos conclusiones diametralmente opuestas. Según ella, al no poder venderse la totalidad del valor producido en un mercado capitalista incapaz de absorberlo, éste debe ser realizado por un intercambio con “el medio no capitalista” (artesanos, campesinos, etc..) dentro de los países capitalistas y por la exportación de mercancías hacia los países en los que el capitalismo no está implantado todavía. Pero las condiciones del crecimiento capitalista son simultáneamente las de su inevitable hundimiento, puesto que el proceso mismo de la expansión, al integrar en la órbita del capitalismo a países y estratos sociales que todavía estaban excluidos de ella, acaba finalmente haciendo imposible la continuación de la acumulación que depende de ellos. Más allá de las críticas que se dirigen a su método, como por otra parte a los de los otros teóricos que hacen reposar su análisis en una utilización incorrecta de los esquemas de reproducción, el carácter singular de la contribución de Rosa Luxemburg es, como lo hace Marx, el de vincular a la existencia de las crisis del capitalismo el carácter histórico y transitorio de este modo de producción y derivar de ahí la perspectiva de su hundimiento. Por otra parte, este aspecto de su contribución es el que explica en gran medida la amplitud de las críticas que le fueron dirigidas en el seno de la socialdemocracia cuya tendencia dominante desde entonces ya no era la revolución socialista sino el reformismo y la confianza en las capacidades del capitalismo para perpetuarse.

Como podemos constatar a partir de esta breve mirada atrás, a lo largo de la treintena de años de debates que siguieron a la publicación del libro II de *El capital*, las diversas interpretaciones de la teoría de Marx atribuyeron esencialmente el origen de las crisis a dificultades de realización, unos invocando la desproporcionalidad entre los sectores y otros el subconsumo. Hay que esperar a la publicación en 1924 de una contribución de Erich Preiser [1970] y después, en 1929, a la obra de Henryk Grossmann titulada *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista* para encontrar una interpretación que sitúa el origen de las crisis en Marx no en las dificultades de realización, sino en las dificultades de valorización del capital, o tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Por otra parte, Grossmann presenta su obra como la primera exposición de una teoría de las crisis fiel al espíritu de los desarrollos del libro III de *El capital*. Para Grossmann, está claro que la tendencia a las crisis y al hundimiento del capitalismo, de las que ellas son el signo anunciador, deriva de la naturaleza interna de la *producción* capitalista y no de los fenómenos superficiales que se observan en la circulación de las mercancías, en el *intercambio*. El punto de partida de su exposición es el esquema de reproducción construido por Otto Bauer para refutar la teoría

de Rosa Luxemburg⁷. El esquema de Bauer, recordémoslo, es una representación cifrada de una reproducción ampliada intensiva en equilibrio cuyo ritmo de crecimiento solamente está limitado por la tasa de crecimiento de la población. Grossmann demuestra que en realidad este pretendido crecimiento equilibrado *ad infinitum* está comprometido por su propia lógica. Él introduce ahí una dimensión no tenida en cuenta por Bauer, la de la evolución de la cantidad de plusvalía producida, de la que demuestra que tiende a escasear a lo largo del tiempo, a medida que se desarrollan el progreso técnico y la composición el capital, llevando a la acumulación a un callejón sin salida.

Las interpretaciones modernas

En la senda de Grossmann, el defensor mejor conocido de la identificación de la baja tendencial de la tasa de ganancia como la causa última de las crisis en Marx es Paul Mattick que expuso este punto de vista especialmente en dos obras *Marx y Keynes* [1969] y *Crisis y teoría de las crisis* [1974]. Hay que señalar también las contribuciones de David Yaffe [1973] y Mario Cogoy [1972 y 1974] que se apoyan en la de Mattick. Sin embargo, después de Grossmann fue en primer lugar Maurice Dobb, en *Political Economy and Capitalism* (“Economía política y capitalismo”) publicada en 1937, quien identificó la baja tendencial de la tasa de ganancia como la causa fundamental de las crisis, resultando en su opinión el subconsumo un aspecto secundario. Recordemos no obstante que, para Dobb, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia es atribuible al aumento de los salarios y no al aumento de la composición orgánica del capital, siendo vista esta última como una consecuencia y no como una causa de la caída de la tasa de ganancia⁸. Una caída de la tasa de ganancia provocada por un aumento de los salarios es también la explicación de las crisis que aportan autores como Raford Boddy y James Crotty [1975] y Andrew Glyn y Bob Sutcliffe⁹ [1971 y 1972]. En su caso, lo que llaman la “compresión de las ganancias” (*profit squeeze*) es el resultado de una relación de fuerzas favorable al movimiento obrero en la lucha de clases que le opone al capital. De ello resulta una tendencia a la baja de la tasa de explotación y, como consecuencia, de la tasa de ganancia, produciendo una caída de las inversiones y por tanto de la productividad, de dónde procede la crisis. La restauración de las condiciones favorables a la acumulación se realiza por la propia crisis que, mediante el aumento del ejército de reserva de los desempleados, reduce el poder de negociación de los trabajadores. Los salarios inferiores permiten aflojar el estrangulamiento de las ganancias y hacen posible una reactivación, hasta que, de nuevo, saltan a la palestra las condiciones del bloqueo. Una apreciación de los puntos de vista de Dobb y de la teoría del estrangulamiento de las ganancias a la luz de la teoría marxista se ha hecho en la sección ya mencionada del capítulo 11.

La explicación de las crisis por el subconsumo tiene también sus defensores modernos. Particularmente, se encuentra expuesta por Sweezy [(1942) 1982]. En primer lugar, él identifica dos tipos de crisis en Marx, las que se derivan de una tendencia a la baja de la tasa de ganancia y las que se derivan de las dificultades de realización. Según él, al ser la causa última de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia el proceso de acumulación del capital

7. Véase la sección del capítulo 7 titulada “Una voluntad de ‘mejorar’ los esquemas de Marx”.

8. Véase la sección del capítulo 11 titulada “La influencia de los salarios”.

9. Véase la misma sección del capítulo 11.

como tal¹⁰, la cadena causal de los acontecimientos que caracterizan el primer tipo de crisis es la siguiente: la tasa de acumulación determina el nivel de empleo, que regula el nivel de los salarios, y este último determina la tasa de ganancia; una caída de la tasa de ganancia por debajo del nivel considerado normal pone término a la acumulación y provoca una crisis, seguida de una depresión que finalmente vuelve a crear las condiciones de una reactivación [(1942) 1982, 172]. Esta concepción del ciclo económico, escribe él, es, al menos en principio, aceptable para la teoría económica no marxista, por ser la idea del carácter inevitable de tales fluctuaciones cíclicas ampliamente compartida por teóricos de renombre como Arthur Spiethoff, Joseph Schumpeter y Alvin Hansen que ven la crisis y la depresión no como una amenaza a la permanencia del sistema capitalista, sino como incidentes desagradables pero, en definitiva, saludables para el sistema. Por tanto, para identificar el carácter específico de la teoría marxista de las crisis, es necesario, deduce de ello Sweezy, completar la teoría unilateral que reposa solamente en la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, por una teoría basada en las dificultades para realizar todo el valor producido [ibídem, 173-174].

El segundo tipo de crisis, escribe él, está caracterizado también por una caída de la rentabilidad, pero ésta se explica ahora por la imposibilidad de vender a su valor completo todas las mercancías producidas, debido a las fuerzas que tienden a crear una insuficiencia de la demanda global [ibídem, 163-164]. Sweezy reconoce que en Marx no hay un desarrollo que pueda ser visto como la exposición de una teoría subconsumista de las crisis, aunque numerosos pasajes inciten a creer que sin duda Marx habría ido por esta vía si hubiera podido completar su obra [ibídem, 197-198]. Él se da entonces como tarea la de proponer una formulación particular de la tendencia al subconsumo de la que dice desear que permita asentar la tesis subconsumista sobre bases sólidas. Define dos relaciones: la primera, entre la tasa de crecimiento del consumo y la tasa de crecimiento del volumen de los medios de producción; la segunda, entre la tasa de crecimiento de la producción de bienes de consumo y la tasa de crecimiento del volumen de los medios de producción. Puesto que los capitalistas buscan: 1) obtener la mayor ganancia posible; 2) acumular la mayor parte posible de una ganancia siempre creciente; 3) acumular una parte creciente de ella con la forma de capital constante destinada a la compra de nuevos medios de producción y una parte decreciente con la forma de capital variable destinada al empleo de una fuerza de trabajo adicional, se sigue que el crecimiento del consumo de bienes de consumo por los capitalistas es una proporción decreciente de la plusvalía total y que el crecimiento de la masa salarial es una proporción decreciente de la fracción acumulada de la plusvalía. En consecuencia, la tasa de crecimiento del consumo está condenada a disminuir con relación a la tasa de crecimiento del volumen de los medios de producción; la primera relación tiende por tanto a disminuir. Por otra parte, prosigue Sweezy, la evidencia empírica que se extrae del proceso material de creación de valores de uso habla en favor de una fuerte estabilidad de la segunda relación. Por tanto, de ello resulta una tendencia inherente a que el crecimiento del consumo sea inferior al de la producción de bienes de consumo, lo que da lugar a las crisis, al estancamiento de la producción o a ambos [ibídem, 203]. El subconsumo, desde esta perspectiva, es un caso particular de desproporcionalidad, entre el crecimiento de la demanda de bienes de consumo y el crecimiento de la capacidad de producción de bienes de consumo [ibídem, 204]; como hemos visto, el subconsumo también era considerado por Lenin y Bujarin como un caso particular de desproporcionalidad.

10. Véase la sección del capítulo 11 titulada "La influencia de los salarios".

El subconsumo como fuente de las crisis está invocado también en la obra de Baran y Sweezy, *Monopoly Capital* (El capital monopolista), publicada en 1966. En su opinión, el papel predominante de los monopolios en la fase avanzada del capitalismo y su influencia en los precios tiene como efecto un aumento de la masa de valor apropiada con la forma de plusvalía, cuya cantidad excede en consecuencia las capacidades de acumulación. Estaríamos así en presencia de dificultades de acumulación atribuibles no ya a una insuficiencia, sino a una sobreabundancia de plusvalía, término al que los autores prefieren sustituir por el de *excedente* como hemos visto en la sección 4 del capítulo 6 y en la sección 3 del capítulo 11. La superación de la crisis y el estancamiento reposa entonces en la absorción de este excedente por diversos medios de entre los cuales el gasto público, el “esfuerzo de venta” o los gastos de publicidad, el despilfarro puro y simple, el militarismo y el imperialismo, son tantas otras maneras de utilizar las capacidades excedentarias para resolver el problema de la insuficiencia de la demanda global, crear empleo y generar ingresos. Baran y Sweezy llegan a conclusiones que, en cuanto al fondo, se acercan a las del análisis keynesiano.

El punto de vista según el cual las crisis deben ser explicadas no por una u otra de las causas ya identificadas (bajada de la tasa de ganancia, desproporcionalidad o subconsumo), sino por una multitud de causas que reflejan el conjunto de contradicciones del sistema capitalista ha sido expresado por Ernest Mandel (1923-1995). En un capítulo de su *Tratado de economía marxista* publicado en 1962, que dedica al análisis de las “crisis periódicas”, expone detalladamente en primer lugar lo que denomina la marcha cíclica de la economía retomando por su parte los fundamentos de las explicaciones del ciclo aportadas por la teoría económica, tales como las elaboradas por economistas como Aftalion, Pigou, Schumpeter, Keynes, Hansen, Haberler, Kalecki, Tinbergen y numerosos otros. La trama de fondo de esta exposición es el juego de la separación entre la oferta y la demanda de mercancías como base de la explicación de las fluctuaciones de los precios y, como consecuencia de ello, de las ganancias y de la tasa de ganancia. A continuación reagrupa los diversos enfoques de la teoría de las crisis en “dos grandes escuelas”, la escuela del subconsumo y la escuela de la desproporcionalidad. Cada una, escribe él, hace hincapié en una contradicción fundamental del modo de producción capitalista, pero se debilita al aislar esta contradicción de las otras características del sistema [(1962) 1974, 338]. En esta clasificación, la baja tendencial de la tasa de ganancia se encuentra relegada a un simple papel de explicación de la “posibilidad teórica de las crisis” [ibídem, 323].

Son las “oscilaciones de la tasa de ganancia”, más que su tendencia a caer, las que “revelan el mecanismo íntimo del ciclo económico. Explican su sentido general como reajuste periódico de las condiciones de equilibrio de la reproducción capitalista”. Pero, precisa Mandel, “no revelan las ‘causas concretas’ de la crisis”. Reclamándose del economista Gottfried Haberler, y de la tradición aristotélica, dice querer distinguir las causas *sine qua non* (sin las cuales no habría crisis), de las causas *per quam* (que explican las razones inmediatas por las que las crisis estallan) y precisa que el análisis de estas últimas “exige un análisis concreto de todos los elementos de producción capitalista” [ibídem, 326]. Es necesario, escribe él, buscar las fuentes de las crisis en el “despliegue de todas las contradicciones inherentes al capitalismo, que intervienen *totalmente* en esta explicación” [ibídem, 348]. Veinticinco años más tarde Mandel reafirma la misma perspectiva en una contribución sobre Marx del *New Palgrave* [1987-1990] en el que presenta su propia interpretación de las crisis de Marx como una interpretación “no monocausal”. La causa fundamental puesta en evidencia por Marx, la de la dificultad creciente de valorizar el capital, se encuentra, en esta perspectiva ecléctica,

ahogada entre una multitud de otras causas que Mandel hace intervenir con el pretexto de delimitar la realidad en sus dimensiones concretas. En su análisis, la tasa de ganancia sólo interviene explícitamente en su explicación de las ondas largas de Kondratiev, como veremos en la siguiente sección. Él expone este punto de vista en su obra de 1972 titulada *Der Spätkapitalismus*, traducida al español en 1979 con el título de *El capitalismo tardío*.

Las ondas largas de Kondratiev

La teoría económica de la coyuntura identifica tres tipos de movimientos cíclicos:

1. El ciclo “de los negocios” (*business cycle*), asociado al nombre de Clément Juglar quien proporcionó la primera descripción [1862]. Este ciclo, el mejor conocido y más característico de la evolución económica, es el que Marx analizó. Con una duración media de 7 a 10 años, a lo largo de los siglos XIX y XX, ha estado marcado, con efectos diferentes según los países, por crisis o recesiones en 1810, 1818, 1825, 1836-1837, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890-1891, 1900, 1907, 1913, 1920-1921, 1929, 1937, 1949, 1953, 1958, 1961, 1970, 1974-1975, 1980-1982, 1990-1992.
2. Un ciclo más corto, asociado al nombre de J. Kitchin [1923]. Regido por el movimiento de las existencias, tiene una duración de 3 a 4 años. De importancia secundaria, no será tratado aquí.
3. Las ondas largas, asociadas al nombre de Nikolai Kondratiev [1926], con una duración media de 50 años.

Designadas con el nombre de Kondratiev, las ondas largas habían sido identificadas previamente por otros autores como Alexander Helphand, conocido en el movimiento revolucionario con el seudónimo de Parvus, en una obra de 1901 titulada *Die Handelskrisis und die Gewerkschaften* (La crisis comercial y los sindicatos), y sobre todo por el holandés J. Van Gelderen en sus artículos publicados en 1913 en la revista *De nieuwe Tijd* con el seudónimo de J. Fedder. En su artículo de 1926, Kondratiev menciona los trabajos de Van Gelderen y los de S. de Wolf inspirados en Van Gelderen y publicados en 1924 para precisar que le eran desconocidos en el momento en el que realizaba sus propias investigaciones [Kondratiev (1926) en VVAA (1979), 67, nota 40]. En la misma época e independientemente de Kondratiev, otros autores estudiaron las ondas largas, entre ellos Albert Aftalion, Mijail Tugán-Baranowsky y Vilfredo Pareto. Hay que mencionar también que captaron el interés de Lev Trotsky que las tuvo en cuenta en los informes sometidos a los congresos III y IV de la Internacional Comunista en 1921 y 1922 [Trotsky (1924) 1972, vol. 1, 199-202], al igual que en una carta a la redacción de la revista rusa *Mensajero de la Academia socialista* [(1923) en VVAA (1979), pp. 86-94].

En un período de dos siglos, de 1790 a 1990, se pueden identificar cuatro ondas de larga duración:

- la primera, de la depresión de 1790 a la de 1848-1850 con un pico en 1815;
- la segunda, de la depresión de 1848-1850 a la de 1890-1896 con un pico en 1870-1875;
- la tercera, de la depresión de 1890-1896 a la de 1940-1945 con un pico en 1920;

- la cuarta, de la depresión de 1940-1945 a la de 1990-1995 con un pico en 1970-1975.

Al haber sido las ondas largas de Kondratiev objeto de un interés significativo en la literatura económica, es necesario dedicarles algunas líneas. Veamos en primer lugar lo que el propio Kondratiev dijo de ellas; las aportaciones de sus sucesores podrán ser analizadas a continuación. El estudio de Kondratiev está basado en el análisis de la evolución a largo plazo de los precios al por mayor, de las tasas de interés, de los salarios, del comercio exterior y de la producción de ciertos productos industriales. Él constata que para el período estudiado de 140 años o dos ciclos y medio, o sea, de 1780 a 1920, los movimientos de series estadísticas observadas son muy parecidas y que sus puntos de inflexión coinciden. Si bien estas observaciones, limitadas a un período relativamente breve, no permiten, dice él, afirmar de manera cierta la existencia de su carácter cíclico, son suficientes en su opinión para concluir de ellas una fuerte probabilidad de tal evolución cíclica. Pone en evidencia ciertas características observadas a lo largo de la onda larga. En la fase ascendente, subraya él, el número de años de prosperidad es superior al número de años de depresión. Por su parte, la fase descendente está caracterizada por un número particularmente elevado de importantes descubrimientos e invenciones en las técnicas de producción y comunicación, que generalmente sólo son aplicados a gran escala al principio de la fase ascendente siguiente. Sin embargo, solamente atribuye un carácter puramente empírico a estas observaciones, lo que precisa con insistencia, y de ninguna manera pretende extraer de ellas una explicación de las ondas largas [(1926) en VVAA (1979), 56-57].

Kondratiev explica que otros autores han sostenido, por el contrario, que las ondas largas, inversamente al ciclo de negocios cuyas causas son internas a la producción capitalista, estarían provocadas por circunstancias y acontecimientos de naturaleza fortuita y extraeconómica como las innovaciones tecnológicas, las guerras y las revoluciones, etc. En particular él designa aquí sin nombrarle a León Trotsky, que había criticado sus análisis, de los que decía que hacían una analogía formal entre ciclos “mayores” y ciclos “menores”. Para Trotsky, habría que hablar más bien de fases largas o de curva del desarrollo capitalista a largo plazo que de ciclos que tienen una periodicidad regular, puesto que el carácter y la duración de las fases no están determinados simplemente, como para el ciclo de negocios, “por la dinámica interna de la economía capitalista, sino por las condiciones externas que constituyen la estructura de la evolución capitalista”, tales como los descubrimientos de nuevos recursos naturales, las guerras, las revoluciones, etc., en una palabra, por “todas las esferas de la vida social” [(1923) en VVAA (1979), 90-91]. Para Kondratiev, tales explicaciones invierten el orden de la causalidad, tomando la consecuencia por la causa. Las innovaciones suponen descubrimientos científicos previos que de ninguna manera son accidentales, sino que responden a necesidades precisas. Estas últimas sólo pueden producir transformaciones técnicas reales si existen las condiciones económicas favorables para su explotación rentable [(1926) en VVAA (1979), 59-60]. De la misma manera, las guerras y las revoluciones no son el fruto de factores extraeconómicos, el resultado de actos arbitrarios planteados por los individuos. Nacen de circunstancias económicas reales, por una parte de la competencia entre los países para el acceso a los mercados y al aprovisionamiento de materias primas, etc.; por otra parte, del enfrentamiento de clases que tienen intereses económicos divergentes. En consecuencia, las ondas largas no son para Kondratiev el resultado de causas exteriores fortuitas, sino de causas “radicantes en la esencia de la economía capitalista” [ibídem, 66]. Falta por identificar la naturaleza de estas causas, tarea de la que sólo se ocupa en una versión

posterior de su artículo en la que recuerda en particular el carácter de larga duración de las grandes inversiones y las fluctuaciones del ahorro y del capital de préstamo.

Schumpeter, Mandel y la escuela de la regulación

El principal protagonista de la utilización de las ondas largas de Kondratiev como herramienta de conceptualización de la evolución económica a largo plazo es Joseph Schumpeter quien, en su obra de 1939 titulada *Business Cycles* (Ciclos económicos), propone una visión integrada de la evolución cíclica en la que incorpora los ciclos largos de Kondratiev que vincula a las innovaciones tecnológicas, los ciclos de negocios de Juglar ligados a los movimientos de la inversión y los ciclos cortos de Kitchin vinculados a los movimientos de las existencias. Contrariamente a Kondratiev, del que acabamos de ver que se niega a establecer un vínculo de causalidad entre ciclos largos e innovaciones técnicas, para Schumpeter, a cada ciclo largo le corresponde una oleada de innovaciones. En la base de cada uno de ellos se encuentran “racimos” de innovaciones mayores que periódicamente remodelan así la estructura de la industria eliminando de ella los elementos caducos para reemplazarlos por nuevos elementos, en un proceso de destrucción creadora que asegura “un rejuvenecimiento recurrente del aparato productivo”. Para Schumpeter, el progreso técnico es el principal factor del desarrollo capitalista. Tiene un efecto naturalmente desestabilizador. Schumpeter habla de “tempestades devastadoras saludables” que acompañan a la innovación y su difusión. Él identifica el primer ciclo (1780-1850) como el de las innovaciones en la industria textil, basadas en el uso de la máquina de vapor y del carbón como fuente de energía; este ciclo únicamente caracteriza a Gran Bretaña. El segundo ciclo (1850-1895) es el del paso de la máquina de vapor al motor de vapor, la construcción de trenes, el desarrollo de la industria siderúrgica y la mecanización de la producción; Gran Bretaña es todavía su teatro principal, a la que se añaden Francia y Alemania. El tercero (1895-1945) es el de la energía eléctrica, la química, el motor de combustión y el desarrollo de la industria automóvil contando como centro a Estados Unidos y Alemania. A continuación de estos tres primeros ciclos así caracterizados por Schumpeter, sus sucesores han relacionado el cuarto (1945-1995) con el petróleo, el avión y la electrónica y han especulado con el quinto (1995-2050) que podría estar fundado en los microprocesadores, la informática, la robótica y la biotecnología.

Los debates en cuanto a la pertinencia de los ciclos de Kondratiev y su interpretación schumpeteriana ligada con la innovación tecnológica, confinados a los círculos académicos durante los tres decenios de crecimiento económico que siguieron a la Segunda Guerra mundial, han experimentado un resurgimiento a partir de finales de los años setenta. La reaparición de las dificultades económicas y la toma de conciencia sobre los límites de los instrumentos convencionales de la política fiscal y monetaria para resolver los problemas cada vez más agudos del desempleo y de un crecimiento bloqueado han favorecido la aparición de una actitud favorable a una visión de las cosas según la cual de alguna manera existiría un ciclo *natural* de 50 años cuyo desarrollo normal acabaría por llevar de nuevo a una fase ascendente. Desde esta perspectiva, y en período de baja coyuntural a largo plazo, la política que se imponía, apoyándose en las enseñanzas de Kondratiev y de Schumpeter, era la del “viraje tecnológico”, la de las innovaciones mayores que deben abrir la vía a un nuevo relanzamiento a largo plazo.

Para Gerhard Mensch [(1975) 1979], las depresiones son en gran medida responsables de las olas innovadoras porque fuerzan a gobiernos y empresas a buscar las soluciones *técnicas* a

los problemas existentes; los inversores solamente están dispuestos a comprometer importantes capitales en sus inversiones con elevado riesgo cuando los desembolsos tradicionales ya no son rentables. El mecanismo de selección natural de las empresas debe jugar libremente y el Estado debe abstenerse de sostener a los “*canards boiteux*” (empresas sin futuro por mala gestión). En el mismo sentido, para Jay Forrester¹¹ [1981] la crisis sólo puede concluir si en ella los países industrializados logran reducir su dependencia de las industrias tradicionales. Desde esta perspectiva, el apoyo gubernamental a estas actividades que pierden dinamismo por medio de una política de relanzamiento industrial no hace más que prolongar la crisis frenando su destrucción creadora. Las autoridades gubernamentales, precisa él, no están en condiciones de modificar el curso de los ciclos largos que obedecen a una ley natural. Por el contrario, es necesario estimular las inversiones en capital de riesgo por incentivos fiscales. Dejando de lado esta visión radical de Mensch y de Forrester, desprovista de toda consideración relativa a las incidencias sociales de las políticas propuestas y que se basan solamente en la acción de inversores privados guiados por el mercado y apoyados por la generosidad gubernamental, otros autores, como Christopher Freeman [1984], y con sus colaboradores John Clark y Luc Soete [1981 y 1982] sugieren un modelo diferente que integra los dos elementos, tan esenciales uno como el otro, que son la *science-push* (empuje de la ciencia) y la *demande-pull* (tirón de la demanda). En su opinión, las crisis sólo pueden ser superadas por las inversiones masivas en nuevos sistemas tecnológicos con el pleno empleo como primera prioridad y, según ellos, esto no puede ser dejado solamente al juego del mercado. El gobierno debe intervenir especialmente en la financiación de la investigación fundamental que, aunque improductiva al principio, constituye la base de una nueva expansión futura.

El análisis schumpeteriano de los ciclos largos se encuentra así en la base de proposiciones de política económica que se relacionan tanto con el liberalismo puro que vuelve a situarlas en los mecanismos darwinianos de selección de las actividades solamente por el mercado, como con el intervencionismo estatal en el que las políticas fiscales y monetarias son completadas por una política industrial centrada en el desarrollo de la tecnología. También constituye implícitamente un elemento central en la perspectiva de un redespiegue industrial capitalista fundado en la esperanza de una transformación de las mentalidades patronal y sindical que abra la vía a una reorganización del trabajo y a una gestión participativa¹².

La relación de las ondas largas con los períodos de grandes innovaciones científicas y de transformación de la estructura industrial no es exclusiva de Schumpeter y de las corrientes que se inspiran en él. Forma parte también de los análisis que abordan la realidad capitalista desde un punto de vista crítico, como en Samuel Bowles, David Gordon y Thomas Weisskopf [1983], Immanuel Wallerstein *et al.* [1982] y, sobre todo, en Ernest Mandel [1972, capítulo 4 y 1980]. En Mandel, cada onda larga está situada bajo el signo de una revolución de las técnicas. La primera, de 1790 a 1850, al estar ligada al nacimiento del modo de producción capitalista, es designada como “la onda larga de la revolución industrial”. Las otras tres, cuyas fechas han sido mencionadas anteriormente, son designadas como los períodos de la primera, la segunda y la tercera “revolución tecnológica” [(1972) 1979, 117-118],

11. Ingeniero eléctrico primero y director del Systems Dynamics Group (Grupo de Sistemas Dinámicos) del Massachusetts Institute of Technology de Boston después, Forrester es el inventor de la técnica de las memorias vivas o memorias RAM (*random access memory*) utilizadas en los ordenadores. Él alimentó las reflexiones del Club de Roma que, en una obra titulada *Los límites del crecimiento* publicada en 1972, predecía el hundimiento económico en un período de menos de cien años debido a la sobrepoblación y el agotamiento de los recursos.

12. Véase a este respecto la sección 3 del capítulo 4.

fases sucesivas de un proceso que designa como una “revolución tecnológica permanente” [1964 (1973), 82]. Mientras que en Schumpeter el desencadenamiento de una nueva fase de crecimiento de larga duración depende de la iniciativa de los empresarios, en Mandel depende de la aparición repentina de condiciones que permitan el uso de grandes masas de capital disponibles, acumuladas durante un período de varios decenios, de cara a una renovación fundamental de la técnica de producción y del capital fijo que producen un cambio cualitativo de la productividad del trabajo [(1972) 1979, 110-111]. El capital disponible, que se ha acumulado pero que no ha sido “invertido o gastado” provendría de una sub-inversión crónica a lo largo del período precedente, que permitiría constituir una “*reserva histórica de fondos de capital*”, de la que se puede disponer para lograr la acumulación *adicional*” [ibidem, 111]. Al ser insuficientes los valores invertidos al final de cada ciclo industrial de 7 a 10 años para la adquisición de máquinas en mayor número y más caras, es necesario, según Mandel, que su suma haya sido acumulada a lo largo de varios ciclos consecutivos para permitir un salto cualitativo del proceso de acumulación. ¿Por qué este capital suplementario se gasta finalmente de forma masiva en un momento dado? Sólo un aumento repentino de la tasa de ganancia, escribe Mandel, un aumento “*más allá de los resultados periódicos de la desvalorización del capital durante el curso de la crisis*” puede desencadenar “la inversión masiva de los capitales excedentes” [...] a las nuevas esferas de producción capaces de desarrollar la nueva tecnología básica” [ibidem, 111-112 y 117]. Los factores que están en el origen de tal elevación son “una caída brusca de la composición orgánica del capital [...], un incremento rápido de la tasa de plusvalía [...] una caída brusca de los elementos constitutivos del capital constante, en especial de las materias primas [...] [y] una reducción repentina del tiempo de rotación del capital circulante” [ibidem, 112]. ¿Por qué tal combinación de estas condiciones específicas debe realizarse repentinamente en un momento preciso? Desgraciadamente, no se nos explica.

Un punto de vista emparentado con los análisis de la periodización de la historia en términos de ondas largas se ha expresado por la “escuela de la regulación”, que ha experimentado una cierta moda a lo largo de los años setenta y ochenta, esencialmente circunscrita a Francia, y cuyos principales representantes son Michel Aglietta y Robert Boyer. Para esta escuela, como para Schumpeter y para Mandel, el movimiento del ciclo de negocios se inscribe en un movimiento largo, caracterizado esta vez por la sucesión de “modos de regulación”. El término “regulación” se define como “la conjunción de los mecanismos que concurren en la reproducción de conjunto del sistema, habida cuenta del estado de las estructuras económicas y sociales” [Boyer; 1979, 11]. El capitalismo ha pasado de una “regulación a la antigua” caracterizada por una acumulación de tipo extensivo a lo largo de la primera mitad del siglo XIX, a una “regulación competitiva” marcada por oleadas de acumulación intensiva durante la segunda mitad del siglo XIX y hasta el desencadenamiento de la Primera Guerra mundial. Después de un período de transición entre las dos guerras, atravesado por un aumento de la monopolización pero sin verdaderos trastornos de los principios reguladores de la regulación competitiva, a partir de 1945 tiene lugar un período de profundos cambios políticos y sociales que implican una nueva regulación designada con el nombre de “regulación monopolista” o régimen de acumulación intensiva, centrada en el consumo en masa. Los rasgos principales de la regulación monopolista son la fijación por convenios de la masa salarial, el desarrollo de las grandes empresas y grupos financieros capaces de influir en la orientación general de la acumulación y la intervención del Estado, en particular en la gestión de la moneda y la reproducción de la fuerza de trabajo. Este régimen alcanza sus

límites a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. La evolución a largo plazo del capitalismo está caracterizada por tanto por la existencia de “pequeñas” y “grandes” crisis o crisis cíclicas y crisis estructurales [Boyer; 1987, 63]. Las primeras son crisis sucesivas “dentro del sistema de regulación”, es decir, crisis que se desarrollan y que aseguran el relanzamiento en el seno del ciclo normal de negocios sin que se produzcan transformaciones en profundidad. Las segundas son crisis del propio sistema de regulación, es decir, crisis profundas cuya solución exige el paso a un nuevo sistema de regulación.

Mientras que la innovación tecnológica es central en los análisis de Schumpeter y de Mandel, las transformaciones institucionales son las que ocupan el lugar determinante en los regulacionistas. La sociedad, explican ellos, está regida por una relación fundamental, la “relación salarial”. Con este término se designa “el conjunto de las condiciones que rigen el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo: organización del proceso de trabajo, movilidad de la fuerza de trabajo, formación y utilización del ingreso salarial” [Boyer; 1979, 9, n. 3]. Las transformaciones de esta relación desempeñan un papel crucial en el cambio de las formas de la regulación. Después del “taylorismo” de los treinta primeros años del siglo XX, el “fordismo” es lo que se impone como relación salarial. Para los regulacionistas, el fordismo es una relación que institucionaliza la lucha de clases por medio de una remuneración deliberadamente establecida en un nivel elevado por la patronal con el objetivo de asegurarse una mano de obra dócil y en buen estado de producir. En resumen, desde esta perspectiva las ganancias de la clase obrera no serían el resultado de su combatividad, sino una concesión voluntaria del capital al trabajo para asegurarse las mejores condiciones de acumulación. Pero entonces es necesario explicar por qué estas mismas condiciones de vida y de trabajo mejoradas, que habrían sido consentidas voluntariamente por la patronal, se convierten a continuación en el blanco de sus ataques. La crisis profunda que se desarrolla a partir de los años setenta ha sido definida por los regulacionistas como una crisis del fordismo. Se plantea entonces la necesidad de encontrar, en los términos de Aglietta, las condiciones socioeconómicas globales de una salida capitalista a esta crisis, por el paso al “neo-fordismo”, a una nueva relación salarial que implique una transformación completa del proceso de trabajo, el reemplazamiento del principio mecánico por el principio informático.

Tecnología y movimiento del capital

Tanto en su versión mandeliana como en su versión schumpeteriana, la visión de la evolución a largo plazo del capitalismo según una sucesión de ondas largas ligadas a las grandes oleadas de innovaciones o revoluciones tecnológicas, equivale a concebir el movimiento del capital como subordinado al de la tecnología. Se trata de identificar, como escribe Mandel, una “dinámica interna peculiar de la sucesión de ciclos industriales en períodos más largos de tiempo” [(1972) 1979, 107], y hemos visto que la busca en un ciclo de larga duración que estaría vinculado a una renovación en profundidad del capital fijo. Si bien Marx pudo ver en el ciclo de la renovación del capital fijo un cierto “fundamento material para las crisis periódicas” [K, IV, 224], por el contrario Mandel tiene en cuenta claramente la no-concordancia de los ciclos de rotación de los diversos capitales y de la diversidad de su duración, ella misma perturbada por el eventual desgaste moral que provoca el reemplazamiento de los medios de producción “mucho antes de que hayan agotado físicamente su vida” [ibídem], mientras que las crisis cíclicas son un acontecimiento que afecta al conjunto del capital en un momento preciso. Más allá de la diversidad de los ciclos de rotación y de su no-concordancia, las

crisis se provocan por un hundimiento de la rentabilidad. Por otra parte, por la destrucción del capital y la restauración de la rentabilidad que realizan, constituyen la ocasión para importantes inversiones y para una renovación periódica del capital.

Por cierto, los períodos en que se invierte capital son muy distintos y están muy dispersos. Sin embargo la crisis siempre constituye el punto de partida de una gran inversión nueva. Y en consecuencia también, si se considera la sociedad en su conjunto, configura en mayor o menor medida un fundamento material para el ciclo siguiente de rotaciones [K, IV, 224].

La necesidad de renovación y de acumulación del capital, en tanto que *valor*, es lo que explica la renovación de los medios técnicos para esta acumulación en tanto que *valores de uso*. Este movimiento, guiado por el imperativo de la valorización y sometido a la necesidad de superar sus dificultades crecientes, estimula la búsqueda continua de nuevas técnicas. No es la evolución de la tecnología la que subordina al movimiento del capital. Por el contrario, son las exigencias de la valorización del capital las que rigen el desarrollo de las ciencias y las técnicas, y determinan el momento y las modalidades de su utilización.

Ya sea considerada como una sucesión de ondas largas ligadas a la evolución tecnológica o como una sucesión de modos de regulación caracterizados por diversos tipos de “relación salarial”, la evolución a largo plazo del capitalismo es vista, según estas ópticas que se aproximan, como un proceso a lo largo del cual el capitalismo se encuentra periódicamente ante dificultades mayores, que le obligan a dotarse de nuevas bases a partir de las cuales llega a superar estas dificultades y a comenzar un nuevo período de prosperidad a largo plazo, hasta que las nuevas bases hayan agotado a su vez sus posibilidades y se haga necesaria una nueva transformación. Para los teóricos de las ondas largas, la condición del redespiegue es una revolución tecnológica; para los regulacionistas, una redefinición de la relación salarial. Desde esta perspectiva, de crisis estructural en crisis estructural, el capitalismo parece manifestar todavía la misma aptitud para salirse siempre con la suya y para continuar desempeñando el mismo papel progresivo de desarrollo de las fuerzas productivas en interés de la humanidad. En palabras de Mandel, el redespiegue que se expresa en la “onda larga de tonalidad expansiva” de la “tercera revolución tecnológica” constituye la prueba de que no hay “situaciones absolutamente irremediables” para el capital y que la ausencia a largo plazo de una revolución socialista puede crear, en última instancia, una nueva prórroga para el modo de producción capitalista [(1972) 1976, 218-219]. Para los regulacionistas, el paso a un nuevo modo de regulación es la condición necesaria de una “vía capitalista de salida de la crisis”. Tanto en un caso como en el otro, el capitalismo que ha llegado a su estadio avanzado, el que ha alcanzado en el siglo XX, está considerado implícitamente como una simple fase entre otras de un “capitalismo en general”, cuyas crisis estructurales periódicas pueden y deben ser la ocasión para una solución gracias a una nueva revolución tecnológica o a una nueva reorganización institucional.

Desde la perspectiva marxista, que considera al capitalismo como un modo de producción histórico y transitorio, la cuestión fundamental que se plantea, más allá de las mutaciones tecnológicas y estructurales que convulsionan periódicamente el sistema, es, a partir de un cierto estadio de la evolución histórica de este modo de producción, la de su aptitud para proseguir la misión histórica de desarrollo de las fuerzas productivas en interés de la

humanidad¹³. Esta aptitud está limitada objetivamente por la capacidad de producción de plusvalía en un marco en el que la importancia relativa de la fuente de esta plusvalía que es el trabajo vivo está en descenso continuo. El objetivo de las páginas que siguen es el estudio de los medios que utiliza la producción capitalista para superar sus propios límites, medios a los cuales recurre el capital para esforzarse en sobrevivir.

3. EL PAPEL DEL CRÉDITO

El crédito desempeña un papel de primera importancia en la producción y la acumulación capitalistas; está en el centro de los mecanismos que preparan las crisis y que acaban con ellas. Hasta aquí, se ha tratado en el capítulo 2, durante el análisis de la moneda como medio de pago en la producción mercantil en general y de la moneda de crédito en la producción capitalista en los planos nacional e internacional; después, en el capítulo 6, en el que se ha identificado como uno de los medios por los cuales se realizan la concentración y centralización del capital. Marx resume así las diversas funciones del crédito en la producción capitalista:

- Favorece la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia por el paso de los fondos de una esfera a otra en función de la rentabilidad de las inversiones.
- Permite la disminución de los gastos de circulación y la aceleración de las diferentes fases de la transformación del valor (de la forma mercancía a la forma dinero y a la inversa: compra y venta).
- Da lugar a una extensión de la escala de la producción gracias a las diferentes formas del capital de préstamo y al crédito bancario que permiten la agrupación de masas de capitales y la creación de empresas que serían imposibles para capitales aislados.
- Implica, por esto mismo, la constitución de una masa de títulos, de acciones y de obligaciones que circulan como “valores” negociables, al mismo título que el capital real que representan, y que poseen sus propios valores de cambio sometidos a las fluctuaciones del mercado.

La concentración social de medios de producción y fuerza de trabajo realizada por el crédito da al capital la forma del capital social, de individuos directamente asociados, una forma que supera la del capital privado individual, característica de la primera fase del desarrollo histórico del capitalismo. “Es la abolición del capital como propiedad privada dentro de los límites del propio modo capitalista de producción” [K, VII, 562]. El capitalista se encuentra transformado en un simple dirigente y administrador del capital de otro mientras que los propietarios del capital no son más que simples propietarios, simples capitalistas financieros, “una nueva aristocracia financiera, un nuevo tipo de parásitos [...]” [ibídem, 565]. Desde una perspectiva histórica, este resultado contradictorio del desarrollo de la producción capitalista, escribe Marx, encierra de forma latente su supresión. “Es un punto de transición necesario para la reconversión del capital en propiedad de los productores, pero ya no como la propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad de ellos en cuanto asociados, como propiedad directa de la sociedad” [ibídem, 563]. Al acelerar el

13. Véase la última sección del capítulo 11, titulada “El sentido histórico de la caída tendencial”.

desarrollo material de las fuerzas productivas y la constitución del mercado mundial, el crédito contribuye a la tarea histórica de la producción capitalista que es la de poner en marcha la base material de una nueva forma de producción. Por otra parte, el crédito, empujando siempre a la producción al límite de su elasticidad, amplifica simultáneamente las tendencias a las crisis, que vienen así a recordar periódicamente los límites de la producción capitalista [ibídem, 568-569].

Crédito comercial

El crédito comercial es el que se conceden mutuamente los capitalistas industriales y comerciales y que permite intercambiar las mercancías no a cambio de una suma de dinero pagada inmediatamente, sino a cambio de una promesa escrita de pagar más tarde. El crédito comercial así definido es la expresión de la moneda como medio de pago. Consiste en un conjunto de créditos recíprocos (cuentas a pagar-cuentas a cobrar), tales que cada uno dan crédito con una mano y lo reciben con la otra. La concesión de estos créditos recíprocos está basada en la solvencia de los deudores, en la garantía de recobrar los fondos en una fecha determinada. Pero, como los créditos son recíprocos, la solvencia de uno depende de la de los otros. Todo capitalista está forzado por tanto a conservar reservas líquidas para garantizar el pago de sus compromisos a su vencimiento. Estas reservas deben ser tanto más elevadas cuanto más importante sea la parte que las deudas a corto plazo representen del endeudamiento total. Si se define la *tasa de liquidez* como la relación entre las reservas líquidas (dinero efectivo y títulos a corto plazo) y las deudas a corto plazo, se constata que esta tasa ha caído de manera radical para las sociedades de los países capitalistas industrializados a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, aumentando en consecuencia el riesgo de hundimiento de la pirámide del crédito, por la reacción en cadena que provocaría la eventual quiebra de empresas de tamaño significativo.

Los créditos comerciales que se conceden mutuamente los industriales y los comerciantes siempre pueden ser transformados en moneda antes de su vencimiento. Es lo que se produce cuando los títulos de crédito o promesas escritas de pago futuro que detentan los industriales y los comerciantes son recomprados con descuento por los banqueros, es decir, a un precio inferior a su valor nominal. Los bancos ejercen de esta manera un papel de mediación en el proceso del crédito comercial. Sin embargo, el límite real del crédito comercial sigue siendo la masa de valores en circulación, lo que Marx designa como la “riqueza de los industriales y comerciantes” [K, VII, 618], de la que una parte se encuentra así detenida por los bancos debido a sus operaciones de descuento. Por tanto, no hay que confundir este tipo de crédito bancario con el capital de préstamo que será tratado en la sección siguiente. El descuento bancario proporciona al capitalista industrial o comercial la ocasión de transformar en capital-dinero una parte del capital-mercancía resultante de la producción, mientras que el capital de préstamo es el capital concedido por los bancos y otros organismos prestadores de fondos con vistas al financiamiento de la producción y del comercio y para la expansión de estas actividades.

Ni que decir tiene que las operaciones de descuento de los bancos no cambian en nada el riesgo de desmoronamiento de la pirámide del crédito comercial que acaba de ser mencionado. A lo sumo lo traslada a otro nivel. Si la venta de las mercancías cuya realización se ha anticipado por la concesión del descuento bancario no pudiera tener lugar o sólo tuviera lugar parcialmente, a un precio total inferior al valor total, los bancos no lograrían transformar

completamente en moneda los créditos que poseen. La acumulación de tales malas ventas, o crisis de realización (no transformación de las mercancías en dinero), se manifestaría con la forma de una crisis monetaria (no transformación de los créditos en dinero de pago), que podría conducir a una crisis bancaria: al no poder recuperar el dinero adelantado y en consecuencia hacer frente a sus propios compromisos, los bancos irían a la quiebra¹⁴.

El crédito que se ha abordado hasta aquí es, como se ha precisado, el crédito que se conceden mutuamente comerciantes y productores. Por su parte, el crédito al consumo, o crédito al comercio minorista, es un crédito del vendedor al comprador o consumidor final. Este crédito puede él mismo depender de los créditos concedidos a los minoristas por los mayoristas y los bancos. Está limitado por los ingresos actuales y los ingresos anticipados, es decir, por el nivel de los salarios y de la parte de la plusvalía destinada al consumo.

Crédito financiero

El crédito que será abordado ahora es el que, proveniente de diversas fuentes, bancos y otros organismos prestamistas, inversores individuales, etc., suministra a los capitalistas industriales y comerciales los fondos necesarios para el financiamiento de sus operaciones y de su expansión. En el caso de las sociedades por acciones, estas aportaciones de fondos son esencialmente de dos tipos:

1. Las sumas obtenidas en contrapartida de acciones que confieren un título de propiedad sobre una parte de las tenencias de la sociedad y que generalmente dan un derecho de participación en la toma de decisiones en las asambleas de accionistas;
2. Las sumas obtenidas a partir de los préstamos contraídos con los bancos u otros organismos proveedores de capital de préstamo, o a partir de la emisión de obligaciones que pueden ser adquiridas por individuos u organismos financieros.

En el caso de las sociedades privadas que no emiten acciones, las aportaciones externas de fondos se reducen al capital de préstamo.

El crédito a la actividad rentable así definido, o capital de préstamo en sentido amplio (incluyendo los créditos obtenidos por la venta de acciones, los préstamos contraídos con los bancos y otros organismos de financiación y por la emisión de obligaciones), se distingue del crédito comercial por los siguientes caracteres. Mientras que el crédito comercial encuentra su origen en los créditos recíprocos que se conceden capitalistas industriales y comerciales y su extensión está limitada por la masa de valores en circulación, el capital de préstamo proviene de los ahorros realizados y su extensión está limitada por la expansión de la producción de valor y de plusvalía, en otros términos, por el proceso de acumulación. A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, el capital de préstamo ha experimentado una evolución significativa, caracterizada para las sociedades por acciones por un aumento importante del peso relativo de las diversas formas de endeudamiento, a largo plazo y, cada vez más, a corto plazo, así como por una disminución correspondiente del peso relativo del capital propio, es decir, del capital detentado por los accionistas. El siguiente ejemplo numérico ayuda a comprender este fenómeno.

14. Los bancos podrían dirigirse hacia el banco central y tratar de pedirle prestado, pero, incluso esto, solamente permitiría desplazar el problema a otro nivel. Véase la sección del capítulo 2 titulada "La incidencia de la moneda de crédito".

Supongamos un capitalista que ha invertido 1.000\$ en una empresa.

Por hipótesis, obtiene una ganancia bruta del 20% de su inversión:	200
Supongamos que debe pagar impuestos que se elevan al 50% de sus ganancias:	-100
Obtiene por tanto una ganancia neta de 100, o sea el 10% de su inversión de 1.000\$:	100

Supongamos ahora que decide duplicar su inversión, no a partir de sus fondos propios o emitiendo acciones de ellos, sino endeudándose en 1.000\$ por la emisión de obligaciones con un interés del 6%.

Por hipótesis, su ganancia bruta es todavía del 20% de su capital invertido de 2.000\$:	400
Debe restar los gastos de interés del 6% de los 1.000\$ recibidos:	-60
	340

De esta cantidad, hay que reducir a continuación los impuestos con una tasa del 50%:	
	-170
	170

La ganancia neta de 170 dólares representa una tasa de rendimiento del 17% sobre el capital por acciones de 1.000 dólares.

Al haber recurrido al préstamo para aumentar su capacidad de producción, el capitalista dispone de un capital acrecentado sobre el que ejerce su control solo o con los accionistas de la empresa. Pero la ventaja principal de esta fórmula es la obtención de una tasa de ganancia neta más elevada, que aumenta, en nuestro ejemplo, del 10% al 17%. Esto explica en una buena medida el incentivo que tienen las empresas para recurrir al endeudamiento. Se comprenderá sin embargo que tal evolución comporta un riesgo. Si, por ejemplo, la ganancia bruta cae a la mitad, a 200 dólares, todavía será necesario pagar la misma suma de 60 dólares en intereses, lo que sólo dejará 70 dólares de ganancia neta, después del pago del impuesto, o sea, una tasa de rendimiento del 7% sobre el capital por acciones de 1.000 dólares. Si la ganancia bruta cae aún más, por ejemplo a 50 dólares, entonces será imposible pagar la totalidad de los intereses de 60 dólares. Para hacer frente a sus compromisos, la empresa deberá sacar fondos de sus reservas, reducir su capital propio o endeudarse más. Según la gravedad de su carencia de fondos, en el límite podrá ser llevada a la quiebra. Inversamente, si la ganancia bruta aumenta por ejemplo a 600 dólares, se puede verificar que la ganancia neta, después del pago de intereses de 60 dólares y del impuesto de 270 dólares (50% de 540 dólares) es de 270 dólares, o sea, el 27% del capital por acciones de 1.000 dólares. Cuanto más elevada sea la parte del endeudamiento en la capitalización total, más importante incidencia tendrá el efecto de un aumento o un descenso de las ganancias brutas sobre la relación de la ganancia neta respecto al capital por acciones. Es lo que se llama el *efecto de palanca*, en el que se interesan los especuladores ávidos de generosos rendimientos. Pero, como en toda acción especulativa, la posibilidad de una ganancia importante tiene como contrapartida el riesgo de una pérdida importante que, en el peor de los casos, puede ser fatal. Y este es precisamente el riesgo permanente al que se enfrenta la economía capitalista contemporánea en la que, de manera generalizada, la capitalización de las empresas está afectada por una

fuerte proporción de endeudamiento y una débil proporción de capital propio, un riesgo que se revela mucho mayor en presencia de tasas de interés elevadas. Constatamos por tanto que el endeudamiento parece permitir al capitalismo superar sus propios límites creando con él las condiciones de un mantenimiento e incluso de un aumento de la tasa de ganancia; estos límites reaparecerán brutalmente con los gastos crecientes del financiamiento de la deuda y de su eventual reembolso, que amputan otro tanto la ganancia necesaria.

Los riesgos relativos al endeudamiento son también la contrapartida natural de la práctica que ha experimentado una gran moda en los últimos decenios del siglo XX, la de las adquisiciones de empresas por oferta pública de adquisición y por operaciones con efecto de palanca (*leveraged buy-outs*), que permiten a un “depredador” (una empresa competidora, un especulador, un banco de inversión) que él mismo solamente dispone de una fracción mínima del valor de mercado de la empresa codiciada, declararse sin embargo comprador de ella, siendo la fracción más importante de las sumas necesarias para la compra el dinero prestado por los bancos u obtenido de diversas otras fuentes de financiamiento, entre ellas la emisión especulativa de obligaciones de alto rendimiento y con elevado riesgo, conocidas con el nombre de “bonos basura” (*junk bonds*). En Estados Unidos, donde esta práctica ha experimentado un intenso desarrollo durante los años ochenta, la relación entre la deuda y el capital propio era en promedio de 10, llegando en ocasiones hasta 15. Ella ha dado un fuerte impulso al movimiento de concentración y centralización del capital, caracterizado por una oleada de megafusiones y de mega-adquisiciones, de entre las cuales las principales son las compras de Conoco por Du Pont en 1981 por la suma de 6.800 millones de dólares, de Marathon Oil por US Steel en 1982 por 6.200 millones de dólares, de Gulf por Chevron y de Getty Oil por Texaco en 1984 por 13.300 y 10.100 millones respectivamente, de General Foods por Philip Morris en 1985 por 5.600 millones, de Beatrice por Kohlberg-Kravis-Roberts (KKR) en 1986 por 6.300 millones, de RCA por General Electric en 1986 por 6.100 millones, de Sohio por British Petroleum en 1987 por 7.600 millones, de Kraft por Philip Morris en 1988 por 12.600 millones, de Federated Department Stores por Campeau en 1988 por 6.500 millones, de RJR Nabisco por KKR en 1989 por 25.000 millones, de Capital-Cities-ABC por Walt Disney en 1995 por 19.300 millones, y la fusión de 12.500 millones entre Squibb y Bristol Myers. En total, a lo largo de los años ochenta, las operaciones de fusión y adquisición en Estados Unidos han afectado a decenas de miles de empresas y se han elevado a un promedio anual de más de 200.000 millones de dólares, una suma que equivale a alrededor del 5% del PIB promedio anual del decenio. En un 70% han sido financiadas por el crédito bancario y en un 20% por la emisión de bonos basura.

En Europa, el movimiento de fusión y adquisición, de menor envergadura, ha estado marcado sin embargo por numerosas compras, particularmente en previsión del establecimiento del mercado único europeo de 1992, entre ellas algunas de tamaño significativo como la de Consolidated Goldfields por Hanson por 3.500 millones de libras esterlinas (6.000 millones de dólares) y de BAT Industries por Jimmy Goldsmith por 13.500 millones de libras esterlinas (22.000 millones de dólares) en 1989 en Gran Bretaña, habiendo sido completamente financiada esta última operación mediante préstamos. Es necesario señalar también la compra de empresas estadounidenses por empresas europeas, de Carnation por Nestlé en 1985, de Chesebrough-Pond por Unilever en 1986, de Celanese por Hoechst en 1987, de Pillsbury por Grand Metropolitan en 1988, etc. En Canadá, mencionemos la compra por Dome Petroleum a principio de los años ochenta de Trans-Canada Pipelines, de Kaiser Resources y de Hudson Bay Oil, la compra en 1989 de Texaco Canada por Imperial

Oil y de Wardair por Pacific Western, la adquisición de Consolidated Bathurst por Stone Container, la fusión entre Molson y O'Keefe, la adquisición en 1994 de Maclean-Hunter por Rogers Communications, etc.

Los riesgos inherentes al recurso al endeudamiento se han manifestado en espectaculares hundimientos. Mencionemos a título de ejemplo, para Canadá, la de Dome Petroleum, en los años ochenta, después el imperio de los hermanos Reichman, cuyas más importantes actividades se encuentran en el ámbito inmobiliario; para Quebec, la sociedad Lavalin y las empresas Malenfant. Estados Unidos por su parte ha conocido quiebras de magnitud como las de Federated Department Stores del canadiense Robert Campeau. Pero la más estrepitosa de entre ellas es sin ninguna duda la de la sociedad financiera Drexel-Burnham-Lambert, la misma que está en el origen del *boom* de los bonos-basura¹⁵. De 1.500 millones de dólares en 1980, el volumen de emisión de bonos-basura de Drexel experimentó un fulgurante aumento para alcanzar un total de 275.000 millones en diez años, contribuyendo especialmente al financiamiento de mega-adquisiciones como la de Beatrice en 1986 y la de RJR Nabisco en 1989, ambas recompradas por Kohlberg-Kravis-Roberts. Drexel, convertida en una de las sociedades más prósperas de Wall Street, es también el instrumento por medio del cual sus célebres dirigentes y asociados desde entonces, Michael Milken, Dennis Levine, Ivan Boesky y Frederick Joseph se han dedicado a una multitud de "delitos de iniciados", fraudes de diversos tipos por los que después han sido condenados a penas de prisión y multas de varios cientos de millones de dólares; solamente contra Milken se han dirigido un centenar de cargos de acusaciones. Drexel, finalmente atrapado por el riesgo en que se basaba su actividad, fue forzado a declarar la quiebra en 1989 debido a su incapacidad para hacer frente a sus compromisos.

El endeudamiento, medio arriesgado por el que una empresa puede ser comprada mediante el efecto de palanca, paradójicamente es también uno de los medios al que recurren las empresas que son objeto de una voluntad de adquisición hostil por parte de un depredador, para defenderse contra tal ataque. Al aumentar su deuda de este modo, aspiran a desanimar al eventual depredador. Ni que decir tiene que la contrapartida de esta defensa es la exposición al riesgo más elevado que trae consigo un endeudamiento acrecentado. En tal caso, la tendencia al endeudamiento se impone desde el exterior de la empresa, independientemente de su voluntad.

Los riesgos crecientes de quiebras bancarias

Si bien la extensión del crédito genera un riesgo creciente sobre la empresa que se endeuda, también representa un riesgo completamente real para los organismos prestamistas. Acabamos de verlo en el caso de sociedades financieras como Drexel. Examinemos ahora la situación particular de los bancos. Como sabemos, los bancos son organismos que reciben depósitos de los individuos, de las empresas y de los gobiernos y que efectúan préstamos a estos mismos agentes económicos. En previsión de eventuales retiradas por parte de los depositantes, deben conservar reservas líquidas en la forma de dinero efectivo o de obligaciones a corto plazo transformables en dinero con vencimiento breve. Empujados por su búsqueda de la ganancia a elevar al máximo el volumen de los créditos que conceden, los bancos han

15. A mediados de los años ochenta, la parte de este mercado en posesión de Drexel era próxima al 50%. Las sociedades Merrill Lynch, Shearson Lehman, Morgan Stanley, Salomon Brothers, First Boston y Goldman Sachs se repartían la mayor parte del resto.

sido conducidos a aumentar la parte de sus activos que consisten en préstamos y a disminuir la parte detentada en forma líquida, disminuyendo así, como las empresas industriales y comerciales, su tasa de liquidez (o relación de los activos líquidos respecto al conjunto de los activos) y aumentando con ello su riesgo de insolvencia.

Esta exposición al riesgo y la fragilidad financiera de los bancos han sido considerablemente amplificados durante los años ochenta por las medidas de desreglamentación y de liberalización de los establecimientos financieros introducidas en el conjunto de los países capitalistas industrializados gracias a las orientaciones neoliberales, de las que sus responsables mejores conocidos son Margaret Thatcher, primera ministra de Gran Bretaña de 1979 a 1990, y Ronald Reagan, presidente de Estados Unidos de 1980 a 1988. Por una parte, los bancos se encuentran en competencia con una diversidad de organismos financieros no bancarios habilitados desde entonces para efectuar operaciones tradicionalmente reservadas a los bancos. Se ha producido un fenómeno de “desintermediación” por el que los prestatarios han *cortocircuitado* a los bancos para solicitar directamente los fondos a los proveedores de ellos a corto y largo plazo emitiendo títulos en los mercados financieros. Empresas y gobiernos se han alimentado así de fondos por medio de una “titulización” de sus préstamos. Los bancos se han encontrado también en competencia con otros organismos financieros en el acceso a sus recursos, que son los ahorros de los depositantes. Estos últimos se han apartado en parte de las tradicionales colocaciones poco remuneradas de los bancos, orientando más sus ahorros hacia los fondos mutuos, los fondos de pensiones y los valores mobiliarios.

Frente al desfase de sus prestatarios tradicionales, los bancos se han orientado más hacia los préstamos con riesgo elevado como los préstamos a los países subdesarrollados y a la especulación inmobiliaria, y hacia la participación en montajes financieros en el marco de adquisiciones de empresas por empresas pedradoras, financiadas en parte por la emisión de obligaciones con alto rendimiento pero con un riesgo muy elevado (bonos basura). Su fragilidad financiera se encuentra ampliamente acrecentada y su rentabilidad ha caído debido a un incremento de sus provisiones por créditos dudosos. También se ha visto cómo se multiplica a gran escala el volumen de las operaciones “fuera de balance” de los bancos, vinculado al desarrollo de la “innovación” financiera, es decir, a toda una gama de “nuevos instrumentos financieros” como las líneas de crédito, las “autorizaciones de emisión de títulos” (*note issuance facilities*), las operaciones de cambio a plazo, los *swaps* de divisas y de tasa de interés, los contratos a plazo, las opciones de compra y venta, etc. De 1,6 billones de dólares en 1987, este mercado explota para alcanzar los 8 billones en 1991, o sea, un 140% del PIB de Estados Unidos, incrementando no solamente el riesgo de desaparición de los bancos individuales, sino también el riesgo de colapso del sistema financiero como tal [FMI; 1993, 23; Élie; 1993, 5-7]. A lo largo de los años ochenta, una multitud de bancos se habían encontrado ya en serias dificultades en muchos países. En Estados Unidos, cientos de bancos quebraron entre 1980 y 1990 (respecto a los 13.000 con que contaba entonces el país), entre los cuales algunos de significativa importancia, y solamente el año 1989 más de 200. En 1984, la supervivencia del séptimo banco más grande del país, el Continental Illinois, sólo fue asegurada gracias al rescate por el Estado en virtud del principio *too large to fail* (demasiado grande para quebrar), cuya aplicación ha tenido como consecuencia “nacionalizar” las pérdidas y así hacer que las asuma el conjunto de la población, mientras que las ganancias, cuando las hay, siguen siendo, obviamente, privadas. Por su parte, el Bank of America, primer banco del mundo en los años setenta, veía disminuir su tamaño a la mitad en unos pocos años y fue forzado a renunciar a sus actividades internacionales y a limitar

lo esencial de sus actividades al oeste de Estados Unidos. Caído al 45º puesto mundial en 1990, en 1992 intentaba darse un nuevo aliento fusionándose con el Security Pacific. Otros bancos de primera importancia, como el Chase Manhattan, entonces el segundo banco del país, han sufrido pérdidas significativas o han tratado de darse un nuevo impulso procediendo a fusionarse, como en el caso del Manufacturers Hanover y el Chemical. Pero el acontecimiento más espectacular es incontestablemente la gigantesca quiebra de las “Cajas de ahorro y crédito” (*Savings and Loans Institutions*).

Auténtica institución de la sociedad estadounidense, las Cajas de ahorro y crédito eran establecimientos que tenían como misión tradicional recibir el pequeño ahorro y canalizarlo esencialmente hacia préstamos hipotecarios destinados al sector de la vivienda, en resumen, conceder préstamos a largo plazo financiados por depósitos a corto plazo. En número de 3.000 a principios de los años ochenta, disponían de 1,3 billones de dólares de activos, o sea el 30% del total de los activos detentados por los establecimientos que aceptan los depósitos¹⁶. Al estar protegidas durante decenios por una reglamentación que controla los márgenes entre las tasas de interés de los préstamos y de los depósitos, escapaban al riesgo inherente a la práctica del préstamo a largo plazo financiado por los depósitos a corto plazo. Sacudidas primero por el formidable aumento de las tasas de interés a principios de los años ochenta, a continuación fueron precipitadas en el universo de la desreglamentación bancaria decretada por la administración de Ronald Reagan: en primer lugar la ley de 1980, de “desreglamentación de las instituciones de depósito y de control monetario¹⁷”, que abría la vía a la liberalización de las tasas de interés y a la creación de nuevos productos financieros; luego la ley “Garn-Saint-Germain” de 1982 que, entre otras medidas, aumentaba de 40.000 a 100.000 dólares el monto de los depósitos asegurados por el Estado en caso de quiebra, es decir, por los contribuyentes, y autorizaba a las Cajas de ahorro y crédito a colocar sus depósitos en otros ámbitos distintos del inmobiliario residencial.

Anteriormente sometidas a reglas de gestión basadas en la mayor prudencia de cara a proteger el ahorro de los pequeños ahorradores, ellas veían que, en nombre del liberalismo, se les dictaban nuevas normas de gestión que les arrastraban a los arriesgados terrenos de los préstamos a las empresas, la especulación inmobiliaria y los bonos basura. Por constituir una gran reserva de fondos, eran objeto de codicia de primer orden para los especuladores que podían adoptar más riesgos con el dinero de otros en la medida en que el monto de depósitos asegurados por el Estado en caso de quiebra había sido más que duplicado y en tanto que la ley permitía la apertura de un número ilimitado de tales cuentas. Con la connivencia de los poderes públicos y la complicidad directa de personajes políticos, las Cajas se han convertido en el instrumento de una huida hacia adelante en el campo de los préstamos arriesgados y la especulación, un lugar privilegiado de prácticas fraudulentas, el teatro de un verdadero “baile de depredadores” [Bruck, 1988]. A lo largo de todos los años ochenta, las quiebras se han sucedido para alcanzar al final del decenio el estadio de la catástrofe. En total, 180.000 millones de pérdidas (3% del PIB) [FMI; 1993, 2], cuya carga a fin de cuentas debía ser asumida por los contribuyentes en virtud del principio de la socialización de las pérdidas, contrapartida de la apropiación privada de las ganancias.

En el mismo momento, dificultades muy serias han sacudido al sector bancario de otros

16. Banco de Pagos Internacionales, *Rapport annuel*, 1989.

17. Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act (Desreglamentación de las instituciones de depósito y Ley de control monetario), marzo de 1980.

países, más particularmente en los países escandinavos (Noruega, Finlandia y Suecia) y Japón. En los países escandinavos, los bancos han necesitado un rescate gubernamental que ha conducido en 1992 a una nacionalización efectiva de los principales bancos. Solamente en este año, las pérdidas bancarias en estos países representaron cerca del 6% de su PIB. Irónicamente, esta situación de gran fragilidad, que se desarrolla como resultado de la desreglamentación de los años ochenta, ha forzado a los principales países industrializados a concertarse en el seno de las organizaciones internacionales para establecer nuevas normas reglamentarias que tiendan a asegurar la solvencia y la liquidez de los bancos. La primera, concluida en 1988 y aplicada en 1992 bajo la égida del Banco de Pagos Internacionales y del Comité de Basilea sobre el control monetario¹⁸, exige a los bancos que dispongan de un monto mínimo de fondos propios igual al 8% de sus activos ponderados por los riesgos respectivos de cada uno de ellos, escalonándose las ponderaciones desde el 0% para los créditos concedidos a los gobiernos de los países de la OCDE, hasta el 100% para los préstamos a los gobiernos de los otros países y a los prestatarios del sector privado [FMI; 1992, 12]. Por otra parte, el acuerdo de Basilea establece normas para consideración de las operaciones “fuera de balance” de los bancos y su conversión en operaciones equivalentes que aparezcan en el balance. En el momento de su firma en 1988, la relación de fondos propios con los activos de los grandes bancos comerciales era inferior a esta norma del 8% para todos los países industrializados, excepto para Gran Bretaña en la que alcanzaba el 8,9%. En Suiza y en Italia era del 6%, en Estados Unidos y Canadá del 5,5%, en Alemania del 4,5%, en el Benelux del 3 al 4%, y en Japón y en Francia de apenas algo más del 2%. En el caso de Japón, se comprende fácilmente que los bancos, con tal grado de exposición al riesgo, hayan padecido serias dificultades en el momento del hundimiento de la Bolsa de Tokio y del mercado inmobiliario en 1990-1992. Las provisiones netas de los bancos japoneses por créditos dudosos solamente eran, a lo largo de todos los años ochenta, del orden del 2%, de 5 a 10 veces menos que en los principales países industrializados [OCDE, 1991]. En 1992, los préstamos “de dudoso cobro” de los 21 mayores bancos se elevarían al 2,7% del PIB [FMI; 1993, 2].

Los créditos internos en la esfera financiera

Los diversos componentes del crédito concedido por los bancos y otros establecimientos financieros son, como acabamos de ver, el crédito a la actividad económica real, industrial y comercial, al que se añaden los créditos a los particulares, crédito al consumo y crédito hipotecario, así como los créditos a los gobiernos para el financiamiento de sus inversiones y de sus actividades corrientes, del déficit de su presupuesto y de sus intercambios exteriores, y de su deuda acumulada. De hecho, la economía capitalista se basa en una montaña de endeudamiento en todos los planos, empresas, hogares y gobiernos, endeudamiento que, con el correr del tiempo, ha adquirido proporciones crecientes. A título de ejemplo, en Estados Unidos a finales de los años ochenta, la deuda bruta en porcentaje del PIB era respectivamente del 60%, el 50% y el 66% para el sector público, el de las empresas y el de los hogares. En la misma fecha, estas cifras eran el 95%, el 105% y el 50% en Japón, y el 45%, el 75% y el 60% en la República Federal de Alemania. En 15 años, de 1975 a 1990, la deuda bruta

18. Constituido por representantes de los doce países siguientes: Alemania, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia y Suiza.

total en porcentaje del PIB se había incrementado respectivamente el 40%, el 67% y el 45% para los tres países.

Todo este financiamiento de los sectores no financieros de la economía es obra de esta fracción del capital social global que es el capital *financiero*. La dimensión funcional de proveedor de los fondos necesarios para la actividad económica real es una dimensión esencial del capital financiero, su dimensión más evidente que, a primera vista, puede aparecer como su única razón de ser. Pero de ninguna manera el capital financiero se deja reducir a un papel de simple auxiliar de la actividad real, de complemento del capital industrial y del capital comercial que tendría como única misión la de abastecerles. La reducción del capital financiero a esta única dimensión funcional es la interpretación incorrecta que de él dio Rudolf Hilferding en su célebre obra de 1910 titulada *El capital financiero* y que generalmente, durante muchos decenios, fue reconocido sin ningún motivo como la concepción marxista del capital financiero [De Brunhoff (1971) 1975, 133-134]; Chesnais, 1981, 153-154; Gill, 1983, capítulo 3]. Ciertamente, el capital financiero lleva a cabo la función de financiamiento de los capitales industrial y comercial y, como hemos visto en el capítulo 9¹⁹, por ello participa en el reparto general de la plusvalía. Pero tiene también su propio movimiento, un movimiento que no sólo es independiente del capital industrial y del capital comercial, sino que puede entrar en contradicción con ellos. La forma específica del capital financiero es la forma D-D', forma del capital usurario o capital "que devenga interés". Con este capital, escribe Marx, "la relación de capital alcanza la forma más enajenada y fetichista. Tenemos aquí D-D', dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos" [K, VII, 499]. El capital financiero, como un parásito, se alimenta de las punciones que ejerce sobre la ganancia industrial y la ganancia comercial; esto nos lleva a localizar la fuente del interés y de la ganancia financiera, más allá de las apariencias, en la plusvalía global. Se nutre así de punciones que ejerce sobre otras categorías de ingreso tales como las ganancias, los salarios, los ingresos no salariales y los ingresos del Estado, obteniendo estos últimos su propia fuente de las otras formas de ingresos por medio de impuestos. Pero el capital financiero busca también fructificar invirtiéndose en una multitud de actividades de orden puramente financiero o especulativo, liberadas de todo vínculo inmediato con la actividad real de producción y de circulación de las mercancías, de manera que una fracción determinante de las actividades financieras se desarrolla de forma aislada, permaneciendo en el interior del propio sector financiero. El capital redobla sus esfuerzos para hacer dinero a expensas de los otros poseedores de dinero, mediante manipulaciones financieras y la especulación bursátil, particularmente en los períodos de estancamiento económico, de ausencia de perspectivas de inversión rentable en la actividad real.

Los bancos y los otros establecimientos financieros, organismos prestadores, son también prestatarios en una gigantesca red de préstamos cruzados, en el interior del mundo financiero, en el que los capitales están al acecho de ocasiones de las que sacar provecho. La multiplicación de créditos internacionales de los bancos privados ilustra especialmente bien este desarrollo autónomo del sector financiero sin ligazón con el del sector real, al haber aumentado su monto en un 400% durante el decenio 1980-1990 mientras que el comercio internacional solamente ha aumentado el 50% en volumen y el 75% en valor; en el mismo período, el 60% de estos créditos eran créditos interbancarios o intrabancarios, alimentándose de alguna manera de su propio movimiento. Las Bolsas de Comercio en donde

19. En la sección titulada "Interés y ganancia financiera".

se transan metales, cereales y otros productos alimentarios, materias primas industriales, divisas extranjeras, etc., en mercados “al contado” y “a plazo” relacionados entre sí y que hacen que intervengan las llamadas operaciones de “cobertura” de los riesgos relacionados con la evolución de los precios, de las tasas de cambio, etc., son otro ejemplo que hace resaltar la desviación entre transacciones financieras y transacciones reales. Para cada transacción real, que implica una entrega efectiva de mercancías y un pago en sentido inverso, tiene lugar una multitud de transacciones que se asientan en contratos de pedidos y de entregas que se anulan recíprocamente y que acaban por no dar lugar jamás a un intercambio real. El mercado de opciones de compra de títulos bursátiles es otra ilustración de ello. El desarrollo del capital financiero puede ser adecuadamente caracterizado como el triunfo del “empresariado de papel”. Como lo describe Marx:

Con el desarrollo del capital que devenga interés y del sistema de crédito, cualquier capital parece duplicarse, y por momentos triplicarse en virtud de la diferente manera en que ese mismo capital, o incluso la misma exigencia de deuda aparece en diferentes manos bajo formas diferentes [K, VII, 605].

La adquisición de empresas por el efecto de palanca, que se ha analizado anteriormente, es otra ilustración del mismo fenómeno. La separación entre lo real y lo financiero se relaciona aquí con el hecho de que la apropiación real de una empresa se base en la acumulación previa de capital por un capitalista individual o un grupo de capitalistas. Ni que decir tiene que, en el caso de adquisiciones por el efecto de palanca, la apropiación se basa también en una acumulación previa del capital necesario cuya mayor parte es sin embargo la acumulación de otros: el acceso a la propiedad depende menos de la posesión del capital que de la capacidad de endeudarse. El riesgo inherente a este tipo de situación de pesado endeudamiento en el que el capital propio sólo constituye una débil proporción de la capitalización total de una empresa ya ha sido puesto en evidencia: un pesado endeudamiento permite obtener un rendimiento elevado del capital propio cuando las ganancias son elevadas, pero puede llevar al desastre rápidamente en período de caída de las ganancias. Esto es así porque la actitud de los predadores que recurren a este medio de adquisición es “hacer una limpieza” en las empresas adquiridas, eliminar las actividades que están alicaídas para conservar solamente las más rentables. La inversión financiera que esta caracterizada por este tipo de gestión deja aparecer así una lógica que le es particular. Una inversión es solamente un signo de actividad económica en crecimiento cuando se trata de una inversión *real*, que da lugar a la creación de nuevas capacidades productivas. Ahora bien, la inversión puramente *financiera* no da lugar a ninguna actividad real nueva. Ella reestructura las capacidades existentes, las hace sufrir una cura de adelgazamiento, las “racionaliza”, las “sanea” por un conjunto de operaciones de despidos de personal, de cierre total o parcial, incluso de reorientación completa de la vocación de la empresa, en la que la lógica financiera domina siempre a la lógica industrial.

Otro ejemplo más es el de la multiplicación de la liquidez internacional por la red de bancos multinacionales privados, a los que alimentan los propios bancos centrales para incrementar sus reservas oficiales cuyo volumen puede así aumentar por el endeudamiento puro y simple ante el sistema privado. Como hemos visto en el capítulo 2²⁰, el nivel de las reservas en tal sistema llega a reflejar cualquier otra cosa que la posición competitiva de un

20. En la sección titulada: “Un sistema sin moneda universal”.

país en sus intercambios internacionales. Los déficit ya no están limitados por la capacidad de financiarlos; por el contrario, es el volumen de los créditos el que tiende a adaptarse al montante de los déficit.

El carácter ficticio del capital financiero

En este sistema donde se profundiza la separación entre la propiedad del capital y su función en la producción [K, VII, 563] se crean masas de activos financieros sin contrapartida real, de manera que la riqueza se convierte en más ficticia que real. La separación entre lo real y lo financiero, entre un capital real y un capital ficticio considerado como su representante, pero ampliamente convertido en autónomo frente a él, en el límite puede ser tal que la apariencia de las cosas, traducida en los datos del capital financiero, sea totalmente contradictoria con la realidad. El siguiente análisis extraído de la experiencia de la Primera Guerra mundial da una impactante ilustración de ello que mantiene toda su actualidad:

La fabricación de los medios de producción se transformó en fabricación de los medios de destrucción [...] Éste era el propio proceso de la destrucción. Pero, en virtud de las monstruosas contradicciones de la sociedad capitalista, *esta ruina adoptó la forma del enriquecimiento*. El Estado lanzaba empréstito tras empréstito, emisión tras emisión y los presupuestos que se calculaban en millones pasaron a calcularse en miles de millones. Se deterioraban las máquinas y las construcciones, y no se las reemplazaba. La tierra era mal cultivada. Se paralizaban construcciones esenciales en las ciudades y en los ferrocarriles. Simultáneamente, el número de los valores de Estado, de los bonos de crédito y del Tesoro y de los fondos aumentaban sin cesar. *El capital ficticio creció en la misma medida en que el capital productivo era destruido*. El sistema de crédito, medio de circulación de las mercancías, se transformó en un medio de movilizar los bienes nacionales, incluso los que deberán ser creados por las futuras creaciones [Librairie du travail (1934) 1973, II, 10; cursivas mías, LG].

Lo que aquí aparece de manera particularmente tajante en el contexto de la guerra, a saber, el divorcio entre la realidad económica y su traducción en términos financieros, entre el capital real y el capital ficticio, es una característica permanente del capitalismo, que alcanza su paroxismo en las crisis y en las guerras. Esta separación entre capital real y capital ficticio se manifiesta en la existencia de un mercado específico, el de las finanzas, distinto del mercado en el que se transan las mercancías reales. Acciones y obligaciones emitidas por las empresas, créditos bancarios, obligaciones gubernamentales para el financiamiento de la deuda pública, etc., circulan en el mercado financiero como mercancías en buena y debida forma, mercancías *sui generis*, como las designa Marx. El precio de estos títulos fluctúa en el mercado financiero y se fija según las leyes que les son propias, “confirma la apariencia de que constituirían un capital real junto al capital o al derecho a ese capital, derecho del que posiblemente sean títulos” [K, VII, 601-602]. Las transacciones financieras, que se basan en los títulos, acaban por hacer invisible el proceso que está en el origen de los dividendos y los intereses. “De este modo se pierde, hasta sus últimos rastros, toda conexión con el proceso real de valorización del capital, consolidándose la idea del capital como un autómatas que se valoriza por sí solo” [ibídem, 601]. Solamente el hecho de que un trozo de papel permita a su poseedor percibir una cantidad de dinero determinada a fecha fija hace que este trozo de

papel aparezca como un capital y la cantidad de dinero a la que da derecho como el interés que produce este capital. La propia forma del capital que devenga interés, escribe Marx, “trae aparejada la circunstancia de que cualquier rédito dinerario determinado y regular aparezca como interés de un capital, provenga o no de un capital” [K, VII, 598]. El precio de este capital ficticio se obtiene por la simple *capitalización* del conjunto de sus ingresos futuros descontados a una tasa de interés dada. El procedimiento es el que ya ha sido explicado en el caso del cálculo del precio de la tierra en función de la renta de situación que produce con intervalos fijos²¹. Si $R=100.000$ dólares es un ingreso anual abonado a fecha fija y la tasa de interés vigente es $i=10\%$, estos ingresos son el equivalente de los intereses anuales que proporcionaría un capital de un millón de dólares colocados al 10%: $P=R/i$, en donde P es el valor capitalizado de los ingresos futuros.

El carácter ficticio de tal “capital” aparece de manera tanto más evidente cuando se constata que sería completamente lógico, desde esta perspectiva, considerar el salario percibido a intervalos fijos por un asalariado como el interés de un capital que constituiría su fuerza de trabajo. Lo absurdo del modo de representación capitalista, escribe Marx, “llega aquí a su pináculo cuando, en lugar de explicar la valorización del capital a partir de la explotación de la fuerza de trabajo, explica, a la inversa, la productividad de la fuerza de trabajo a partir de la circunstancia de que la propia fuerza de trabajo es esa cosa mística, el capital que devenga interés” [K, VII, 600]. En los teóricos neoclásicos encontramos de nuevo esta misma idea del valor capitalizado de los ingresos futuros en su concepto de “capital humano²²” [Becker, 1964], una idea que ya había sido expresada en el siglo XVII por William Petty y retomada por los estadísticos alemanes contemporáneos de Marx [K, VII, 600]. Sin embargo, dos hechos vienen a convulsionar esta visión de las cosas: “en primer lugar, que el obrero debe trabajar para obtener este interés, y en segundo término que no puede convertir en dinero el valor de capital de su fuerza de trabajo por medio de una transferencia” [ibídem].

Como ejemplo privilegiado de capital ficticio, Marx da el caso de la deuda pública contratada por el Estado para financiar sus gastos corrientes. Contrariamente a la deuda de la empresa privada, que está relacionada con los gastos de inversión y que representa un capital cuya fructificación debe proporcionar los medios para reembolsar la deuda a su vencimiento y para pagar mientras tanto los intereses periódicos, la deuda pública necesaria para el financiamiento de las operaciones corrientes del Estado no tiene nada de gasto de capital, aunque los intereses pagados a intervalos fijos a los acreedores del Estado aparezcan como el ingreso de un capital. El “capital” en cuestión aquí es puramente ficticio. Las sumas prestadas al Estado no han sido invertidas “como capital” sino gastadas “como ingreso”. Han sido “tragadas”, gastadas por el Estado; ya no existen. La fuente de los intereses pagados a los acreedores del Estado no es el ingreso de un capital que habría fructificado, puesto que no se ha constituido tal capital, sino los ingresos del impuesto percibido por el Estado.

El capital como cuyo vástago (interés) se considera al pago estatal, es ilusorio, capital ficticio. No sólo porque la suma que se prestó al estado ya no exista en absoluto. Pues esa suma nunca estuvo destinada, en general, a ser gastada, invertida como capital, y

21. Véase la sección del capítulo 9 titulada “Precio de utilización de la tierra y precio de la tierra”.

22. En la teoría del capital humano de Gary Becker, la educación y la formación profesional son, desde el punto de vista del individuo, una inversión, cuyo valor es igual al coste de la educación (gastos de escolaridad, etc.) al que se añade el valor de las ganancias no percibidas durante el período de formación. La inversión es ventajosa para el individuo si el valor actualizado neto de los costes y los ingresos es positivo.

sólo en virtud de su inversión como capital se la hubiese podido transformar en un valor que se conserva a sí mismo [K, VII, 599].

Esta distinción fundamental entre lo que es una suma gastada “en tanto que capital” y una suma gastada “en tanto que ingreso”, puesta en evidencia en el capítulo 6, está en el centro del análisis de las diferentes categorías de gastos públicos (administración pública, inversiones productivas, trabajos públicos, servicios sociales, etc.) y de sus respectivos papeles en la acumulación del capital, como veremos en el capítulo siguiente.

Los otros títulos, como las acciones y las obligaciones de la empresa privada, no representan, como en el caso de la deuda pública, un capital puramente ilusorio. Representan un capital realmente invertido en la empresa de cara a su fructificación. Sin embargo, como acabamos de ver, tienen una existencia relativamente autónoma frente a este capital real. Su valor de mercado puede fluctuar sin que se modifique el valor del capital real. Este valor es en parte especulativo “ya que está determinado no sólo por las entradas reales, sino también por las entradas esperadas, calculadas por anticipado” [ibídem, 602]. Oscila con el monto de las sumas que se espera y en función de la evolución de la tasa de interés con la que estas sumas son descontadas.

Su valor es siempre sólo el rendimiento capitalizado, es decir el rendimiento calculado sobre un capital ilusorio conforme al tipo de interés imperante. En tiempos de estrechez en el mercado dinerario (de escasez de la moneda), estos títulos y obligaciones bajarán doblemente de precio: en primer lugar, porque aumenta el tipo de interés, y en segundo término porque se los lanza masivamente al mercado para realizarlos en dinero. Esta caída de precio tiene lugar independientemente de si el producido que aseguran estos papeles a su poseedor es constante, como en el caso de los títulos del estado, o de si la valorización del capital real que representan, como ocurre en las empresas industriales, también resulta afectada posiblemente por las perturbaciones del proceso de reproducción. En este último caso sólo se suma a la desvalorización mencionada otra desvalorización. Una vez pasada la tempestad, estos títulos vuelven a ascender a su nivel anterior, en tanto no representen empresas fracasadas o fraudulentas. Su depreciación durante la crisis obra como un poderoso medio para centralizar el patrimonio dinerario [ibídem, 602-603; el paréntesis es mío, LG].

La llamada al orden de la economía real

El análisis del crédito y de la gran diversidad de formas con las que interviene permite medir el poder de este instrumento como factor de la acumulación del capital. Gracias al crédito, la producción capitalista parece capaz de superar sus límites. Transgrediendo él mismo su función natural de financiamiento de las actividades industriales y comerciales, el crédito se despliega en una actividad autónoma interna de la esfera financiera en la que el dinero parece hacer dinero sin relación con el proceso real de producción de valores. La esfera financiera, ampliamente artificial, es por ello el lugar propicio para la especulación, para la manipulación y el fraude, el lugar en el que los “iniciados” se esfuerzan en influir en las fluctuaciones de los valores y los títulos y obtener una ganancia de ello. Las transacciones bursátiles que se hacen sobre las acciones de una empresa pueden producir un rendimiento financiero superior al que esta misma empresa obtiene en la esfera real por la fabricación y la

venta de sus mercancías. Es normal que la esfera financiera, autónoma respecto a la economía real en la medida en que los títulos financieros se intercambian en un mercado específico que tiene sus propias leyes, pueda dar lugar, por ejemplo, a una elevación de las cotizaciones bursátiles en un momento particular en el que sin embargo la economía se encuentra estancada. Pero esta autonomía, por real que sea, sólo puede ser relativa. Si bien la liberación respecto a la ley del valor es posible durante cierto tiempo, ella no puede prolongarse de manera permanente. Tarde o temprano, la evolución financiera que parece alimentarse de sí misma debe sufrir el choque de los datos reales de la economía. La afirmación de la ley del valor a través de la crisis puede ser aplazada; no puede ser evitada.

En el contexto de la economía moderna, en la que las operaciones financieras están cada vez más integradas a escala mundial con la interconexión de las plazas financieras, la liberalización de los organismos financieros y la interpenetración de sus actividades, en las que por otra parte están cada vez más informatizadas y programadas, el choque, cuando se produce, no es sino más violento. Los medios técnicos, que tienen como objetivo facilitar las operaciones financieras, contribuyen por el contrario a precipitar la desbandada y a aumentar sus efectos cuando sobreviene; una desbandada que, subyémoslo, no puede ser explicada por simples factores psicológicos, el pánico o la histeria colectiva, como sostienen algunas interpretaciones impresionistas. Cualquiera que sea la importancia del efecto de pánico que acaba por amplificar, incluso precipitar, el movimiento de hundimiento, sus causas últimas siguen siendo las condiciones reales de la economía, en última instancia las dificultades de valorización del capital, que brutalmente llaman al orden a la esfera financiera, como lo ilustran en particular las crisis bursátiles de 1987 y 1989.

El 19 de octubre de 1987, la Bolsa de Nueva York experimentó el peor hundimiento de la historia con una caída de 508 puntos (23%) del índice Dow Jones en una sola jornada, un hundimiento dos veces más importante que el del “jueves negro” de la célebre quiebra de 1929. Más de 500.000 millones de dólares de activos financieros se volatilizaron en el espacio de unas seis horas, un billón de dólares en total a partir del nivel bursátil más alto alcanzado dos meses antes. Esta crisis bursátil fue la expresión del límite alcanzado por un crecimiento de los índices financieros sin relación con la salud real de la economía. Después de haber oscilado entre 800 y 1.000 puntos de 1965 a 1981, el Dow Jones se triplica en seis años para alcanzar los 2.722 puntos en agosto de 1987, un crecimiento que dejaba muy atrás el crecimiento real de la economía. Durante el mismo período, el índice mundial de los mercados financieros aumentó el 130% mientras que el PIB de los países capitalistas industrializados sólo aumentó el 13%, o sea, diez veces menos. Detrás de las optimistas apreciaciones sobre la situación de la economía estadounidense, que se apoyaban en los “sesenta meses de crecimiento ininterrumpido” desde 1982, se levantaban profundas taras, entre las cuales se encontraban las caídas de la competitividad frente a los competidores europeos y japoneses, un déficit crónico de la balanza comercial y un deterioro de la balanza de pagos corriente, un déficit presupuestario crónico y un endeudamiento exterior creciente (400 mil millones de dólares a finales de 1987, o sea, la deuda externa más elevada del mundo, cuatro veces la de Brasil). La caída de la Bolsa de Nueva York repercutió en todas las bolsas del mundo, indicio de la interdependencia, pero también de la generalizada precariedad de la economía mundial.

Dos años después del hundimiento de octubre de 1987 sobrevino la mini-recaída de octubre de 1989 que, partiendo de Wall Street, se extendió igualmente a todas las bolsas del mundo, con la excepción de la de Tokio. Pero, la aparente solidez de esta última no era más

que una cortina de humo. Después de haberse mantenido *grosso modo* en el mismo nivel desde 1970 hasta 1982 con la excepción de un ligero aumento en 1972-1973, el índice Nikkei de los 225 principales valores mobiliarios se había más que cuadruplicado entre 1982 y 1989, pasando su valor de 60 a 280 puntos (1^{er} trimestre de 1985=100). La Bolsa de Tokio se había convertido en la primera bolsa del mundo, adelantando a las de Nueva York y Londres. Simultáneamente, Japón había accedido al rango de primera potencia financiera del mundo (16 de los 25 mayores bancos eran bancos japoneses) y de primer acreedor internacional, mientras que Estados Unidos se había convertido en 1985 en deudor por primera vez desde 1914 y en 1988 su deuda externa era la más elevada del mundo. Sin embargo, detrás de estos indicadores de buenos resultados se disimulaban hechos inquietantes. La Bolsa de Tokio, convertida en la primera bolsa del mundo, no por ello estaba menos sobrevalorada en exceso. A título de ejemplo, la relación cotización/beneficio de las acciones en ella era en promedio del orden de 60, cinco veces más elevada que en Wall Street. El país era víctima también de una extraordinaria especulación inmobiliaria, de manera que los alquileres residenciales e industriales en las grandes ciudades, particularmente en Tokio, estaban en vías de alcanzar un nivel tal que ninguna actividad rentable pudiera pagarlos. Habiendo alcanzado su límite la desviación entre lo real y lo financiero, el hundimiento se produjo a finales de 1989, provocando una caída del índice Nikkei del 38% en 1990, seguida de caídas del 6% en 1991 y del 40% en 1992, y una caída de los precios del 30% en el sector inmobiliario [FMI; 1993, 10-11]. Fuertemente sacudidos por el hundimiento del valor de sus activos bursátiles e inmobiliarios, los bancos japoneses que aparecían como todopoderosos y cuya expansión, como hemos visto en una sección precedente, se basaba en gran medida en los elevados riesgos de sus operaciones, se vieron devueltos por la fuerza a la realidad.

CAPÍTULO XIII

Estado y gastos públicos

1. UN REPASO HISTÓRICO

Durante alrededor de un siglo, de finales del XIX a finales del XX, la intervención del Estado en la economía ha experimentado un desarrollo sostenido. Provocado por las reivindicaciones del movimiento obrero y por la toma de conciencia de los límites de los mecanismos del mercado y de su incapacidad para asegurar ellos solos un crecimiento sostenido y sin crisis, ha tomado una gran diversidad de formas, entre ellas:

- la puesta en marcha y el desarrollo del *Estado-providencia* en respuesta a las reivindicaciones de democratización del acceso a la salud, a la educación, a la vivienda, al transporte, a la cultura y al ocio, y de protección social a los desempleados, a las personas incapaces de trabajar y a los jubilados;
- la utilización de los instrumentos de política fiscal y monetaria en la persecución de objetivos de redistribución del ingreso, de control de la inflación, de apoyo a la demanda global y al empleo por el financiamiento público de trabajos de infraestructura (red viaria, aeropuertos, acueductos, alcantarillado, saneamiento del medio ambiente, etc.) y de gastos militares;
- el apoyo directo a la empresa privada por las subvenciones y las exenciones fiscales;
- la nacionalización de empresas existentes o la creación de empresas estatales nuevas en los sectores considerados como vitales para la economía nacional;
- la reglamentación y el control de la actividad económica privada, particularmente de las grandes empresas monopolistas.

Los principios del intervencionismo

Ni que decir tiene que la existencia de un sector público en una economía cuyo fundamento es la actividad privada no es una característica exclusiva de la fase avanzada del capitalismo. Podría decirse que el Estado siempre ha ejercido diversas funciones como la vigilancia policial, el mantenimiento de un ejército y su intervención en las guerras, el auxilio a los más desprovistos, la ejecución de trabajos públicos y la distribución de servicios para la población, y ha financiado estas actividades mediante el ahorro forzoso, la recaudación de impuestos o el endeudamiento público. Sin embargo, la evolución de la importancia relativa de su intervención durante el siglo XX y el papel que ha sido inducido a desempeñar para influir en el comportamiento de la economía constituyen un cambio capital respecto al pasado.

Las primeras grandes leyes sociales de la historia, que instituían el Estado-providencia, datan de los años ochenta del siglo XIX. Es a lo largo de esta década cuando el movimiento obrero alemán, centro de gravedad del movimiento obrero europeo en formación cuyas fuerzas se unificarán en 1889 en la II Internacional¹, logra imponer al gobierno de Otto von Bismarck las leyes del seguro de enfermedad en 1883, de accidentes de trabajo en 1884, de seguro de vejez y de invalidez en 1889. Parecidas conquistas fueron logradas durante el mismo decenio por el movimiento obrero austriaco para extenderse a lo largo de las siguientes décadas, en diversos grados, por el conjunto de los países industrializados.

Por su parte, la intervención directa del Estado en la economía para estimular su crecimiento y asegurar su estabilización data de los años treinta. Asociada a John Maynard Keynes y a su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* publicada en 1936 en el corazón de la gran depresión, había sido ya el objeto de diversas propuestas durante el decenio precedente, particularmente en Suecia y en Alemania en el marco de los debates que tenían lugar dentro de los partidos socialdemócratas en el momento en el que la propia *Teoría general* estaba en gestación.

En Suecia, un grupo de economistas dirigido por Ernst Wigforss había propuesto al gobierno poner en marcha una política expansionista basada en un programa de trabajos públicos y el aumento del poder de compra de los asalariados como medio para disminuir el desempleo. El debate sobre esta cuestión y sobre las políticas de estabilización en general había hecho intervenir a numerosos economistas, entre ellos Gunnar Myrdal del lado de los socialdemócratas, y Gustav Cassell, Bertil Ohlin y Eli Heckscher del lado de los liberales y los conservadores [Lundberg; 1985, 6-7]. El gobierno socialdemócrata sueco, desde su llegada al poder en 1932, hizo suyas estas propuestas de política expansionista de orientación keynesiana. Al final del decenio, los gastos gubernamentales en Suecia se habían duplicado respecto al nivel de principios del decenio. Este crecimiento sin precedentes de la actividad gubernamental debía marcar el principio del Estado-providencia sueco que iba a seguir siendo un modelo durante los cincuenta años siguientes.

En Alemania, intensos debates en el seno de la Confederación General del Trabajo,

1. El movimiento obrero alemán, producto del intenso desarrollo industrial de Alemania en la segunda mitad del siglo XIX, es el primero en dotarse de un partido político unificado de dimensión nacional. Fusión de la Asociación General de Trabajadores Alemanes fundada por Ferdinand Lassalle en 1863 y el Partido Obrero Socialdemócrata fundado en 1869 por August Bebel y Wilhelm Liebknecht, la Unión Socialista de Trabajadores, fundada en el Congreso de Gotha en 1875, se dará en 1891, en el Congreso de Erfurt, el nombre de Partido Socialdemócrata Alemán, SPD. Este partido desempeñó un papel central en el seno de la II Internacional. También desempeñó un papel decisivo en la construcción y la dirección de los sindicatos alemanes.

ADGB, y del Partido Socialdemócrata, SPD², durante los años veinte condujeron en 1931 a la elaboración de un plan de intervención del Estado en la crisis económica, conocido como el plan WTB, del nombre de sus tres autores, el economista Wladimir Woytinsky, de la ADGB, el presidente del sindicato de trabajadores de la madera, Fritz Tarnow, y el economista agrícola del SPD Fritz Baade. Este plan, anunciador de la *Teoría general* de Keynes como el de Wigforss en Suecia, preveía un conjunto de proyectos de trabajos públicos destinados a crear empleo y a estimular la reactivación de la economía recurriendo a un déficit presupuestario financiado por el endeudamiento público. Fue retomado desde la llegada al poder de Adolf Hitler (1889-1945) en 1933 por su ministro de economía, Hjalmar Schacht (1877-1970), que dará a los trabajos públicos y a la producción industrial inducida por el Estado nazi la orientación particular de la economía de armamento y de preparación para la guerra.

Las propuestas de intervención del Estado en la economía, tanto para modificar la distribución del ingreso como para estimular la demanda por el gasto público, se habían formulado también en Gran Bretaña por John Hobson desde 1895 en una obra titulada *El problema del desempleo* y después en 1902 en *Estudio del imperialismo* (véase la sección 2 del capítulo 12). De nuevo se encuentran estas propuestas en los socialistas de la Fabian Society³, al igual que en el programa político del dirigente del Partido Liberal David Lloyd George en los años veinte, en la elaboración del cual participó el propio Keynes (véase particularmente su panfleto de 1929 *Can Lloyd George do it?, ¿Puede Lloyd George lograrlo?*). Finalmente, el cercano colaborador de Keynes, Richard Kahn, había publicado en 1931 un artículo [Kahn, 1931] en el que muestra cómo los gastos de inversión en los trabajos públicos pueden constituir un remedio eficaz contra el desempleo; Kahn construye en este artículo el instrumento, conocido como el “multiplicador de la inversión”, que Keynes retoma en sus trabajos⁴.

Estas preocupaciones sobre el recurso a la intervención del Estado para combatir el estancamiento y el desempleo fueron expresadas en la misma época en los trabajos de Ragnar Frisch (1895-1973) para Noruega y de Jan Tinbergen (1903-1994) para Holanda. Finalmente hay que subrayar los trabajos de Michal Kalecki (1899-1970), publicados en polaco entre 1933 y 1935 y que se mantuvieron desconocidos para el gran público hasta su publicación en inglés en 1971 [Kalecki, 1971], en los que se exponen, antes de la publicación de la *Teoría general*, los elementos de la teoría de la que Keynes es considerado el fundador.

La primera aplicación a gran escala de las medidas keynesianas es la política del *New Deal* puesta en marcha en Estados Unidos por el presidente Franklin Delano Roosevelt (1882-1945) a partir de 1933. Como resultado de esta política, los gastos gubernamentales representaban en 1939 cerca del 20% del PNB, o sea, el doble del nivel de 1929⁵. Sin embargo, a pesar de este aumento sustancial de los gastos gubernamentales, el PNB de Estados Unidos disminuyó un 12,7% entre 1929 y 1939, y la tasa de desempleo pasó del 3,2% al

2. La ADGB (Allgemeiner Deutscher Gewerkschaftsbund, Unión General de Sindicatos Alemanes), disuelta por Hitler en 1933, es el antecedente de la gran federación sindical alemana DGB fundada en 1949. El SPD, disuelto también por Hitler en 1933, se reconstruyó en 1946 con el mismo nombre.

3. Asociación fundada en 1883, que desempeña un papel importante en la fundación del Partido Laborista inglés.

4. Véase, más adelante, la sección titulada “Un estimulante de la ‘demanda efectiva’, un lastre para la ganancia”.

5. Así, el 60% del aumento consistía en gastos no militares, el 10% en gastos militares y el 30% en pagos de transferencia. El proyecto de la Tennessee Valley Authority, consistente en una vasta red de presas, fábricas hidroeléctricas, fábricas de abonos, etc., para el desarrollo del sur de Estados Unidos, era un componente principal del New Deal [Baran y Sweezy (1966) 1974, 130-135].

17,2% [Baran y Sweezy (1966) 1974, 129-130]. No es sino con el desencadenamiento de la Segunda Guerra mundial en 1939 y la intensa actividad económica (con fines de destrucción) que suscitó durante seis años hasta 1945, que la economía estadounidense, como la de los otros países industrializados, salió finalmente de la depresión y que el desempleo pudo ser virtualmente eliminado (1,2% en 1944). Durante este período, bajo el efecto del considerable aumento de los gastos militares, los gastos gubernamentales anuales totales se quintuplicaron entre 1939 y 1944 en Estados Unidos. En otros países implicados en la guerra experimentaron una evolución semejante, con el mismo efecto de estímulo del crecimiento económico y de reabsorción del desempleo.

La Segunda posguerra mundial

Los treinta años que siguieron a la Segunda Guerra mundial fueron años de generalización del recurso a los instrumentos keynesianos de política económica. La necesaria asunción por parte del Estado de la reconstrucción de las economías destruidas por la guerra y los resultados económicos favorables obtenidos hasta finales de los sesenta acreditaron la legitimidad de la intervención económica del Estado en una economía “mixta”, y del gasto público como medio para sustentar el crecimiento y el empleo. Se llegó a atribuir estos resultados a la cuenta de la propia política económica y a considerar a las crisis económicas como un fenómeno pasado; desde esta perspectiva, al verse cualquier reducción de la actividad económica privada como susceptible de ser compensada por las actividades inducidas por el Estado o por el juego de los “estabilizadores integrados”, tales como el pago de prestaciones de asistencia social o de seguro de desempleo, las crisis, en el peor de los casos, solamente podrían mantenerse con la forma atenuada de recesiones. En este contexto las medidas del Estado-providencia y los servicios públicos generales experimentaron una importante extensión. Lo mismo ocurrió con la toma de las riendas por parte del Estado en actividades consideradas esenciales para el desarrollo de la economía, en ciertos sectores de la producción (extracción minera, siderurgia, producción de automóviles, etc.), de la comercialización, de las finanzas y del transporte aéreo y ferroviario; en el período que siguió a la Segunda Guerra mundial, los gobiernos de numerosos países, particularmente en Europa, procedieron a un gran número de nacionalizaciones de empresas existentes o a la creación de empresas estatales nuevas de envergadura nacional en estos sectores clave. Engels, describiendo este proceso de estatización de grandes empresas ya vigente a finales del siglo XIX, lo caracterizaba en 1878 en el *Anti-Dühring* como una “necesidad” que lleva a que, “al llegar a cierta fase de desarrollo, tampoco esta forma [las sociedades anónimas] es suficiente y tiene que asumir su dirección el representante de la sociedad capitalista, el Estado” [AD, 244-245]. Tal proceso de estatización, precisaba él, que ocurre particularmente en los grandes medios de transporte y de comunicación (ferrocarriles, correos, telégrafo), “representa [...] aunque el Estado actual lo personifique, un progreso económico, la consecución de una nueva etapa previa a la toma de posesión de todas las fuerzas productivas por la misma sociedad” [ibídem, 245, nota 1].

La nacionalización de la actividad económica por la creación de empresas públicas o la participación del Estado en empresas mixtas con el capital privado, poco extendida en Estados Unidos y habiendo experimentado un desarrollo relativo en Canadá y en Japón, experimentó un desarrollo importante en Europa occidental y, a partir de los años cincuenta, una generalización completa en los países de Europa central y oriental. Ni que decir tiene que, en el caso de estos últimos, esta generalización completa significó un cambio de

régimen, el tránsito de la economía de mercado a la economía planificada por el Estado según el modelo que les fue dictado por la URSS en donde estaba en vigor desde los años treinta⁶. La nacionalización de las empresas y la intervención económica del Estado se presentaban en este marco como los pilares de un nuevo orden social cuyo objetivo, por lo menos al principio, era el de servir a los intereses de la sociedad en su conjunto y no ya a los intereses del capital.

La nacionalización de empresas, de manera contradictoria aunque objetivamente fuera una medida de contenido socialista, se reveló como el instrumento por el que los Estados capitalistas se esforzaron en consolidar las economías de mercado que estaban hundiéndose y en defender el régimen de la propiedad privada contra la amenaza de su expropiación y del paso al socialismo. Cuando el Estado puede intervenir por medio de empresas que le pertenecen, su papel económico es, obviamente, más determinante que el que puede ejercer cuando se limita a influir en las decisiones de la empresa privada por sus subvenciones y sus instrumentos monetarios y fiscales, cuando se limita a actuar sobre la demanda global por sus pedidos a la empresa privada y la redistribución del ingreso. La economía “mixta” de coexistencia entre capital privado y capital público, o de nacionalización parcial del capital privado en el seno de una economía cuyos fundamentos seguían siendo los de la economía de mercado, era para sus protagonistas la solución de recambio que permitía evitar “lo peor”, a saber, la estatización integral de la economía. Esta perspectiva se acerca en cuanto al fondo a la de un capitalismo de Estado, es decir, un “capitalismo organizado” en el que el Estado ligado a las grandes empresas organiza y dirige la producción en tanto que capitalista colectivo, perspectiva que se convierte en la de la corriente revisionista en el seno de la socialdemocracia durante las primeras décadas del siglo, sustituyendo a la perspectiva revolucionaria del socialismo. Fue formulada especialmente por Rudolf Hilferding y por Karl Renner⁷ (1870-1950).

En 1945, inmediatamente después de la guerra, en numerosos países, en Europa del Este, en Austria y en Francia, las nacionalizaciones apuntaron a las empresas cuyos propietarios eran los súbditos alemanes o sus aliados locales, criminales de guerra en huida o colaboradores. En Austria por ejemplo, las grandes empresas alemanas (bancos, empresas siderúrgicas e hidroeléctricas) expropiadas por las potencias aliadas que ocuparon el país fueron transmitidas al Estado por el Tratado Nacional de 1955. Una parte importante del capital austríaco se encontró así en manos del Estado. A pesar de las presiones del extranjero, solamente una pequeña parte de este capital se revendió a los intereses privados, de modo que a finales de los años ochenta las grandes empresas austríacas eran todavía mayoritariamente públicas (2/3 de las 50 mayores empresas del país); su producción representaba entonces el 15% del PIB. En algunos países como Inglaterra, las empresas cuya situación económica era desesperada fueron nacionalizadas porque estaban consideradas de interés nacional (minas de carbón, transporte, etc.). Finalmente, en otros países como Noruega, la participación del Estado en el capital nacional no adoptó la forma de nacionalizaciones como tales, sino de importantes

6. De 1921 a 1928, en este país había estado en vigor la “Nueva Política Económica” (NEP) que, aun dando al Estado un papel preponderante a partir de los grandes medios de producción nacionalizados, había dejado subsistir a la empresa privada y los criterios de funcionamiento de la economía de mercado. Después de haber puesto un fin brutal a la NEP, Stalin procederá a la nacionalización integral de todas las empresas y a la colectivización forzosa en la agricultura e instituirá el régimen de la planificación central autoritaria.

7. El socialdemócrata austríaco Karl Renner fue canciller de Austria de 1918 a 1920, presidente del Consejo Nacional de 1930 a 1933 y presidente de la República de 1945 a 1950.

inversiones estatales en las grandes empresas privadas.

La intervención del Estado en la economía capitalista, vista como un instrumento de relanzamiento de economías derrotadas, de preservación y de consolidación del capitalismo frente al riesgo de su hundimiento, sólo es tolerada en la medida en que contribuya a promover los intereses de la empresa privada. Por consiguiente, desde esta perspectiva las nacionalizaciones deben permanecer limitadas, por el riesgo de que su excesiva extensión lleve a una influencia determinante del capital público que, finalmente, pusiera en peligro a la propiedad. Esta visión del papel de las nacionalizaciones y del marco limitado en el que deben quedar contenidas si se les quiere hacer desempeñar este papel, pudo realizarse mucho mejor al recibir la adhesión del principal componente político del movimiento obrero en los años de la posguerra, es decir, el componente socialdemócrata. En efecto, todos los partidos socialdemócratas, de los que un gran número de ellos ejercieron el poder solos o en coalición con otros partidos durante muchos años en Europa, abandonaron la reivindicación de la propiedad pública del conjunto de los grandes medios de producción y la perspectiva del socialismo, para buscar una “tercera vía” que se quería intermediaria entre el capitalismo y el socialismo pero que de hecho era una simple variante de la primera vía, a saber, un capitalismo “con rostro más humano” o capitalismo “civilizado”, que preservara la propiedad privada y su motor que es la ganancia pero que buscara promover el pleno empleo y las políticas sociales por medio de la concertación entre “colaboradores sociales”. El hecho de que la realización y la defensa de la propiedad pública de los medios de producción hayan acabado por no contarse ya entre los objetivos de los principales componentes del movimiento obrero⁸ ha hecho más fácil el movimiento de desnacionalización, es decir, de privatización, cuando se ha comenzado a gran escala en los años ochenta.

También se ha designado a este tipo de economía mixta en busca de un capital civilizado como una “economía social de mercado” para dar cuenta de que todavía está guiada por los principios del mercado, pero en la que el papel del Estado es determinante y en la que el mantenimiento de políticas sociales constituye una prioridad. Esta expresión fue utilizada en primer lugar para describir el marco institucional de la economía alemana de la Segunda posguerra mundial aplicado bajo la dirección del ministro demócrata-cristiano de economía Ludwig Erhard⁹ (1897-1977), en el que se realizó la rápida recuperación económica de Alemania, conocida como el “milagro alemán” de posguerra; también se aplica a otros países, entre ellos Austria y Suecia, aunque estos dos países, que durante mucho tiempo han sido considerados como modelos en materia de realización del pleno empleo y de las políticas sociales, constituyen extremos opuestos en lo que concierne al lugar ocupado por el Estado en las actividades industriales, comerciales y financieras; muy importante en Austria, se le mantiene desdenado en Suecia en donde se le limita a intervenir de manera indirecta.

En su contenido específicamente económico, lo que durante mucho tiempo ha sido designado como el “modelo sueco” hunde sus raíces, como hemos visto anteriormente, en los debates de los años veinte y treinta que condujeron en Suecia a propuestas emparentadas con las de Keynes. Las medidas keynesianas de política económica son por tanto el primer componente de este modelo cuyo segundo componente es el espíritu de concertación entre

8. Estos objetivos han seguido formando parte de las reivindicaciones de componentes minoritarios del movimiento obrero, entre ellos los partidos comunistas de fidelidad soviética y las organizaciones sindicales que estaban orgánicamente ligadas a ellos. Pero estos partidos, desacreditados por el estalinismo, han visto decrecer significativamente su influencia en la casi totalidad de los países.

9. Erhard fue a continuación canciller de la República Federal de Alemania de 1963 a 1966.

los “colaboradores sociales”, establecido desde 1938 en los acuerdos marcos de relaciones laborales firmados entre los sindicatos y la patronal y conocidos con el nombre de acuerdos de Saltsjöbaden. El marco en el cual “el espíritu de Saltsjöbaden” fue llamado a expresarse es el de las negociaciones salariales centralizadas en las que se invita a los sindicatos a demostrar “responsabilidad y moderación” en sus demandas. En la factura que los economistas Gösta Rehn y Rudolf Meidner dieron al modelo sueco a principios de los años cincuenta, se añaden a estos elementos básicos una política que hace del pleno empleo un objetivo prioritario (la “política activa del mercado del trabajo”) y una política de reducción de las diferencias salariales (la “política salarial de solidaridad”); algunos años más tarde, en 1983, la creación de fondos salariales de inversión ha venido a completar el modelo [Gill, 1989, 14-16, 44-47, 56-62]. Subrayemos que esta dimensión clave tanto del modelo sueco como de los modelos alemán y austríaco que es la concertación entre colaboradores sociales como medio de control de las subidas salariales había sido avanzado por el economista británico William Beveridge en 1944 en su obra titulada *Pleno empleo en una sociedad libre*. Por otra parte, para expresar su firme compromiso respecto al pleno empleo, Beveridge declaraba que si se comprobaba la necesidad de abolir la propiedad privada de los medios de producción para llegar a él, habría que proceder a abolirla.

Un cambio de rumbo

A partir de finales de los años sesenta, al término de un período de poco más de dos decenios de un crecimiento económico regular, atribuido, según la opinión general, al éxito de la política económica keynesiana, se ven reaparecer las dificultades para cuya superación los instrumentos keynesianos parecen impotentes desde entonces. El agravamiento de estas dificultades durante los años setenta favoreció la expresión de una crítica cada vez más severa de la política keynesiana y abrió la vía a una vuelta del liberalismo económico a la fuerza. Desde 1974 en Alemania, el Banco central (*Bundesbank*) bajo la presidencia del socialdemócrata Karl Otto Pöhl volvió la espalda a la política de estimulación keynesiana de la economía llevada por el gobierno de coalición del SPD y del Partido Liberal (FDP)¹⁰ y comenzó un viraje monetarista que iba a sacrificar el empleo en la lucha contra la inflación. Un viraje análogo se produjo en Estados Unidos en la segunda mitad del decenio bajo la presidencia del demócrata Jimmy Carter, que dio también el pistoletazo de salida a la desreglamentación y a un retroceso de los derechos sindicales. El viraje toma toda su amplitud a principios de los años ochenta bajo la presidencia del republicano Ronald Reagan en Estados Unidos y bajo el gobierno conservador de Margaret Thatcher en Gran Bretaña, para generalizarse rápidamente en el conjunto de los países capitalistas industrializados. En Canadá, comenzó bajo el gobierno liberal de Pierre Elliot Trudeau, particularmente con la entrada en vigor de la política monetarista del banco central en 1975 y se desplegará durante el decenio siguiente con la bandera del reaganismo bajo el gobierno conservador de Brian Mulroney; las políticas puestas en vigor a nivel federal encontraron su prolongación en políticas análogas en las diversas provincias, en particular en Quebec bajo los buenos cuidados del gobierno liberal de Robert Bourassa. Privatización, desreglamentación, reducciones presupuestarias, disminución del tamaño del gobierno, fijación de tarifas de los servicios públicos, rentabilización, retorno al libre juego de las fuerzas del mercado, fiscalidad favorable a la inversión privada,

10. Freie Demokratische Partei (Partido Demócrata Liberal).

tales fueron en lo sucesivo las palabras claves en nombre de las cuales fue conducida la política económica. Al final de esta década, el hundimiento de los regímenes burocráticos de la URSS y los países de Europa central y oriental ha venido a dar un sólido reforzamiento a la nueva orientación, al ser atribuida la quiebra de estos regímenes a la economía planificada y a la propiedad estatal de los medios de producción; para los responsables del retorno a un liberalismo puro, este fracaso aportó la confirmación de la justicia de las leyes del mercado y los fundamentos de la economía privada. Por otra parte, las antiguas economías planificadas vinieron a ampliar el campo de aplicación de las políticas neoliberales a una escala considerablemente más vasta, particularmente en lo que se refiere a la privatización de economías que previamente eran completamente estatales.

¿Por qué este radical cambio de rumbo? ¿Cómo explicar esta declaración de guerra contra una intervención del Estado en la economía que hasta entonces había sido considerada saludable? La primera cuestión a esclarecer es la del papel que desempeña el sector público en una economía cuyo fundamento sigue siendo la actividad privada rentable. Se trata de apreciar correctamente en este contexto la naturaleza de los gastos públicos en tanto que gastos productivos o improductivos, no desde un punto de vista general, sino desde el punto de vista de lo que guía la toma de decisiones y el funcionamiento de toda la economía en la sociedad capitalista, es decir, la ganancia. Cualquier juicio de las políticas económicas destinadas a promover el crecimiento de la economía de mercado se basa en esta condición previa. Las actividades económicas del Estado son diversas y no todas tienen la misma incidencia en el funcionamiento de la economía; lo mismo ocurre con los gastos ocasionados para ponerlas en marcha. Algunas actividades del Estado son rentables, asimilables a las actividades privadas, mientras que otras escapan de los criterios de rentabilidad. Algunos gastos públicos son considerados como excesivos y son el blanco de reducciones severas, mientras que otros, como por ejemplo los gastos militares, escapan de estas reducciones, viendo incluso aumentar su nivel en el momento en que se declara querer reducir los déficit y la deuda pública cueste lo que cueste. Por consiguiente es necesario proceder a un examen de cada gran categoría de gastos públicos y de las actividades del Estado para las que se efectúan estos gastos. La segunda sección de este capítulo está dedicada a dicho examen. De ella se extraen conclusiones en cuanto a las motivaciones para privatizar las sociedades del Estado, para “racionalizar” el aparato gubernamental, para gestionarlo según las normas que guían a la empresa privada, para rentabilizar los servicios que siguen siendo públicos. La tercera sección trata de la cuestión particular de los gastos militares. La cuarta sección examina la incidencia global de la intervención económica del Estado. Los papeles específicos de las fuentes de financiamiento de los gastos públicos que son los impuestos sobre los salarios, los impuestos sobre las ganancias y el endeudamiento son evaluados en ella, al igual que los instrumentos a través de los cuales la política keynesiana pretende poder sustituir la actividad privada rentable y asegurar de ese modo la estabilización y el crecimiento. El papel de estímulo de los gastos en la demanda global, el alcance del efecto “multiplicador” y el financiamiento de los gastos públicos mediante el endeudamiento son analizados en ella desde el punto de vista de su incidencia sobre la acumulación del capital. De ella se extrae una primera apreciación en cuanto a la aptitud de los instrumentos keynesianos para resolver los problemas del estancamiento y de las crisis; será completada por las dos primeras secciones del capítulo siguiente.

2. LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL ESTADO

¿Productivas o improductivas?

Ya sea pública o privada, la actividad económica debe ser evaluada con relación a lo que determina el funcionamiento general de la economía capitalista, es decir, la empresa privada y su motor, la ganancia. Como hemos visto en los capítulos precedentes, la actividad económica privada puede ser descrita esquemáticamente como sigue. Los productores individuales toman decisiones contando con obtener una ganancia de ellas. Se producen mercancías y se las encamina al mercado donde deberán ser vendidas. Serán absorbidas por el consumo intermedio de las empresas (materias primas, productos semielaborados, bienes de equipo) y el consumo final de los individuos (bienes duraderos y no duraderos). La producción necesariamente debe ser rentable, si no, no se lleva a cabo. En la medida en que la operación tenga éxito, y debe ser exitosa para una mayoría de productores, el dinero adelantado en salarios y para la compra de bienes de producción regresará aumentado por la ganancia. El dinero ha sido gastado en tanto que capital, es decir, de cara a fructificar y ha fructificado. El gasto (privado) así efectuado ha sido *productivo*. En la medida en que ha engendrado una ganancia se revela justificado. Una parte de esta ganancia será reinvertida, vendrá a añadirse al capital existente; el capital acumulado habrá aumentado. Tal es el curso normal de las cosas en la economía capitalista en la que la actividad económica sólo tiene lugar si es provechosa para el capital. El término “productivo” en la economía capitalista es sinónimo de “productivo de ganancia”, o de “productivo para el capital”. No es sinónimo de “productivo de bienes en general”. La producción de “bienes en general” en la sociedad en la que vivimos no tiene otra razón de ser que la de “producir ganancia”.

En la economía capitalista “mixta¹¹” en la que el Estado interviene directamente como agente económico, el carácter productivo o improductivo de las actividades económicas del Estado sólo puede establecerse en relación a esta misma caracterización. La intervención del Estado no cambia en nada la naturaleza de la economía de mercado que, aunque sea “mixta”, sigue estando basada en la ganancia. Por el contrario, ella solamente está motivada por la necesidad de completar la actividad privada y de aportarle un apoyo cuyo objetivo es su desarrollo fructífero. Por tanto, la actividad estatal es productiva si estimula la ganancia en general y favorece la acumulación del capital. Improductiva en el caso contrario, constituye entonces una pesada carga para el capital que pronto o tarde dirigirá sus esfuerzos a liberarse de ella. Tanto los gastos públicos como los gastos privados deben ser apreciados por consiguiente en función de su papel en la producción de ganancia. Ningún criterio moral puede guiar aquí el análisis. Por justo y necesario que sea tal o cual gasto del Estado desde el punto de vista de las necesidades sociales, por “productivo” que sea este gasto en respuesta a esta necesidad social, de ello no resulta en absoluto, ni mucho menos, que sea productivo para el capital. Más allá de criterios morales, el análisis debe descubrir lo que es necesario e inevitable no desde el punto de vista de la sociedad en general, sino desde el punto de vista de la sociedad particular en la que vivimos, es decir, de la sociedad capitalista basada en la propiedad privada y la ganancia.

11. La obra de Paul Mattick, *Marx y Keynes (Los límites de la economía mixta)* [(1969) 1975], y el capítulo 4 de *Crisis y teoría de las crisis* [(1974) 1977] titulado “Esplendor y miseria de la economía mixta” constituyen el análisis marxista más sistemático de la economía mixta. En ellos se encontrará el telón de fondo que ha guiado la elaboración del presente capítulo.

Las actividades del Estado y los gastos que se vinculan a ella no son uniformes. Sus incidencias en la acumulación del capital son diversas. Algunas son asimilables a las actividades del sector privado y en ciertos sectores pueden encontrarse en competencia directa con la empresa privada. Ellas obedecen a los mismos imperativos y sus productos están destinados a ser vendidos en el mercado a los precios que aseguren la rentabilidad de la operación. Los fondos que se destinan a ellas han sido gastados en tanto que capital y por tanto con vistas a fructificar. Una fracción del capital social global se encuentra así gestionado por el Estado, constituido en “capital público” que coexiste con el capital privado y que, llegado el caso, compite con él. Los gastos públicos dedicados a este tipo de actividades tienen como objetivo hacer fructificar el capital. Se trata de *gastos productivos*.

Otras actividades del Estado no son asimilables a las actividades del sector privado. Sus “productos” no están destinados a ser vendidos en el mercado. Obedecen a criterios que no son el de la ganancia. La mayoría de las veces son deficitarios. Las sumas destinadas a financiarlos no están *adelantadas* como capital, de cara a fructificar, sino que son *gastadas* estando financiadas por medio de los ingresos del Estado que provienen de impuestos o de préstamos. Se trata de *gastos improductivos*. Estas actividades escapan a los criterios de la rentabilidad privada; sus productos están destinados al *consumo público* [Mattick (1974) 1977, 198-199]. Contrariamente a los productos de *consumo privado* cuyo acceso está restringido a aquellos y aquellas que pueden pagar el precio que asegura la rentabilidad de la producción, los productos de consumo público son accesibles a todos y todas, independientemente de su ingreso. Este es el caso, por ejemplo, de las redes públicas de salud y educación. Por tanto, las actividades del Estado pueden ser reagrupadas en dos grandes categorías:

- las actividades *productivas*, en las que las sumas invertidas son *adelantadas* como *capital*, y cuyo producto está destinado al *consumo privado* (rentable);
- las actividades *improductivas* en las que las sumas que se destinan a ellas son *gastadas por medio del ingreso del Estado*, y cuyo producto está destinado al *consumo público*.

Esta distinción entre actividades productivas e improductivas servirá de guía para el análisis de las diversas actividades económicas del Estado que se agruparán en las siguientes secciones:

- actividades industriales, comerciales y financieras;
- administración pública general;
- trabajos públicos;
- gastos militares.

Actividades industriales, comerciales y financieras

Como acabamos de ver, el Estado, en diversos grados en el conjunto de los países capitalistas y particularmente durante las décadas que han seguido a la Segunda Guerra mundial, ha constituido empresas públicas que intervienen en los dominios de la producción, de la distribución, de la comercialización, del transporte aéreo, ferroviario y marítimo, de las finanzas y de los bancos. Cuando el Estado se implica en tales actividades que habitualmente competen al sector privado, su intervención está guiada, como la de la empresa privada, por el imperativo de la rentabilidad. Incluso cuando se recurre a él para sostener las actividades

deficitarias en sectores considerados esenciales o por razones de política industrial nacional durante períodos más o menos largos, su objetivo es el de llegar a hacerlas rentables. El “capital público” así gestionado por el Estado coexiste entonces con el capital privado; como él, su razón de ser es la de fructificar. Desde este punto de vista, no difiere del capital privado. De hecho, de igual manera que el capital privado, tiene que hacer frente a las dificultades de acumulación que él precisamente tenía como misión ayudar a superar. Mientras la situación económica es buena, su existencia es vista como un mal menor, pero, en cuanto las cosas se deterioran, es identificado como lo que es, un competidor directo del capital privado, el cual reclama su desaparición. Si la actividad pública es rentable, aparece como una intrusión indebida del Estado en un dominio que compete al sector privado. Si es deficitaria, su mantenimiento se considera injustificado.

En este último caso hay que precisar que, desde el punto de vista del capital en su conjunto, el financiamiento de las pérdidas de una empresa estatal no difiere, en cuanto al fondo, de la concesión de una subvención a la empresa privada. En los dos casos se trata de un apoyo aportado al capital, en el primero al capital público, en el segundo al capital privado. En la medida en que una parte de los ingresos del Estado provienen de los impuestos sobre las ganancias de la empresa privada, la concesión de una subvención a la empresa pública implica una *redistribución* dentro del capital global, del capital privado al capital público. Si solamente existiera esta fuente de ingresos para el Estado, no habría ninguna mejora para el capital global debida a esta simple transferencia del privado al público. De hecho, habría incluso un agravamiento de la posición del capital privado respecto a la ganancia de su competidor estatal, fuente de conflicto entre los dos sectores y fundamento de los llamamientos del sector privado para la reducción de la intervención del Estado en las actividades que competen al sector privado.

Pero no sólo hay impuestos sobre las ganancias. Existen también, y sobre todo, impuestos sobre los salarios. En la hipótesis de que estas sumas descontadas por el Estado de los ingresos de los asalariados estuvieran destinadas íntegramente al pago de subvenciones a las empresas, públicas o privadas, para financiar sus pérdidas y apoyar sus ganancias, entonces habría una mejora de la situación del capital en general. En este caso la redistribución no se efectúa del capital privado al capital público, sino del trabajo asalariado al capital. Una vez efectuada esta redistribución en favor del capital se plantea de nuevo el problema de su reparto entre capital público y capital privado. Todo reparto en favor del capital público suscitará la oposición del capital privado que reclamará primero para él mismo los favores del Estado.

Evidentemente, los ingresos del Estado no se limitan solamente a los impuestos sobre los salarios y las ganancias aunque estos impuestos copen la mayor parte de estos ingresos. Existen en primer lugar los impuestos deducidos de otras categorías de ingresos tales como los honorarios profesionales, los ingresos de intereses, los dividendos y los ingresos del capital por venta de activos. Aunque reagrupados en las estadísticas oficiales con los impuestos sobre los salarios en la categoría “Impuestos sobre el ingreso de los particulares”, éstos se vinculan claramente con los impuestos sobre las ganancias, al ser *ingresos del capital* y no *ingresos del trabajo asalariado* las categorías de ingresos de las que provienen. Los ingresos del Estado comprenden también los ingresos de las tasas indirectas, los derechos a la importación, los derechos sucesorios, otros derechos, permisos y tasas, las cotizaciones al seguro de desempleo, y a los regímenes de jubilación, de sanidad y de seguro de accidentes de trabajo, y las transferencias de las sociedades estatales a otros niveles gubernamentales. Pero las fuentes

de estos ingresos siempre acaban por reducirse al equivalente de nuevas tasas sobre los salarios y las ganancias. Lo mismo ocurre con la otra fuente de ingresos gubernamentales que constituyen los préstamos necesarios para el financiamiento de los déficit. Estos préstamos serán reembolsados, interés y capital, por los impuestos de los años futuros sobre los salarios y las ganancias. A continuación, en el presente análisis los ingresos gubernamentales serán considerados siempre como provenientes de estas dos categorías de impuestos interpretadas en el sentido amplio de impuestos sobre los ingresos del trabajo y sobre los ingresos del capital; su línea de demarcación es la relación fundamental de la sociedad capitalista, la relación entre trabajo asalariado y capital.

En resumen, cuando el Estado interviene en las actividades que competen al sector privado, los fondos que destina a ellas son invertidos, como los fondos del sector privado, con vistas a fructificar, es decir, como capital. Los productos de estas actividades son encaminados hacia el mercado en donde deben ser vendidos de manera rentable. Están destinados a lo que ha sido identificado como el consumo privado. Si algunas actividades deficitarias son mantenidas, lo son en la perspectiva de que serán inducidas a convertirse en rentables. El capital público o capital estatal así constituido obedece a los mismos imperativos y está sujeto a las mismas dificultades de acumulación que el capital privado. Sus relaciones con el trabajo asalariado son las mismas que las del capital privado. Lejos de contribuir a resolver las dificultades de acumulación del capital privado, el capital público es más bien para éste un intruso que le expropia una parte del control que él querría ejercer solo sobre la totalidad del capital. El capital público es para el capital privado un competidor directo, visto por otra parte como un competidor desleal en la medida en que se beneficia del apoyo del Estado que garantiza su existencia.

Administración pública general

Las actividades económicas del Estado agrupadas bajo este título comprenden:

1. Los servicios públicos: educación, salud, vivienda, transporte colectivo, ocio, cultura, etc.
2. La administración pública en sentido estricto: gestión del aparato administrativo gubernamental, del aparato judicial, de la seguridad pública, etc.
3. Las actividades redistributivas efectuadas por medio de diversos tipos de “transferencias”: seguro de desempleo, asistencia social, indemnización de accidentes de trabajo, de jubilaciones, etc.

Estas actividades que competen, según los países, a la administración central, provincial, regional, municipal o local, constituyen con mucho la principal categoría de actividades del sector público. Experimentaron una constante progresión en los años posteriores a la Segunda Guerra mundial para alcanzar más del 30% del PIB en promedio para el conjunto de los países de la OCDE durante los años ochenta. Todas ellas tienen una característica común. Su existencia no se basa en la rentabilidad. Está motivada por objetivos sociales y por la necesidad de funcionamiento del aparato estatal. El Estado destina a su realización gastos que son financiados por sus ingresos impositivos y por préstamos si sus gastos exceden a sus ingresos. También podría financiarlos por simple creación monetaria, pero con consecuencias inflacionistas evidentes.

Ciertamente, las normas de eficacia del sector privado tienden a ser transpuestas a la gestión del sector público. Se busca aumentar su “productividad”. Como en el sector privado, los gestores públicos aspiran a aumentar el rendimiento del trabajo, a bloquear la evolución de los salarios, y si es posible a reducirlos, a disminuir el número de puestos regulares y a reemplazarlos por puestos a tiempo parcial, a recurrir a los contratados y a los eventuales. Todos estos medios contribuyen a reducir los gastos, pero no hacen rentables a estas actividades en el sentido de que den lugar a una ganancia. En la mejor hipótesis, la reducción de gastos libera sumas para otros usos o hace posible una reducción de impuestos. Por tanto, los gastos públicos que mantienen la administración pública general son gastos improductivos, en el sentido ya dado a este término, es decir, improductivos para el capital. Los fondos destinados a financiarlos no son gastados como capital, con vistas a fructificar. Los resultados de estas actividades no son productos que deban ser vendidos en el mercado como los productos de consumo privado rentables. Están destinados a lo que se ha definido como el consumo público.

Los servicios públicos

La educación y la salud públicas son las principales actividades de esta categoría. Son el fruto de conquistas democráticas. Del hecho de que sean accesibles a todos y todas cualquiera que sea su ingreso, se deriva que son necesariamente no rentables. La educación y la salud para todos sólo pueden existir, en una economía de mercado, si son tomadas a su cargo por el Estado, financiadas por los impuestos y, llegado el caso, por los préstamos, es decir, por punciones sobre los salarios y las ganancias, actuales y futuros. La privatización de estas actividades es la transformación en sentido inverso, la vuelta a la educación y la salud rentables, es decir, a “productos” que son ofertados en el mercado a un precio que permite la realización de una ganancia. Educación y salud rentables son sinónimos de educación y salud para una minoría. Una etapa plausible de la evolución hacia la privatización es la coexistencia de dos regímenes, uno público, accesible a todos y de calidad inferior; otro privado, de pago y de mejor calidad, reservado a la minoría capaz de ofrecérselo aunque pueda continuar siendo generosamente subvencionado por medio de los fondos públicos.

El proceso que conduce a una privatización parcial o total puede recurrir a la vía de la tarificación de servicios hasta entonces accesibles gratuitamente. Ésta tiene como efecto el de hacer descansar sobre el usuario el pago de un derecho de acceso a un bien de consumo público que se convierte entonces, al menos parcialmente, en un bien de consumo privado. El transporte colectivo, la vivienda pública, la enseñanza superior, las actividades públicas de ocio y de cultura son bienes de este tipo. Producto de actividades públicas, su uso está condicionado sin embargo por el pago de una tarifa. Ni que decir tiene que la extensión de la tarificación de los servicios públicos, es decir, la introducción de esta medida allí donde no existe hasta entonces y el aumento de las tarifas allí donde ya existen, es una medida de reducción de los gastos públicos. Pero en esta política hay sobre todo un paso en la vía de la reducción del consumo público en beneficio del consumo privado, de pago, con el objetivo de hacerlo posteriormente generador de ganancia. La privatización integral e inmediata sería desde luego el medio más rápido para asegurar esta rentabilización que necesariamente debe pasar por el abandono puro y simple de las actividades consideradas no rentabilizables. El proceso de privatización en este dominio ha progresado de manera significativa a partir de los años ochenta en muchos países, en particular con la venta de elementos del patrimonio

histórico y cultural nacional, el desmantelamiento de las redes de parques nacionales, la privatización del transporte colectivo, de los hospitales, etc.

La administración pública en sentido estricto

Indudablemente, el carácter improductivo de la administración pública es más evidente que en cualquier otra actividad estatal. Los servicios generales que ella asegura están vinculados al funcionamiento del aparato administrativo gubernamental en sus componentes legislativo y ejecutivo (ministerios, Asamblea nacional, Senado, Corona o Presidencia de la República, etc., según el régimen político), y judicial (tribunales, policía, etc.). Obviamente, estos servicios no son vendidos en el mercado como bienes de consumo privado. Son objeto de consumo público. Los gastos improductivos del Estado son financiados por los ingresos del Estado, por tanto, por los impuestos sobre los salarios y las ganancias. Son una punción en la acumulación y el consumo privados. También en ellos, la voluntad de reducirlos, demandada por su carácter improductivo y el freno que imponen a la acumulación privada, lleva a una configuración de los servicios a partir de las normas de funcionamiento de la empresa privada y conduce, en el caso de algunos de ellos, a venderlos al sector privado o a confiarle a él su administración. Este el caso en particular de las prisiones y las penitenciarías, por citar solamente estos ejemplos, en cierto número de países.

Las actividades redistributivas

La redistribución de los ingresos por los diversos tipos de transferencias comprende las rentas de pensión pagadas a los jubilados, las asignaciones familiares, las asignaciones de seguro de desempleo y de asistencia social, las becas de estudio y las indemnizaciones pagadas por los accidentes de trabajo. El papel de las subvenciones a la empresa, pública o privada, se ha estudiado previamente desde el punto de vista de las relaciones entre capital privado y capital público.

Los fondos públicos distribuidos con la forma de transferencias están financiados, como los otros fondos públicos, por los ingresos del Estado, impuestos y préstamos, es decir, por un descuento sobre los salarios y las ganancias, y por consiguiente sobre el consumo privado, final e intermedio. Cuando son abonadas a los receptores de las diversas asignaciones, estas sumas no son el equivalente de salarios pagados a los trabajadores asalariados utilizados en la actividad productiva. Por el contrario, con la excepción de la parte de las asignaciones familiares recibidas por los responsables de familias que disponen de un empleo, son pagadas a una población excluida de la actividad productiva, jubilados, desempleados, quienes reciben ayudas sociales. No funcionan como *capital variable, adelantado* con vistas a su fructificación. Son simplemente *gastadas* por el Estado que las financia por medio de los *ingresos* que ha percibido aplicándoles impuestos a los salarios y las ganancias de la fracción activa de la población.

Finalmente, servirán para la compra de bienes de consumo y, si se consideran las cosas desde el punto de vista de la demanda global, la reducción del consumo final e intermedio resultante de los impuestos percibidos sobre los salarios y las ganancias se encontrará así compensada por este consumo promovido por las transferencias pagadas por el Estado. Pero para el capital y su acumulación, este consumo no tiene la misma incidencia que aquel en detrimento del cual se realiza. Al estar consumido pura y simplemente de manera

improductiva, está perdido para la acumulación. Y para el capital, no cuenta nada más. Desde el punto de vista del capital, es improductivo. Exactamente lo mismo ocurre con los gastos personales, por tanto no acumulados, de los poseedores de capital, que constituyen el equivalente de una deuda con respecto al capital¹². No podemos sorprendernos por tanto de los esfuerzos desplegados por la patronal y los gobiernos que la representan para reducir las ventajas de los diversos regímenes de protección social y restringir el acceso a ellas.

Trabajos públicos

Las actividades agrupadas bajo este título son las actividades de construcción, reparación y mantenimiento de las carreteras, puentes, puertos, aeropuertos, vías navegables, ferrocarriles, alcantarillados, acueductos, sistemas de tratamiento de aguas, iluminación de las calles, eliminación de las basuras, etc. Este componente de la actividad estatal es muy anterior a la llegada del capitalismo. En la Antigüedad y en la Edad Media, los trabajos públicos, debido a su amplitud y al carácter social de sus productos, se realizaban por grandes masas de esclavos o de trabajadores sujetos a prestación personal bajo la dirección del Estado. Al principio del capitalismo, continuaron siendo ejecutados por el Estado. En efecto, el capital sólo se invierte en la producción de lo que Marx designa como “*las condiciones generales de la producción*” (caminos, canales, trabajos de irrigación) cuando ya se ha alcanzado un grado de desarrollo suficientemente grande para emprender trabajos de tal dimensión y sobre todo si la operación se convierte en rentable. Así, “el abandono de los trabajos públicos por el estado y su pasaje al dominio de los trabajos emprendidos por el capital mismo, son índices del grado en que la entidad comunitaria real se ha constituido bajo la forma del capital” [G, II, 20-21]. “Puede haber”, precisa Marx, “trabajos e inversiones que sean necesarios sin ser productivos en el sentido del capital”. Un país puede, por ejemplo, sentir la necesidad de construir carreteras, ferrocarriles, etc., pero “la ventaja inmediata que de ellos se deriva para la producción puede ser demasiado exigua como para que la inversión no parezca a pura pérdida” [ibídem, 21-22].

El capital echa la carga sobre los hombros del estado [...] [compeliendo a] la colectividad a invertir una parte de su *rédito*, no de su capital, en tales trabajos de utilidad pública, que al mismo tiempo se presentan como condiciones generales de la producción y por tanto no como condición *particular* para este o aquel capitalista [...] el capital [...] busca siempre sólo las condiciones particulares de su valorización; las *colectivas* las transfiere al país entero en calidad de necesidades nacionales. El capital sólo acomete empresas *ventajosas*, ventajosas desde su punto de vista [G, II, 21].

Solamente en un estadio posterior, cuando el capital alcanza su “más alto desarrollo”, la producción de las “condiciones generales del proceso social de producción” puede ser realizada, al menos para algunas de ellas, a partir del “*capital en cuanto capital*” y no ya por “una *deducción del rédito social*”, es decir, por los impuestos del Estado, situación en la que “es el rédito, y no el capital, el que aparece como fondo de trabajo y el obrero, aunque es un asalariado libre como cualquier otro, desde el punto de vista económico, está sin embargo en otra relación” [ibídem, 22].

12. Véase la sección del capítulo 6 titulada “Extensión de la acumulación”.

Ello revela, por un lado, el grado en que el capital ha sometido a su dominio todas las condiciones de la producción social, y por otro lado, consiguientemente, en qué medida está *capitalizada* la riqueza social reproductiva y se satisfacen todas las necesidades bajo la forma del intercambio: también las necesidades del individuo *puestas como sociales*, esto es, las que satisface y experimenta colectivamente, con otros -y cuyo modo de satisfacción es, por naturaleza, social- [...] [ibídem, 22].

Este breve análisis de las condiciones en las que algunos trabajos y servicios públicos que competen tradicionalmente al Estado llegan a ser tomados a su cargo por el capital, y en donde los bienes de consumo público se transforman en bienes de consumo privado, ayuda a comprender las evoluciones que atraviesa la economía capitalista mixta contemporánea. En este tipo de economía la construcción de los diversos componentes de la infraestructura está generalmente inducida por el Estado, es decir, encargada por el Estado por vía de contrato a la empresa privada, y financiada por él mediante los fondos públicos. Su mantenimiento y su administración han sido realizados y en gran medida siguen siendo realizados por el Estado, pero en lo sucesivo presentan una tendencia a ser confiados en proporciones crecientes a la empresa privada. Su financiamiento ha sido y continúa siendo asumido principalmente por el Estado por medio de los fondos públicos, pero con un recurso sin cesar creciente a la tarificación en el marco de una evolución notoria hacia su privatización.

Al poner en pie esta infraestructura y comprometer los fondos para este fin, ¿procede el Estado a una “inversión”? Si se quiere decir con eso que el Estado crea equipamientos sociales esenciales de los que podrán beneficiarse las generaciones actuales y futuras, se puede, en este sentido, hablar de inversión. Si, por el contrario, se comprende el término “inversión” no ya en este sentido general y social, sino en el sentido que es el suyo en la economía capitalista, el de la inversión del capital, es decir, la inversión cuya finalidad es la de fructificar, no se puede hablar de los gastos públicos de infraestructura como una inversión, porque tal “inversión” es improductiva para el capital, es decir, no productora de ganancia. Una vez realizada, la producción inducida por el Estado, por ejemplo una nueva carretera, se pone a disposición del público. En tanto que bien de consumo público, es de accesibilidad general y sin gastos. El gasto público efectuado para realizarla no da lugar por tanto a un ingreso. Una inversión productiva es una inversión que fructifica. Al multiplicarse, está en condiciones de “pagar por sí misma”, de producir ella misma los fondos necesarios para la amortización de su coste inicial, para su conservación y para su funcionamiento e incluso para su propia reproducción a una escala mayor [K, VII, 599]. Este no es el caso del gasto público que retiene nuestra atención; éste es improductivo. La inversión pública a la que da lugar no fructifica. No “paga por sí misma”. Su amortización, al igual que sus gastos corrientes de funcionamiento, mantenimiento y reparación, deben ser financiados a partir de los ingresos anuales del Estado que le vienen de otra fuente, la de los impuestos y los préstamos. Sin duda alguna, otra cosa sería el caso de una autopista de peaje (privada o pública) cuyos gastos de utilización se establecieran de manera que asegurara no solamente el auto-financiamiento, sino la rentabilidad de un gasto que sería así una inversión en su pleno sentido. Entonces estaríamos ante la presencia de un consumo de tipo privado, rentable, y no de un consumo público.

Si bien los gastos públicos improductivos no tienen en sí mismos la condición de capital, esto no quiere decir que no tengan ninguna incidencia en la acumulación del capital. Por el contrario, influyen de diversas maneras, en primer lugar estimulando su actividad de

producción de equipamientos de infraestructura y luego, una vez que se han puesto en marcha estos equipamientos, contribuyendo, por el uso que se hace de ellos, a la actividad económica general; el financiamiento de la producción, y después el del funcionamiento de los equipamientos tiene también una incidencia directa en la acumulación. La producción de los equipamientos de infraestructura, generalmente encargada por el Estado a la empresa privada, es realizada por ella en función de objetivos de rentabilidad comunes a toda empresa privada. La empresa de construcción de carreteras, por ejemplo, realizará un encargo del Estado a condición de que esta actividad le sea generadora de ganancia. Pero, contrariamente a los productos destinados al consumo privado, el producto realizado por la empresa privada por encargo del Estado no se ha dirigido al mercado para experimentar en él la prueba de la rentabilidad. Es el Estado el que se presenta como comprador a un precio que garantiza su rentabilidad. El Estado lo ofrece al consumo público, no rentable y, por ello, el gasto público que ha permitido su producción es un gasto improductivo; la “inversión” pública que resulta de ella es una inversión que no fructifica, como acabamos de ver, pero el gasto efectuado para realizarlo proporciona al capital privado una preciosa garantía de ganancia. En resumen, la actividad de producción del equipamiento material realizada por el gasto público es, gracias a la garantía estatal, una actividad privada rentable, productora de ganancia, aunque la inversión pública que está en su origen no sea, ella, una inversión productora de ganancia para el Estado.

Por tanto, la intervención del Estado, que aporta su apoyo a la actividad privada rentable, es, al menos a primera vista, beneficiosa para el capital, y en consecuencia beneficiosa para la economía en general cuyo crecimiento estimula, contribuyendo a reabsorber el desempleo. Pero este efecto beneficioso tiene una pesada contrapartida en la misma medida en que la inversión pública improductiva “no se paga por sí misma” y que por ello sus gastos de amortización, mantenimiento y reparación deben ser financiados por impuestos deducidos en parte de las ganancias del capital privado. Un recurso más intensivo a un programa de trabajos públicos que dé lugar a otras inversiones del mismo tipo, es decir, no productoras de ganancias, lejos de resolver el problema solamente puede agravarlo al incrementar el fardo del financiamiento de inversiones que no fructifican, una pesada carga que inevitablemente implicará un aumento de los impuestos o un incremento de la deuda pública [Mattick (1974) 1977, 202-203].

Por tanto, de ninguna manera resulta inesperado ver al capital privado pedir la reducción de gastos públicos que, a primera vista, podría parecer que solamente tienen efectos beneficiosos para la acumulación. Una petición tal parece contradictoria a menos que se tenga en cuenta la contrapartida de estos efectos beneficiosos, es decir, la naturaleza particular de la “inversión” pública a la que dan lugar estos gastos (inversiones que no fructifican) y la pesada carga que su financiamiento supone para la acumulación privada. Desde el punto de vista del capital, esta contrapartida acaba prevaleciendo sobre los efectos beneficiosos. Él señala entonces los remedios: dejar el sitio a la inversión privada, a la inversión que fructifica, reducir la intervención económica directa del Estado y los gastos públicos, privatizar. Las primeras medidas de este programa son las reducciones de gastos y, con ellas, la limitación de los proyectos de expansión de infraestructuras, la reducción de los presupuestos de mantenimiento y reparación, implicando todo ello un deterioro gradual de los equipamientos. Simultáneamente, se despliegan esfuerzos en el sentido de una extensión de la tarificación de servicios que tiene como efecto la transformación parcial e incluso total de estos bienes de consumo público en bienes de consumo privado. La instauración del peaje en una autopista,

por ejemplo, hace de ella un objeto de consumo parcialmente privado, en tanto que una parte de los costos de operación está financiada por los usuarios y la otra por el Estado. La asunción completa de la administración de la misma autopista por la empresa privada y su gestión sobre bases estrictas de rentabilidad transforman completamente esta parte de la red viaria nacional en un bien de consumo privado cuyo precio de acceso se establece de manera que la actividad sea generadora de ganancia. La autopista así privatizada se convierte en una esfera de acumulación del capital privado. La administración privada de un aeropuerto, la concesión de convenios de subcontratación a empresas privadas para el mantenimiento y la reparación de las vías públicas, etc. son otras tantas formas de este movimiento que, bajo la presión del capital, empuja al Estado a retirarse de actividades en las que había sido llamado a desempeñar un papel determinante.

3. GASTOS MILITARES

Los gastos militares constituyen una categoría particular de gastos públicos. Su evolución obedece a imperativos diferentes de los que determinan las otras categorías de gastos. Durante el período de cerca de medio siglo que se extiende desde el final de la Segunda Guerra mundial hasta principios de los años noventa, han experimentado una expansión formidable, escapando a las medidas de recortes que, en período de dificultades económicas, atacan a las otras categorías de gastos públicos¹³. Justificados durante todo este período por la guerra fría entre el Este y el Oeste, se han mantenido después del hundimiento político y económico de la URSS, aunque en este nuevo contexto hayan experimentado una cierta ralentización. Las explicaciones del carácter particular de los gastos militares que vienen en primer lugar a la mente son de naturaleza política. Pero detrás de ellas, hay motivaciones económicas que, si bien no aparecen como tan evidentes, no son menos fundamentales.

Los gastos militares son variados, yendo del simple mantenimiento de las fuerzas armadas (salarios de los militares, vivienda, alimentación y vestido, mantenimiento de los edificios, de los aeropuertos militares, de las bases navales) hasta el financiamiento de las actividades militares como tales (maniobras, envío de tropas de “disuasión”, desencadenamiento de guerras) y pasando por la compra de armas, la construcción y renovación permanente de la fuerza de disuasión así como la investigación y desarrollo. Estos diversos componentes tienen forzosamente papeles económicos diferentes. Algunos no se distinguen en nada de los gastos improductivos ya examinados. Los salarios pagados a los militares, por ejemplo, no se distinguen, desde el punto de vista de su incidencia económica, de los salarios pagados a los funcionarios o de las prestaciones del seguro de desempleo. El mantenimiento de un edificio público es indiferente del hecho de que abrigue al ministerio de Defensa o al de Justicia. Si los gastos militares merecen ser analizados separadamente es por lo que tienen de específico, la producción de armas y las actividades vinculadas a ella hasta su utilización en la guerra.

Como en el caso de los trabajos públicos tales como la construcción de los equipamientos de infraestructura, la producción de armas y de los equipamientos militares es una producción financiada por fondos públicos pero ejecutada esencialmente por la empresa privada por encargo del Estado, o por la empresa pública si la producción de armas está en todo o en

13. De 1955 a 1990, los gastos militares han representado en promedio el 3,5% del PIB anual en los 24 países de la OCDE, el 7% en Estados Unidos, el 9% en los países del Este y el 6% en los países subdesarrollados, entre ellos, el 11% para los países del Medio Oriente, según las cifras publicadas anualmente por el SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute, Instituto Internacional de Investigaciones sobre la Paz de Estocolmo).

parte nacionalizada. En otros términos, la producción militar es una producción inducida por el Estado, como la construcción de carreteras, de puentes, de aeropuertos. No está destinada al mercado para ser vendida en él de manera rentable, excepto para la parte exportada de la producción que entra en competencia con la de otros países exportadores en el mercado de armas. En este caso como en el otro, en la mayor parte de los Estados importadores está adquirida como un instrumento de “defensa nacional”, teóricamente ofertada como servicio de protección a toda la población y pagada por los ingresos de los impuestos. La “defensa nacional”, oficialmente al servicio de los intereses de todos al no estar vinculado su acceso a un consumo de pago rentable, se presenta, con este aspecto, a semejanza de otras producciones inducidas por el Estado y los servicios públicos en general, como un bien de consumo público. Sin embargo, el verdadero contenido de esta “defensa nacional” en la sociedad capitalista, es decir, la defensa de la propiedad privada de los medios de producción y de los intereses de la clase poseedora, incluso contra las fuerzas que puedan amenazarla desde el interior del país, aparece claramente cuando el Estado impone sus “medidas de guerra” contra una población a la que la “defensa nacional” tiene como objetivo proteger. En tales circunstancias la población está inducida a hacer de este bien de “consumo público” un consumo muy particular. El recurso al ejército contra la población del país, como lo testimonia la historia, es también uno de los medios por el que la casta burocrática gobernante “en nombre de todo el pueblo” en los países en los que el capital fue expropiado (URSS, países de Europa central y oriental, China, etc.) impuso su monopolio político y sus privilegios económicos, en el marco de la propiedad estatal de los medios de producción.

Los gastos improductivos

Cualquiera que sea el uso que se haga de la “defensa nacional”, los gastos públicos efectuados con este fin son gastos improductivos. Como en el caso de los trabajos públicos, el Estado en tanto que comprador seguro de la producción militar garantiza la ganancia de los proveedores de esta producción y aporta con ello su apoyo a la actividad rentable. Sin embargo, esto no modifica en nada el carácter improductivo de los gastos militares. Éstos no dan lugar, y podría decirse que aún menos que en el caso de los trabajos públicos, a una inversión que fructifica por sí misma.

Si se quisiera establecer un paralelo entre el sistema de educación o la red viaria, por ejemplo, y el sistema de defensa, se podría decir que el sistema de defensa produce un bien definido como la “seguridad de la nación”, exactamente igual que el sistema de educación produce la “educación de la población” y la red viaria un medio de transporte y de comunicación. Utilizados durante un largo período, estos diversos sistemas son consumidos, destruidos poco a poco por el desgaste. Hay que renovarlos periódicamente para mantenerlos en condiciones de funcionar. Esto forma parte de la reproducción económica general que, en la economía mercantil, es a la vez la reproducción de valores de uso y reproducción de valores, como hemos visto en el capítulo 7. En contrapartida a este desgaste regular, los bienes (o servicios) producidos por los sistemas de educación, de salud, por la red viaria, etc. son consumidos por la población. El consumo de bienes producidos por el sistema de educación, por ejemplo, produce una población educada. Lo que es consumido poco a poco, destruido por el desgaste en el sistema de “transmisión de conocimientos” se reencuentra con la forma de “conocimientos transmitidos” en el producto que es la población educada. Simultáneamente, el valor consumido por esta actividad de producción que es la educación

se encuentra de nuevo con la forma de valor transmitido en el producto del sistema de educación que es la fuerza de trabajo cualificada, cuyo valor es superior al valor de una fuerza de trabajo no cualificada. La destrucción en una fase ha permitido la creación en otra fase. El sistema de educación ha trabajado; él mismo es consumido (gastado) al trabajar, y el producto de ello es una población educada, con toda probabilidad en mejores condiciones que antes para contribuir a la actividad económica futura.

¿Ocurre así con el sistema de defensa? Si bien se puede decir que el consumo de servicios de “seguridad nacional” por la nación es la contrapartida del desgaste del sistema de defensa, un poco como el consumo o el uso de la red viaria encuentra su contrapartida en el desgaste de la red, sin embargo ahí se acaba el paralelismo. En el caso de la educación, como hemos dicho, lo que es consumido, es decir, destruido poco a poco (gastado) en el sistema de “transmisión del conocimiento” se encuentra de nuevo con la forma de “conocimiento transmitido” en el producto nuevo que es la “gente educada”. Por analogía, se podría decir que lo que se destruye por el desgaste en el sistema de defensa o sistema de “transmisión de la seguridad” se encuentra de nuevo con la forma de “seguridad transmitida”. Pero contrariamente a la educación o a la sanidad, la seguridad no ejerce, ella misma, ninguna influencia en la actividad económica productiva; no es un componente de la producción de valores de uso y de valores. El desgaste regular que el sistema de defensa experimenta con el tiempo y con el uso que se hace de él para producir la “seguridad de la nación” es, desde el punto de vista de la actividad económica general, destrucción pura y simple. Ni que decir tiene que más evidente y con mucho es la acción destructora por excelencia que constituye el uso efectivo de las armas en el marco de la guerra. El resultado es aquí doble: la destrucción de vidas humanas y de capacidades productivas y la destrucción de los propios medios de destrucción. Y cuando estos no son destruidos por el uso normal al que están dedicados, finalmente son destruidos de otra manera, por su arrinconamiento, al haberse convertido en obsoletos. El valor así consumido del sistema de defensa no se transmite a la masa de las mercancías producidas a escala nacional, como tampoco entra la seguridad adquirida como componente material en los valores de uso producidos, aunque la producción nacional se haya “beneficiado” de la protección y de la seguridad garantizadas por el sistema de defensa. El tiempo de trabajo gastado en esta actividad que es destrucción pura y simple de valores no es un tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de esta masa de mercancías. No entra en su valor. Entra en los “gastos varios” de la producción capitalista¹⁴, exactamente igual que el tiempo de trabajo necesario para las actividades improductivas de la circulación de mercancías.

Ya se deprecie por el uso durante muchos años, o se destruya de manera violenta por la guerra, o acabe por ser apartada por causa de su obsolescencia, tarde o temprano la producción militar es destruida. Comprada por el Estado, es formalmente ofertada por él al consumo público. Pero contrariamente a la educación o a la sanidad, realmente no se consume por el público. Tarde o temprano es destruida, extraída de la circulación. Estas observaciones permiten apreciar el carácter improductivo de los gastos militares. Lejos de contribuir a la acumulación de una masa de riquezas, constituyen una deducción de esta masa; como los gastos públicos de infraestructura, “no se pagan por sí mismos”. Lejos de dar lugar a una inversión que fructifique, beben de los recursos existentes; como un parásito, se nutren del organismo económico vivo. Además, no solamente la “inversión” pública militar

14. Véase la sección del capítulo 8 titulada “Gastos de circulación”.

que resulta de ella no fructifica por sí misma, sino que la base material de su existencia, el armamento, está condenada a la destrucción.

Destrucción “provechosa” y fuerza de arrastre de la economía

Desde este enfoque, nada permite comprender que los gastos militares escapen o al menos resistan a la tendencia general a las reducciones de los gastos públicos. Si se consideran las observaciones planteadas hasta aquí, que sacan a la luz el carácter parasitario de los gastos militares y su incidencia económica negativa, con toda lógica se esperaría más bien que por lo menos fueran objeto de las mismas tendencias a la disminución que los otros gastos públicos. Tanto más por cuanto que ellos aparecen como más improductivos todavía, si se puede expresar así, que los otros gastos públicos, por el hecho de que no solamente la “inversión” a la que dan lugar no fructifica, sino que su parte más significativa está destinada a la compra de armamento, es decir, a productos dirigidos en seguida a la destrucción. La incitación a dar la espalda a las explicaciones económicas del crecimiento de los gastos militares para contentarse con explicaciones de orden solamente político se encuentra así reforzada.

Sin embargo, aunque esto no sea evidente a primera vista, la destrucción de recursos realizados por el militarismo, de manera violenta con ocasión de las guerras, pero también de manera regular aparte de las guerras, desempeña contradictoriamente un papel positivo esencial desde el punto de vista de la acumulación del capital. Ésta, como se sabe, está marcada por crisis periódicas cuya función es precisamente la de destruir la masa de valores sobreproducida, de “sanear” con ello la economía, de reestructurar el capital y asegurarle condiciones de rentabilidad restauradas, necesarias para la reactivación¹⁵. Esta función esencial de destrucción periódica de valores, realizada con ocasión de las crisis, el militarismo la realiza de alguna manera de forma permanente. Los gastos militares, improductivos en la medida en que no dan lugar a una inversión en sentido estricto, es decir, a una inversión que produce, no dejan de ser sin embargo un factor de arrastre de la actividad económica. Al suministrarle una salida a la producción militar, aportan una garantía estatal a la ganancia de los proveedores militares y de rebote a la tasa media de ganancia del conjunto de la economía. Como los otros gastos públicos, permiten la utilización de capacidades de producción y de mano de obra infrautilizadas. Actúan como un estimulante de la demanda global. Constituyen una fuerza de arrastre de la economía.

Pero se debe constatar que constituyen más que una simple fuerza de arrastre entre otras. Cada crisis que ha experimentado la economía mundial a lo largo del siglo XX solamente ha podido ser “remontada”, al menos temporalmente, por la reactivación de los gastos militares, por el recurso a la economía de armamento, a la economía de guerra o a la propia guerra: guerras mundiales (1914-1918 y 1939-1945), guerra de Corea (1950-1953), guerra de Vietnam (1965-1975), guerra fría entre el Este y el Oeste (1950-1990) y centenares de conflictos armados de envergadura regional. ¿Por qué los gastos militares ejercerían tal efecto estimulante? ¿Su incidencia económica observada no estaría simplemente en proporción directa a su propia envergadura, la cual se impondría finalmente por objetivos esencialmente políticos? ¿Por qué las mismas sumas destinadas a un vasto programa de trabajos públicos no permitirían ejercer un estímulo de al menos igual fuerza sobre la actividad económica?

En primer lugar, hay que precisar que, incluso cuando aparecen como dictados por

15. Véase la sección 1 del capítulo 12.

imperativos estrictamente políticos, los gastos militares tienen un fundamento económico. Puesto que los propios imperativos políticos tienen siempre un fundamento económico. En otros términos, se puede decir que la política es la economía concentrada. La guerra y su preparación en el régimen capitalista han tenido siempre como origen las rivalidades económicas, la guerra comercial, la lucha por la conquista de los mercados y para el acceso a los recursos, para el reparto de las colonias primero, y de las zonas de influencia después. La “carrera armamentista” que, durante el período de la guerra fría, marcó las relaciones entre los países de la OTAN y los del Pacto de Varsovia¹⁶, y en primer plano las relaciones entre Estados Unidos y la URSS, era ciertamente la expresión de una rivalidad política entre países con regímenes diferentes. Pero lo que fundamentaba esta rivalidad política eran las condiciones económicas de la acumulación del capital a escala mundial. La expropiación del capital en los países del Este, la planificación estatal de la economía y el monopolio estatal del comercio exterior que de ella se derivan representaban para el capitalismo mundial un obstáculo para su funcionamiento planetario, un obstáculo para la libre circulación de las mercancías y los capitales en el mundo entero; eran también un punto de apoyo a partir del cual nuevos golpes al régimen de la propiedad privada de los medios de producción suponían un riesgo que venía a amenazar todavía más a la acumulación privada.

El interés vital del capital es preservar las mejores condiciones para su acumulación en el mundo entero y reestablecerlas allí donde se han suprimido. La “carrera armamentista”, cuyo impulso principal provenía, en nombre de los países capitalistas, del más potente entre ellos, Estados Unidos, era un medio para perseguir este objetivo, y sin que ni siquiera fuera desencadenada jamás una guerra. Al implicar a países de productividades fuertemente desiguales (la producción por habitante en Estados Unidos era al menos dos veces más elevada que en la URSS), imponía a la economía más débil, la de la URSS, una carga muy pesada. El debilitamiento económico que implicó hizo a la URSS más dependiente del mercado mundial y las conquistas de la expropiación del capital más vulnerables a las presiones de este mercado. El objetivo fundamental así apuntado por la carrera armamentista, aunque pareciera reducirse a su dimensión política, era de orden económico, a saber, el reestablecimiento de la libre circulación de mercancías y de capitales en la URSS y en los otros países del Este y, con ello, la puesta en marcha a escala mundial de las mejores condiciones para la acumulación del capital. Si la rivalidad principal durante todo este período era la que oponía a la URSS y Estados Unidos, o de una manera más general a los países de la OTAN y a los países del Pacto de Varsovia, es porque las viejas rivalidades entre potencias capitalistas que condujeron a las dos guerras mundiales habían quedado de alguna manera limitadas ante su interés común en defender los intereses del capital más allá de sus componentes nacionales y de dirigir sus esfuerzos al reestablecimiento del capitalismo en el Este. También, y sobre todo, se debe a que ninguno de entre ellos estaba en condiciones de contestar la supremacía americana impuesta inmediatamente después de la Segunda Guerra mundial. Sin embargo, si las rivalidades latentes entre potencias capitalistas debían resurgir a continuación de la desintegración de los regímenes políticos del Este, serían el fruto de las mismas motivaciones económicas de fondo ligadas a la competencia entre capitales en el marco general de la

16. La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), organización de defensa de los países capitalistas industrializados bajo la dirección de Estados Unidos, fue fundada en 1949. El Pacto de Varsovia, alianza militar de la URSS y sus países satélites fundado en 1955, fue disuelto en 1991, año que estuvo marcado también por la disolución de su alianza comercial con estos mismos satélites, el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME o Comecon) fundado en 1949, y por la disolución de la propia URSS, fundada en 1922.

acumulación.

El fundamento del sistema es económico. Su principal motor es la acumulación del capital cuya realidad material subyacente es la renovación incesante de la base industrial. En este contexto, los gastos militares han sido y continúan siendo la base de la investigación tecnológica avanzada, de la innovación necesaria para la mejora de la productividad industrial. Investigación y desarrollo, esenciales para la puesta a punto de nuevas técnicas industriales, ven así cómo su financiamiento resulta ampliamente asegurado por el Estado por medio de la investigación militar, en condiciones en las que los costes y los riesgos se hacen prohibitivos para la empresa privada. Por medio de un objetivo designado como de “interés nacional”, la “defensa del país”, objetivo que aparece como puramente político, el Estado interviene de golpe en el terreno económico para tomar a su cargo una dimensión clave del desarrollo industrial. El Estado, a pesar de él y aportándole su apoyo a una acumulación que continúa siendo privada, introduce elementos de planificación que la dimensión cada vez más social de las fuerzas productivas y las dificultades crecientes de la acumulación privada le imponen contradictoriamente como una necesidad. La intervención estatal desarrolla “fuera del mercado” paliativos destinados sin embargo a reforzar la economía de mercado. La innovación industrial de la que bebe la acumulación privada se encuentra ampliamente alimentada por las consecuencias de la investigación militar financiada por el Estado. Los sectores de la siderurgia, electrónica, aeroespacial, microordenadores, por citar solamente estos, son ejemplos vivos de ello.

Estas observaciones ayudan a comprender la especificidad de los gastos militares y el hecho de que dispongan de un tratamiento de favor en el mismo momento en el que todos los demás gastos públicos son objeto de reducciones. En este punto no hay tampoco ningún criterio moral que pueda guiar el análisis para la apreciación de esta especificidad. No se trata de saber si los gastos militares y la formidable acumulación de medios de destrucción a la que conducen son racionales o no desde el punto de vista de las necesidades de la población o de los intereses de la humanidad. Desde esta perspectiva, la respuesta es inmediata. Los gastos militares son completamente irracionales, negativos. Destruyen vidas humanas y fuerzas productivas. Son una amenaza para la supervivencia misma de la humanidad. Implican un inmenso derroche de recursos que podrían ser utilizados con otros fines, etc. Sin embargo, desde el punto de vista del capital, y no ya desde el punto de vista de las necesidades de la población, la cuestión es otra. Desde el punto de vista del capital, los gastos militares tienen una racionalidad. El capital tiene necesidad del militarismo que es para él una fuerza de arrastre aunque simultáneamente sea para él un gasto parasitario. Considerados desde esta perspectiva, los gastos militares no pueden ser reemplazados por ningún otro gasto público.

La paz indeseable

Se ha producido un número impresionante de estudios sobre las cuestiones del desarme, de la reconversión de la industria militar en industria civil, sobre las consecuencias económicas de la paz, etc. Uno de ellos se distingue por el carácter marcado y dramático, pero sin embargo lúcido, de las conclusiones a las que llega. Es el resultado de las investigaciones conducidas en Estados Unidos en el mayor secreto, en los años sesenta, por un equipo constituido por estrategias militares e investigadores procedentes de las disciplinas más diversas, seleccionados en las grandes universidades estadounidenses. El informe final, titulado *Report from Iron Mountain. On the Possibility and Desirability of Peace* (Informe

desde Iron Mountain. Sobre la posibilidad y conveniencia de la paz)¹⁷, que debía permanecer en secreto, fue hecho público gracias a uno de sus miembros, el economista John Kenneth Galbraith [Galbraith, 1968]. Las principales conclusiones del estudio son las siguientes:

- la guerra (considerada en sentido amplio, es decir, incluyendo la producción militar en tiempos de paz - en una palabra, el militarismo o la economía de armamento) ofrece el único sistema digno de confianza para “estabilizar y controlar” las economías nacionales;
- ella es la fuente de la autoridad política que asegura la estabilidad de los gobiernos;
- es sociológicamente indispensable para asegurar el control de “peligrosas subversiones sociales y de las tendencias destructoras antisociales”;
- cumple una función malthusiana indispensable;
- suministra “la motivación fundamental y la fuente de los progresos científicos y técnicos” [Galbraith; 1968, v y vi].

Por estas razones, la paz es “indeseable”. No está en el interés de la sociedad llegar a hacerla reinar. El militarismo permanente es una institución favorable para la prosperidad nacional [ibídem, 14-15].

Se pueden identificar fácilmente las funciones visibles de la guerra: defender al país contra un ataque de otro país, disuadir a este último de entablar tal ataque, etc. Pero, explica el estudio, existen, más allá de estas funciones visibles, las funciones invisibles, implícitas, que hacen de la guerra o de su preparación “la fuerza dominante de nuestras sociedades”. Entre ellas, en primer lugar, las funciones económicas. En este plano, el estudio subraya ante todo “la manifiesta utilidad social del despilfarro militar”, es decir, de la destrucción pura y simple de recursos. En estas sociedades “como aquellas que han conquistado la posibilidad de producir más que lo indispensable para su supervivencia económica”, en otros términos, en la sociedad capitalista atravesada por crisis de sobreproducción, “los gastos militares pueden ser considerados como la única rueda de repuesto provista de una inercia suficiente para estabilizar el progreso de sus economías. El hecho de que la guerra sea un ‘despilfarro’ es precisamente lo que la hace susceptible de cumplir sus funciones. Y cuanto más rápido lleve a cabo sus progresos la economía, más pesada deberá ser esta rueda de repuesto” [ibídem, 89, 93, 94].

Los gastos militares, al estar sometidos a decisiones discrecionales del Estado, proveen, según el estudio, un “péndulo” o un “parachoques” que permite compensar las contracciones susceptibles de producirse en el sector privado. Esta función, plenamente realizada por los gastos militares, solamente se cumple de manera imperfecta por los otros gastos públicos, particularmente por los programas sociales, por el hecho de que estos programas se convierten normalmente en actividades regulares y desde entonces ya no están sujetos a un control discrecional. Más allá de su función de “derroche”, la guerra, explica a continuación el estudio, ejerce un efecto estimulante de primer plano sobre los progresos industriales, sobre el crecimiento del PNB, sobre el empleo, etc. Actúa como un “estimulante del metabolismo nacional. [...] Todavía no ha sido ensayado ningún conjunto de técnicas destinadas a guardar el control del empleo, de la producción y del consumo que pueda ser, ni de lejos,

17. Iron Mountain es el nombre de una fortaleza subterránea situada en el Estado de Nueva York y que debería servir de refugio en caso de ataque nuclear. Sirvió de lugar de encuentro al “Grupo especial de estudio” que produjo el informe que lleva este nombre.

comparable a su eficacia” [ibídem, 95, 97, 98].

Las funciones políticas del militarismo examinadas por el mismo estudio merecen una atención particular, especialmente en lo que concierne a la función política interna.

La guerra [...] no solamente ha constituido un elemento esencial de la existencia de las naciones en tanto que entidades políticas independientes, sino que también ha sido indispensable para la estabilidad interna de sus estructuras políticas. Sin ella, ningún gobierno ha sido capaz jamás de hacerse reconocer su “legitimidad” o su derecho a dirigir la sociedad. La posibilidad de una guerra crea el sentimiento de coacción exterior sin el que ningún gobierno puede conservar el poder durante mucho tiempo. [...] La organización de una sociedad con vistas a la posibilidad de la guerra es la fuente principal de la estabilidad [...] [ibídem, 100-101].

Encontramos de nuevo aquí una vieja idea, expresada por el mercantilista y lejano precursor de la teoría cuantitativa de la moneda, Jean Bodin (1530-1596), en una obra de 1576 titulada *La república*, y por Antoine de Montchrestien en su *Tratado de economía política* escrito en 1615 [Denis (1966) 1970, 103]. Esta idea será retomada a principios del siglo XX por Rosa Luxemburg. Retrocediendo aún más en la historia hasta los principios del siglo XVI, se puede encontrar de nuevo en Niccolò Machiavelli (1469-1527), el autor de la célebre obra *El príncipe* escrita en 1513, una estrecha relación con la siguiente idea expresada por los autores de *¿La paz indeseable?*

En las sociedades modernas de democracia avanzada, el sistema social basado en la guerra ha procurado a los jefes políticos otra función político-económica de una importancia que no deja de aumentar: este sistema ha sido utilizado como la salvaguardia última contra la eliminación de clases sociales necesarias [...]. El mantenimiento del sistema fundado en la guerra debe ser asegurado, aunque sólo sea por la razón, sin mencionar otras, de que permite conservar, en calidad y en cantidad, los pobres que necesita una sociedad, al igual que a título de estimulante para mantener la estabilidad interior del organismo que asegura su poder [Galbraith; 1968, 102-103].

Se comprenderá fácilmente que los medios políticos para la “estabilidad interna” del país, expuestos aquí sin rodeos ni artificios de lenguaje, son precisamente los que dirigen sus esfuerzos a preservar las relaciones económicas que existen entre el trabajo asalariado y el capital, y a asegurar a este último el mantenimiento de las mejores condiciones para su fructificación.

Lo que verdaderamente está en juego

En Estados Unidos, en el corazón de la más intensa reactivación de los gastos militares en tiempo de paz de toda la historia, después de la llegada al poder del presidente Reagan en 1981 (aumento del 60% en cinco años, de 1981 a 1985), la revista estadounidense *Business Week* del 21 de octubre de 1985 publicaba un artículo titulado “Pentagon’s spending is the economy’s biggest gun” (Los gastos del Pentágono son el arma más potente de la economía). Después de tres años de una reactivación económica marcada por la mayor incertidumbre, explicaba la revista, “los economistas cuentan con *una* constante para hacer marchar la

economía: los gastos militares”. Según un estudio de la Wharton Econometrics citado en este artículo, del 15% al 20% de los empleos creados a lo largo de este período eran directa o indirectamente el resultado de los gastos militares, identificados como “el principal estimulante del crecimiento en estos últimos años”. Cinco años más tarde, el 2 de julio de 1990, la misma revista publicaba un artículo titulado “Who pays for peace? (¿Quién paga para la paz?), que explicaba que “cuando estalla la paz” (*when peace breaks out*), aparecen en el horizonte las más sombrías perspectivas para la salud de la economía y el empleo (*with peace comes a lot of pain*, “con la paz llega mucho dolor”). Y el riesgo de ver la paz “estallar” era efectivamente entonces un riesgo real para una economía ávida de actividad militar. La reducción de las tensiones entre el Este y el Oeste, comenzada en 1985 por las negociaciones con vistas a la reducción de los acopios de armas nucleares y convencionales, y después precipitada por las profundas conmociones en los países de Europa central y oriental y en la URSS a partir de 1989, suprimía toda justificación a la tradicional carrera armamentista emprendida en la época de la guerra fría. Era preciso encontrar una nueva justificación a la escalada militar y no se tardó en elaborarla. A los conflictos de “pequeña intensidad” (operaciones anti-guerrilla) y de “fuerte intensidad” (contra una potencia militar mayor como había sido la URSS hasta entonces), se han venido a añadir, en la nomenclatura del Pentágono, los conflictos de “mediana intensidad”, que implican a las fuerzas armadas estadounidenses en violentos combates contra “potencias regionales bien armadas”. Al modificarse el paisaje político mundial, estos conflictos de mediana intensidad eran vistos desde entonces por los estrategas del Pentágono como aquellos en previsión de los cuales Estados Unidos debía prepararse. En consecuencia, la Comisión del Pentágono sobre la estrategia a largo plazo demandaba el reforzamiento de los medios para llevar a cabo las guerras de alto tecnicismo en zonas del Tercer Mundo situadas fuera del campo cubierto por la OTAN. En opinión del presidente George Bush, la aparición de adversarios bien equipados del Tercer Mundo se convertía en la mayor amenaza para la seguridad de Estados Unidos. Su secretario de Estado de Defensa, Richard Cheney, presentaba un plan de defensa para los años 1992-1997 que ponía el acento en eventuales conflictos con potencias regionales como Siria e Irak [Klare, 1991].

Pero, ¿cuál es el verdadero contenido de esta pretendida amenaza a la seguridad de Estados Unidos que viene de “potencias regionales bien equipadas”? ¿Verdaderamente se teme descubrir que estos países bien armados pero débilmente industrializados se transformen en agresores de Estados Unidos, primera potencia industrial del mundo? El general A. M. Gray del cuerpo de los Marines, en una declaración de mayo de 1990, resumía claramente los verdaderos retos diciendo acerca de ello que si Estados Unidos quisiera seguir siendo una superpotencia, debería defender su libre acceso a los mercados exteriores y a los recursos necesarios para las necesidades de sus industrias. Por esta razón, explicaba él, le sería necesario desplegar una capacidad de intervención militar capaz de responder a todos los tipos de conflicto, en todas partes del mundo. En otros términos, debían darse los medios deseados para continuar imponiendo su supremacía a todos los niveles, económico, político y militar. Esta supremacía debía ser impuesta a los países del Tercer Mundo, pero reafirmada también frente a los otros países industrializados. A pesar de una decadencia relativa en los terrenos industrial y financiero frente a Japón, a Alemania, a la Unión Europea, Estados Unidos demostró claramente que se proponía continuar llevando la voz cantante. Las negociaciones de la Ronda Uruguay (de 1986 a 1993) en el seno del GATT, para dar solamente un ejemplo, son una profunda expresión de ello. Pero es ante todo en el plano militar donde le importa

demonstrarlo. En este terreno Estados Unidos no puede permitirse de ninguna manera un declive relativo de su potencia. Si la URSS, a partir de los años noventa, ha dejado de estar en la carrera militar, aplastada por el marasmo económico y el caos político de su tránsito a la economía de mercado, Japón ha emergido al mismo tiempo como un eventual competidor amenazante por el que Estados Unidos no puede dejarse atrapar. La Alemania reunificada constituye una amenaza similar.

A la luz de estos datos, se puede comprender que los envites del conflicto en el golfo arabo-pérsico a principios de 1991 iban mucho más allá de lo que inicialmente se había invocado para justificar el ataque contra Irak, es decir, la “liberación” de Kuwait. Para los países industrializados y antes que nada Estados Unidos, lo que estaba en juego era el acceso al petróleo y el control de su precio. Más específicamente para Estados Unidos, existía la necesidad de afirmar y consolidar su posición de líder del mundo. Por otra parte, la guerra le ha suministrado el laboratorio en el que se han esforzado en justificar, por los resultados en el campo de batalla, los enormes gastos realizados hasta entonces para desarrollar armas “estrella” como el misil de crucero Tomahawk, el bombardero furtivo (*stealth*) y el misil anti-misil Patriot, armas cuyo muy oneroso desarrollo había suscitado grandes controversias en la población estadounidense. Le ha suministrado también la ocasión de convencer a la población de la necesidad de comprometerse aún más en el desarrollo de armas más precisas, más devastadoras, mejoradas de cara a corregir los errores o las insuficiencias reveladas por este laboratorio.

Un estimulante... de los efectos parasitarios

En resumen, desde el punto de vista del capital, los gastos militares desempeñan un papel específico que les distingue de los otros gastos públicos y que aclara el hecho de que escapen a las reducciones presupuestarias, o al menos las resistan más. Por tanto, ¿permite el papel de estimulante desempeñado por el militarismo superar las dificultades de acumulación del capital? No se puede responder a esta cuestión sin confrontar las dos dimensiones contradictorias de los gastos militares, es decir, sin tener en cuenta el hecho de que son también gastos improductivos, parasitarios. En tanto que fuerza de arrastre, son un medio privilegiado al que recurre el Estado para tratar de remontar la tendencia, convertida en crónica, al estancamiento. Aportan así una solución temporal a las dificultades que, sin embargo, están condenadas a manifestarse de nuevo y con una amplitud acrecentada. Por otra parte, estos gastos sólo se llevan a cabo imponiendo una deducción al resto de la economía. Su extensión está condenada a suponer un estrechamiento del sector civil como expresa la fórmula “cañones o mantequilla”. Por otra parte, el lastre se hará sentir tanto más pesadamente en los países obligados a importar armas y mantener numerosas fuerzas armadas, en la medida en que estos países no disfruten de los efectos de estimulación que aportaría a su economía una producción militar nacional. Es el caso de la mayor parte de los países subdesarrollados¹⁸.

El financiamiento de los gastos militares, como el de los otros gastos públicos, se basa en los ingresos procedentes de los impuestos y, en caso de insuficiencia de estos ingresos, en

18. Sin embargo, a lo largo de las últimas décadas del siglo XX, un cierto número de países subdesarrollados, la mayoría de ellos calificados de “Nuevos países industriales”, se han convertido en países productores y exportadores de armas. De entre ellos, China, Israel, India, Brasil, Yugoslavia y África del Sur son los más importantes. Pero también se desarrolla una industria de armamento en los siguientes países: Argentina, Taiwan, Corea del Sur, Filipinas, Turquía, Indonesia, Egipto, Corea del Norte, Pakistán y Singapur.

el endeudamiento. Para financiar los gastos militares, el Estado solicita el ahorro público. Emite obligaciones de ahorro, títulos que tienen toda la apariencia de un capital en el sentido de que, a intervalos fijos y durante 5, 10, 20, 30 años, producen ingresos por intereses a sus poseedores. Pero, contrariamente a los ingresos que provienen de la fructificación de un capital *real*, como una inversión en la capacidad productiva de la economía, éstos provienen de un capital *ficticio*¹⁹, de un capital que no existe, de una “inversión” en productos militares, es decir, en productos que, desde su fabricación, están destinados a ser destruidos (y, al mismo tiempo, a destruir), y que por tanto son inexistentes para el sistema de producción. De hecho, no son los ingresos de un capital que haya fructificado, sino los ingresos que provienen de nuevos impuestos o de nuevos préstamos. Aquí la destrucción ha tomado subrepticamente la apariencia exterior del enriquecimiento. El medio utilizado para ayudar a resolver los problemas de la acumulación, a saber, los gastos militares, traslada el problema a otro nivel, el del incremento de las deducciones a efectuar sobre el consumo y la acumulación privados para financiar estos gastos. Incluso beneficiándose de los efectos de arrastre de los gastos militares, el sector privado no puede dejar de sentir el peso que su financiamiento hace recaer sobre él. En consecuencia, algunos de sus componentes piden moderar el ritmo de su expansión, al representar la deuda militar una parte significativa de una deuda pública cuyo tamaño es señalado en adelante como la víctima propiciatoria de todos los problemas y cuya reducción se convierte en el objetivo prioritario de los gobiernos.

Los diversos puntos de vista sobre el papel del militarismo

El estudio del papel de los gastos militares presentado hasta aquí sólo puede encontrarse en los escritos de Marx o en los de Engels en lo que concierne al método general y las grandes líneas del análisis. Sus trabajos dispersos sobre la cuestión del militarismo, influidos particularmente por la célebre obra de Karl von Clausewitz (1780-1831), *De la guerra*, publicada en 1832, y cuya exposición más sintética es la de los tres capítulos del *Anti-Dühring* de Engels sobre la teoría de la violencia [AD, 139-161], se ocuparon del análisis de la guerra, del ejército, de la estrategia militar, del desarrollo de las armas y de su relación con el desarrollo económico, de las bases económicas de la potencia militar y de la pesada carga financiera del militarismo.

El primer análisis del papel económico del militarismo desde un punto de vista marxista es el de Rosa Luxemburg. Ella aborda esta cuestión en su libro “La acumulación del capital” [1913] cuyo tema principal, como sabemos, es el de la absorción de la totalidad del producto social, que según ella no puede basarse solamente en el consumo de los capitalistas y los obreros y que por tanto necesita el concurso de compradores exteriores al “medio capitalista²⁰”. Desde esta visión subconsumista de las dificultades de la acumulación del capital, cuya crítica ha sido formulada en el capítulo 12²¹, ¿puede esperarse que los gastos militares del Estado contribuyan a resolver el problema de la realización del producto total? Como el Estado forma parte de las “terceras personas” cuyos ingresos se derivan de los salarios de los obreros y de las ganancias de los capitalistas, ¿el mercado “interno” de los gastos militares

19. Véase la sección del capítulo 12 titulada “El carácter ficticio del capital financiero”.

20. Véase la sección del capítulo 7 titulada “Las interpretaciones de Lenin y de Luxemburg” y la sección del capítulo 12 titulada “Los primeros debates sobre la teoría marxista de las crisis”.

21. En la sección titulada “¿Rentabilidad deficiente o desequilibrio de mercado?”.

puede desempeñar el mismo papel que los mercados exteriores al “medio capitalista”?

De hecho, explica Luxemburg, todo se basa en la naturaleza de los gastos militares y en el origen de su financiamiento. En lo que se refiere a su financiamiento, establece la distinción fundamental entre las dos fuentes diferentes que son los impuestos sobre las ganancias de los capitalistas y sobre los salarios de los trabajadores y saca a la luz el hecho de que los impuestos sobre los salarios son el equivalente a un suplemento de plusvalía percibido por el Estado. Es en esta segunda fuente en la que ella se interesa. A continuación establece la distinción entre los usos que se hacen de estas sumas de dinero que provienen de los impuestos sobre los salarios. Si sirven para pagar los salarios de los funcionarios del Estado o de los militares, entonces el efecto es nulo, al ser exactamente compensada la disminución del consumo de los trabajadores por un aumento equivalente del consumo de los funcionarios y los militares; no hay modificación en la reproducción del capital total. La cuestión es distinta si sirven para la financiación de la producción de armamento. Entonces ofrecen al capital un nuevo campo de acumulación, “un magnífico campo de acumulación” [(1913) 1967, 361]. Luxemburg destaca también las diferencias entre los gastos públicos no militares (educación, redes viarias, etc.) y los gastos militares, subrayando que la superioridad de estos últimos consiste en la “innovación técnica continuada” a la que dan lugar, fuente inagotable y siempre creciente de las ganancias capitalistas”. El militarismo, escribe ella, “que para la sociedad en su conjunto constituye una dilapidación completamente absurda de inmensas cantidades de fuerzas productivas, y que significa para la clase obrera una reducción de su nivel de vida, [...] crea para la clase capitalista una inversión irremplazable y de las más ventajosas” [Howard, dir.; 1971, 140].

Un punto de vista diametralmente opuesto es el expresado en la misma época por Nikolai Bujarin en *Teoría economía del período de transición* [1920]. Dirigiéndose a Luxemburg, Bujarin dice oponerse a estas “construcciones teóricas verdaderamente monstruosas que, del hecho de las ganancias de guerra, del ‘floreamiento’ de la industria bélica y del alza de las acciones de las fábricas metalúrgicas, químicas y otras, concluían una influencia *benéfica* (!) de la guerra sobre la ‘economía nacional’” [(1920) 1974, 25-26]. En su opinión, desde el punto de vista del proceso real de la reproducción, la actividad militar es esencialmente negativa. Al consumir recursos que así son sustraídos a la actividad de producción de bienes de consumo y de medios de producción, “no produce, sino que *saca*”, de manera que la base real de la producción se reduce progresivamente en un proceso de “*reproducción negativa ampliada*”, que por otra parte es ampliada por las destrucciones directas e indirectas de la guerra [ibídem, 27]. Es necesario, explica él, distinguir este proceso real de su aspecto formal, es decir, de su “expresión capitalista en valores-papel”, en títulos del Estado que se acumulan en el momento mismo en que los valores reales que representan son destruidos. A la luz del análisis que se ha desarrollado en esta sección, constatamos que Luxemburg y Bujarin, cuyos puntos de vista son en apariencia irreconciliables, pusieron en evidencia las dimensiones contradictorias claves del militarismo que, lejos de excluirse, se combinan en el seno de una comprensión general.

En vísperas de la Segunda Guerra mundial, el portavoz en materia económica de la Internacional comunista estalinizada, Evguen Varga, sostenía un análisis del papel económico del militarismo que estaba fuertemente influido por el análisis keynesiano de la insuficiencia de la demanda global que será tratada aquí posteriormente. Al constatar que la economía de armamento había permitido eliminar el desempleo en Alemania, él veía en ella un potente estimulante de la producción capitalista cuyas consecuencias sobre la producción civil no

podrían convertirse en negativas, en tanto no se hubiese alcanzado el pleno empleo [Varga, 1939].

Mientras las reflexiones de Luxemburg y Bujarin habían sido alimentadas por la economía de armamento preparatoria de la Primera Guerra mundial, y la de Varga por la preparación de la Segunda, la de Baran y Sweezy está suscitada por la economía permanente de armamento que marca el período de la guerra fría entre el Este y el Oeste a partir de los años cincuenta. En su obra titulada *Monopoly Capital* (El capital monopolista) [1966], identifican al militarismo como uno de los medios por los que se encuentra absorbido un excedente cuya tendencia sería la de incrementarse permanentemente en una economía dominada por los monopolios y su capacidad de imponer precios elevados²². De hecho, lo veían como el principal medio gracias al cual la economía puede superar su tendencia al estancamiento, de manera que la “absorción masiva del excedente en preparativos militares ha sido el hecho clave de la historia económica norteamericana de la posguerra” [(1966) 1974, 124]. En su opinión, un nivel elevado de gastos militares es por tanto para la economía capitalista un elemento esencialmente positivo que contribuye a estimular una producción y un empleo que, de otra manera, se situarían en niveles de depresión.

Una tesis emparentada con la de Baran y Sweezy, la de la “economía permanente de armamento”, considera los gastos militares como capaces de compensar la insuficiencia de la demanda global, porque canalizan recursos en actividades incapaces de incrementar la masa de bienes a vender en el mercado y aumentan el poder de consumo por medio de los salarios pagados a la mano de obra empleada en el sector militar. Los gastos militares aseguran tanto mejor la estabilidad económica por cuanto ellos se autoalimentan por la carrera armamentista. Una versión particular de esta tesis fue defendida por Michael Kidron [1971], que ve en el militarismo el medio para combatir la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Su argumento es el siguiente. La producción de armas es asimilable a la producción de bienes de lujo (el sector 3 de los esquemas de reproducción²³) puesto que las armas no son consumidas ni como bienes de consumo ni como medios de producción por los otros dos sectores. Al no contribuir a su producción, la producción de armas no tiene un efecto directo sobre la tasa de ganancia que así está determinada solamente por las condiciones de producción de los sectores 1 y 2. Pero, como ella desvía de su uso productivo una masa importante de capital de alta composición orgánica, contribuye a frenar la baja de la tasa de ganancia. El argumento de Kidron reposa sobre una definición de la tasa de ganancia que solo depende de las condiciones de producción de los dos primeros sectores. Esta definición se acerca a la que nos hemos encontrado en el capítulo 10 durante el análisis de la solución propuesta por Bortkiewicz al problema de la transformación de los valores en precios de producción (véase la sección titulada “Un precursor de la corriente neo-ricardiana”). Está heredada de Ricardo y fue retomada por Sraffa quien establece una distinción entre productos básicos y productos no básicos, cuya definición es equivalente a la de los bienes de lujo (véase la sección 4 del capítulo 10). En el terreno del análisis marxista, el de la ley del valor, llegamos a un resultado diametralmente opuesto. La tasa media de ganancia definida a partir solamente de las relaciones de valor depende del capital invertido en todos los sectores, incluidos los sectores improductivos como los sectores comercial y financiero. De ello resulta que una elevación de la composición orgánica del capital en el sector improductivo de la producción

22. Véase la sección del capítulo 12 titulada “Las interpretaciones modernas”.

23. Véase la sección 5 del capítulo 7.

militar o de los bienes de lujo se traduce, para el conjunto de la economía, en un descenso y no un aumento de la tasa media de ganancia.

Ernest Mandel [1972, capítulo 9] considera también los gastos militares como un medio que favorece la acumulación en período de estabilización económica, al permitir éstos la utilización de las capacidades excedentarias ociosas e incrementar el ingreso remediando la insuficiencia de la demanda global. Todos estos enfoques sub-consumistas, como hemos visto en el capítulo precedente, ven en el incremento del consumo la solución a un problema de bloqueo de la acumulación cuya causa se encuentra en otro lado, en una rentabilidad insuficiente del capital. Ellos ignoran el hecho de que el incremento del consumo, aunque pueda generar a corto plazo la ilusión de una solución, sólo puede agravar el problema a largo plazo.

La formulación moderna por excelencia de la tesis sub-consumista es la teoría de la insuficiencia de la demanda efectiva expresada en 1936 por Keynes en la *Teoría general*, a la que volveremos en la cuarta sección de este capítulo. En opinión de Keynes, los gastos militares solamente eran un tipo de gasto público entre otros, cuyo conjunto debía concurrir, en asociación con otras políticas económicas, para la realización del pleno empleo. En su pensamiento, una cierta forma de dirigismo económico nacional, aliado, en el plano internacional, con la implantación de reglas monetarias y comerciales fundadas en la cooperación entre países más que en la competencia y el enfrentamiento, debía permitir eliminar las tensiones del pasado y las guerras a las que habían conducido. Ironía de la historia, los gastos militares que lógicamente, desde esta perspectiva pacifista, debían mantenerse limitados, se convirtieron por el contrario en lo que Sumner Rosen [1968] designó como “el instrumento keynesiano por excelencia” para asegurar el crecimiento económico. En el mismo sentido, Joan Robinson escribe que “no se ha demostrado que puedan evitarse las recesiones como no sea mediante el gasto en armamentos” [(1962) 1975, 162]. Desde un punto de vista contable, los gastos militares y no militares son intercambiables dentro de la demanda efectiva y por tanto se presumen idénticos en cuanto a su efecto sobre el crecimiento, como lo han afirmado numerosos autores como Paul Samuelson en su célebre obra titulada *Economics* (Economía). Sin embargo, otros autores han atribuido un papel específico a los gastos militares. Para John Kenneth Galbraith en particular, quien desarrolla en *The New Industrial State* (El nuevo Estado industrial), publicado originalmente en 1967, temas emparentados con los que se exponen en *Sobre la posibilidad y conveniencia de la paz* que ha sido abordado anteriormente, ningún gasto social o de infraestructura puede tener el impacto de los gastos militares, especialmente debido al concurso que aportan al desarrollo de la tecnología. Éstos sólo podrían ser reemplazados en el límite por sumas de una también mayor amplitud, destinadas bajo el gobierno del Estado a gigantescos proyectos como la exploración espacial, de la que sin embargo se sabe que sigue estando estrechamente ligada al militarismo [(1967-1971-1978) 1984, 326-330 y 426-430].

Un punto de vista diametralmente opuesto al de Galbraith se expresó a principios de los años setenta por economistas que formularon una severa crítica del militarismo a partir del análisis del “complejo militar-industrial”. Los dos principales representantes de esta corriente que ha tenido un impacto significativo son Steven Rosen [1973] y Seymour Melman [1970 y 1974]. La expresión “complejo militar-industrial” remite, según la caracterización de Rosen, a esta “clase de individuos cuyos intereses son favorecidos por los gastos militares”, miembros de la alta jerarquía militar, dirigentes de empresas de producción de armamento, científicos implicados en la investigación militar, etc. Este complejo militar-industrial, contra el que

el presidente de Estados Unidos Dwight D. Eisenhower (1890-1969) ponía en guardia a sus conciudadanos en 1960 durante su último discurso, después de haber desempeñado él mismo un papel determinante en su desarrollo en tanto que militar de alto rango primero y en tanto que presidente después²⁴, constituye el blanco de las críticas de Rosen y de Melman. Para ellos, el militarismo es irracional e inmoral, y no desempeña ningún papel económico positivo; el desarme y la paz son perfectamente realizables y los gastos militares pueden ser ventajosamente reemplazados por gastos públicos centrados en las necesidades de la población. Para ilustrar las consecuencias negativas del militarismo, Melman da el ejemplo de la investigación científica civil, que se encuentra dramáticamente desfavorecida debido a la prioridad concedida a la investigación militar. Él sostiene que existe un vínculo entre el buen resultado económico de un país y la debilidad de su esfuerzo militar. Esto quedaría demostrado por las tasas más elevadas de crecimiento de Alemania y Japón cuyo nivel relativo de gastos militares seguía siendo claramente inferior al de Estados Unidos. Se puede preguntar entonces qué validez atribuir a tales comparaciones que hacen abstracción del hecho de que Japón y Alemania, a pesar del nivel relativamente débil de sus gastos militares, sin embargo no dejaban de ser por ello productores militares de primera importancia y que éste es precisamente uno de los factores que contribuyeron al muy rápido resurgimiento de estos países tras la Segunda Guerra. Hay que subrayar también que una caracterización del militarismo como algo irracional e inmoral se fundamenta en bases distintas a las científicas. En efecto, no hay que perder de vista que lo que resulta irracional e inmoral a los ojos de la humanidad puede ser completamente racional a los ojos del capital cuya única razón de ser es fructificar.

La duda planteada por los analistas del complejo militar-industrial en cuanto al papel positivo de los gastos militares en el crecimiento y el empleo y retomada por otros teóricos ha dado lugar a continuación a numerosos estudios empíricos y a un rico debate. Mencionemos en particular las contribuciones de Smith [1977 y 1992], Leontief y Duchin [(1983) 1986], Fontanel y Smith [1985], Gottheil [1986], Riddell [1986], Cypher [1987] y Miller [1987].

4. LOS GASTOS PÚBLICOS: ¿MOTOR O FRENO DEL CRECIMIENTO?

El examen de las actividades económicas del Estado ha permitido precisar el papel específico desempeñado por cada una de ellas desde el punto de vista del único principio motor de la actividad económica en el régimen capitalista, la producción de ganancia con vistas a su capitalización o acumulación del capital. Ellas han sido agrupadas en dos grandes categorías, las actividades productivas, en las que las sumas invertidas son adelantadas en tanto que capital, es decir, de cara a fructificar y cuyo producto se destina al consumo privado, rentable, y las actividades improductivas en las que las sumas destinadas a ellas no son adelantadas en tanto que capital, sino simplemente gastadas, pagadas mediante los ingresos del Estado, y cuyo producto está destinado al consumo público, no rentable.

En la primera categoría se incluyen las actividades industriales, comerciales y financieras de las empresas públicas que, como las empresas privadas que actúan en los mismos dominios, están guiadas por el objetivo de la rentabilidad, incluso cuando por diversas razones

24. Él fue comandante en jefe del ejército estadounidense y de las fuerzas aliadas durante la Segunda Guerra mundial y dirigió las fuerzas de la OTAN en Europa en la inmediata posguerra. Después fue presidente de Estados Unidos de 1953 a 1960.

están inducidas a sostener temporalmente operaciones deficitarias. Se constituye así un capital público en cohabitación y en competencia con el capital privado, sometido a los mismos imperativos y que es víctima de las mismas dificultades de acumulación. Al ver a las empresas públicas como una intrusión desleal en un campo relevante de su competencia, el capital privado pide su privatización y el cierre de aquellas de entre ellas que no son rentables.

En la segunda categoría se incluyen todas las demás actividades del Estado. En primer lugar, los servicios públicos (educación, salud, vivienda, transporte colectivo, etc.), la administración pública (gestión del aparato administrativo, legislativo y judicial) y las funciones redistributivas (seguro de desempleo, asistencia social, etc.). Después los trabajos públicos y los gastos militares. Por diversificadas que estén, todas estas actividades tienen un punto en común. Los gastos efectuados por el Estado para su financiamiento son gastos improductivos. Su producto está destinado al consumo público. Como tales, estas actividades no son rentables. No solamente no fructifican, sino que deben ser financiadas por una deducción del consumo y la acumulación privados. En este sentido, para el capital son un lastre. Ciertamente, los trabajos públicos y sobre todo los gastos militares ejercen un efecto estimulante en la producción, el empleo y la ganancia, y se podría añadir que los otros gastos públicos, que crean ingresos que serán gastados a su vez, tendrán también una influencia en el sistema productivo al aumentar la demanda global. Cualesquiera que sean estos efectos directos o indirectos de los diversos gastos públicos improductivos, éstos siguen siendo improductivos. Su renovación exige continuamente una nueva aportación de fondos que vienen del exterior del sector público, de nuevas deducciones del sector privado. No se alimentan de sí mismos. No se autofinancian.

La fuente del financiamiento, una cuestión central

El financiamiento de los gastos públicos, como ha sido mencionado con ocasión del análisis de las grandes categorías que los componen, proviene de ingresos gubernamentales que, directa o indirectamente, se reducen todos, más allá de sus formas particulares, a las dos fuentes que son las deducciones de los ingresos del capital y de los ingresos del trabajo asalariado, es decir, en sentido amplio de las ganancias y de los salarios. Cualquier impuesto sobre las ganancias es una reducción de la parte acumulable (capitalizable) del capital privado. Cualquiera que sea el uso hecho por el Estado, como mínimo resulta de ello una pérdida de control sobre esta porción del capital por parte del sector privado. En el límite, se trata de una pérdida real de esta suma para la acumulación, pública y privada, si ésta se destina al financiamiento de los gastos improductivos. Las sumas deducidas por impuestos sobre las ganancias pueden, en todo o en parte, volver al sector privado por medio de subvenciones a las empresas en dificultades. Globalmente, el sector privado recupera así estas sumas que están disponibles de nuevo para la acumulación privada. Pero éstas se encuentran redistribuidas dentro del sector privado por decisión del Estado. Los componentes más fuertes del sector privado, aquellos cuyas ganancias están afectadas por esta redistribución, no dejarán de oponerse a una intrusión del Estado que viene a perturbar el libre juego de las fuerzas del mercado. Las sumas deducidas mediante impuestos sobre las ganancias volverán también de manera indirecta al sector privado por medio de los servicios que le suministra el Estado. En definitiva, si estos gastos fueran financiados solamente por los impuestos sobre las ganancias, no habría ninguna aportación neta para el capital privado. La única aportación neta es la que proviene del impuesto sobre los salarios. En el reparto general entre salarios y ganancias,

el impuesto sobre los salarios equivale a un incremento de la parte global de las ganancias, siendo esta parte tomada a su cargo por el Estado.

Pero esto no es más que el primer acto de un proceso que, a fin de cuentas, no será necesariamente favorable a la acumulación. La cantidad de fondos acumulables que se apropia el Estado gracias a un incremento de la parte de sus ingresos que provienen de los impuestos sobre los salarios es una condición necesaria para esta mejora, pero no una condición suficiente. Todo depende del destino que se dé a las sumas así percibidas. Remitidas a la empresa privada en subvenciones directas o con la forma de apoyos de diversos tipos a su actividad rentable, influirán favorablemente en la acumulación. Abonadas en asignaciones a los desempleados, a los jubilados, a quienes reciben ayudas sociales, o destinadas al financiamiento de las diversas formas de consumo público (salud, educación, transporte, instalaciones sanitarias, defensa, seguridad pública, etc.), en una palabra, gastadas improductivamente, constituyen un lastre para la acumulación. La incidencia de los gastos públicos en la acumulación del capital depende por tanto:

- de la fuente de su financiamiento, es decir, de las partes respectivas de los impuestos sobre los salarios y de los impuestos sobre las ganancias;
- del uso, productivo o improductivo, que hace el Estado de estos ingresos.

El capital privado trata de reducir la carga que los gastos públicos hacen pesar sobre él, pidiendo una disminución de los impuestos sobre las ganancias y un aumento de los impuestos sobre los salarios. Una evolución en este sentido ha marcado a los países industrializados a lo largo de las últimas décadas del siglo XX. Los regímenes fiscales han sido modificados en el sentido de una reducción de la progresividad de los impuestos sobre los ingresos de los particulares, es decir, de una reducción de las tasas de imposición de los tramos elevados de ingreso, con el objetivo de “liberar” el ahorro y canalizarlo hacia la inversión, y en el sentido de exenciones impositivas para los ingresos del capital por venta de activos y para los ahorros invertidos en las empresas encuadradas en el marco de “regímenes de ahorro-acciones” (RÉA, Régimes d'épargne-actions). Han mantenido también una gran diversidad de escapatorias fiscales que permiten a miles de empresas y de personas de muy altos ingresos ser amplia, e incluso completamente, dispensados de impuestos y han alimentado con ello la crisis de las finanzas públicas debida a los beneficios previstos no obtenidos o “gastos fiscales” que estas dispensas ocasionan para los gobiernos. Un medio clásico de evasión fiscal para los adinerados, a los que se añade una pléyade de otros, a menudo en la frontera de la legalidad, es la creación de fundaciones privadas o fiducias familiares, teóricamente creadas con fines caritativos o humanitarios y cuyos ejemplos más célebres son las Fundaciones Ford y Rockefeller en Estados Unidos. Estos organismos se han revelado no solamente como un medio privilegiado de evasión fiscal, sino también como un componente financiero clave de estos gigantescos imperios familiares. Al estar forzados por ley solamente a obligaciones poco apremiantes en cuanto al monto de sus donaciones “humanitarias” que, por supuesto, pueden conceder a beneficiarios de su elección (como las escuelas privadas, por ejemplo) y que les da derecho a exenciones fiscales, estas fundaciones, a las que sus fundadores y gestores exclusivos han “legado” sumas de dinero que también les da derecho a exenciones fiscales, pueden prestar estas mismas sumas, a tasas de interés inferiores a las del mercado, a los propietarios de la fundación o a sus empresas. Se dice de ellas que funcionan como verdaderos bancos familiares privados.

Una modificación mayor de la fiscalidad durante este período sigue siendo la generalización del impuesto sobre el valor añadido²⁵ (IVA), que desplaza el blanco del impuesto hacia el consumidor final cuya masa principal está constituida por los trabajadores asalariados y los estratos sociales similares a ellos. Esta medida constituye un componente determinante del desplazamiento de la carga fiscal, de los impuestos sobre las ganancias hacia los impuestos sobre los salarios.

Tal desplazamiento de la carga que forzosamente presenta límites, el mantenimiento de los servicios públicos y de los gastos que implican, tiene como consecuencia un déficit presupuestario que tendrá que ser financiado mediante préstamos. La sustitución del impuesto por el préstamo se presenta como una medida tanto más natural por cuanto se la ve dotada de una justificación teórica por la reactualización del “principio de equivalencia” entre impuesto y préstamo, enunciado por Ricardo en 1817. El impuesto y el préstamo, explica Ricardo, son dos deducciones equivalentes, uno sobre “las actividades productivas del país”, el otro sobre su “capital productivo”, sobre su riqueza [Ricardo (1817) 1959, 183-184]. El capital prestado deberá ser reembolsado posteriormente a partir del “excedente del ingreso público sobre el gasto público” [ibídem, 187], es decir, a partir de un monto igual al impuesto futuro. En cuanto al interés anual, “simplemente se transfiere de quienes lo pagan a quienes lo reciben, del contribuyente del impuesto al acreedor nacional” [ibídem, 184]. Las deudas de un Estado “son deudas de la mano derecha a la mano izquierda, sin que por ello se debilite el cuerpo”²⁶. El que las sumas pagadas por los contribuyentes provengan sobre todo de los impuestos sobre los salarios y que los acreedores del Estado sean sobre todo los adinerados de la sociedad, no interviene en este “juego suma cero” en el que solamente se tiene en cuenta la igualdad contable de los flujos de dinero. El principio de equivalencia de Ricardo ha sido resucitado por diversos autores como James Buchanan y sobre todo Robert Barro. En un artículo de 1974 titulado “Are Government Bonds Net Wealth?” (¿Son riqueza neta los bonos gubernamentales?) [1974], Barro “moderniza” el principio de Ricardo completándolo con una hipótesis de “expectativa racional altruista”: como el reembolso del préstamo dará lugar, llegado el momento, a la imposición de un impuesto equivalente a la suma a reembolsar, hace la hipótesis según la cual los individuos que se benefician del aligeramiento fiscal que implica la sustitución del impuesto por un préstamo se abstendrán de consumir este ingreso disponible aumentado y lo ahorrarán de manera que puedan hacer frente, en el vencimiento del préstamo, a un nuevo impuesto, sin tener que reducir su consumo.

Es interesante constatar que el principio de equivalencia entre impuesto y préstamo aflora a la superficie en una época en la que el movimiento neoliberal ha comenzado a tomar amplitud. La aversión con respecto a los impuestos y la preferencia por los déficit y el endeudamiento contribuyeron a crear una situación de déficit crónico y de incremento prohibitivo de la deuda pública cuya consecuencia inevitable iba a ser la designación de un nuevo blanco, la reducción de los gastos públicos y, como consecuencia, el cuestionamiento de una multitud de conquistas sociales. Más allá de la equivalencia contable entre impuesto y préstamo, que el principio de equivalencia establece, no se puede despreciar el peso que la

25. Introducido primero en Francia en 1954, después en Alemania y en los países del norte de Europa en los años sesenta, el IVA se extiende a la casi totalidad de los países de la OCDE durante los dos decenios siguientes. Solamente 3 de los 24 países de la OCDE, Australia, Suiza y Estados Unidos no lo habían adoptado todavía en 1991 [OCDE, 1993]. La Tasa sobre los Productos y Servicios (TPS) en Canadá, al igual que la Tasa de Venta de Quebec (TVQ) entraron en vigor en 1991.

26. Fórmula tomada prestada por Ricardo [(1817) 1959, 184] de una obra de J.F. Melon titulada *Essai politique sur le commerce* (Ensayo político sobre el comercio), publicada en 1724 (en la edición utilizada se cita una nueva edición, de 1761).

deuda pública impone al capital privado. En primer lugar porque debe asumir una parte de la financiación de este endeudamiento con sus impuestos actuales y futuros. Pero, aunque todo esta financiación proviniera solamente de los impuestos sobre los salarios, el endeudamiento público constituiría todavía un obstáculo para el capital privado; al venir el sector público a competir con el sector privado para la obtención de los fondos disponibles en cantidad limitada en el mercado de capitales, el aumento de las tasas de interés que resultaría impondría un coste suplementario a la empresa privada y en consecuencia tendría un efecto desincentivador sobre la inversión privada²⁷.

El aligeramiento del lastre de una deuda pública creciente tiene como requisito la reducción, incluso la eliminación del déficit presupuestario, objetivo cuyo primer blanco es la reducción de los gastos públicos. Pero solamente la reducción de los gastos no aportaría la solución buscada por el capital privado. Más allá de los propios gastos, es ante todo su carácter improductivo lo que para él constituye el blanco. Desde esta perspectiva, se impone un ajuste completo al que sólo sobrevivirán las actividades que merezcan existir desde el punto de vista del capital, es decir, las actividades rentables. Los términos de esta reordenación: supresión de las actividades estatales consideradas no necesarias, rentabilización (por una tarificación general) de los servicios que se mantengan como públicos o privatización pura y simple de estos servicios.

Si tal es la orientación que se ha generalizado a partir de los años ochenta, se está en el derecho de preguntar por qué se ha llegado a tal cambio de la política económica, por qué el lugar ocupado por el Estado y el sector público se había desarrollado a una escala tan grande a lo largo de los cincuenta años precedentes y por qué el capital privado ha tolerado durante tanto tiempo tal desarrollo de actividades improductivas que se alimentan de la acumulación privada. Para tratar de aportar una respuesta a estas cuestiones, hay que partir de un hecho. Si la intervención del Estado se insintuyó como política económica general, es porque era vista como el medio para resolver el atolladero en el que se encontraba la acumulación privada. Por tanto, el punto de partida se encuentra en las dificultades de acumulación del capital, sus periódicos bloqueos en las crisis y más particularmente en la más violenta que el mundo haya conocido, la crisis de 1929, seguida por la larga depresión de los años treinta. La sobreabundancia de capital entonces incapaz de invertirse a causa de una rentabilidad en descenso, la sobreproducción de mercancías y la proliferación del desempleo son otros tantos elementos que la teoría marxista anuncia como resultados inevitables de la acumulación capitalista y frente a los cuales la teoría económica oficial de la época era impotente. La teoría de Keynes se presentaba por consiguiente como el salvavidas destinado a socorrer un sistema que era presa del hundimiento.

Premisas y objetivos de la política keynesiana

La teoría de Keynes, elaborada en el corazón de la gran depresión, reposa sobre la siguiente premisa. La economía capitalista madura no puede lograr, solamente por la actividad privada, el pleno empleo de los recursos. Abandonada a sí misma, está condenada al estancamiento. La intervención del Estado es una palanca económica necesaria para estimular la marcha hacia el pleno empleo por medio de la inversión privada. Ella es, escribe Keynes, “el

27. Mecanismo conocido con el nombre de “efecto exclusión” (*crowding out*). Ni que decir tiene que, en período de estancamiento, la importancia real de tal fenómeno está sensiblemente reducida debido a la existencia de una sobreabundancia de ahorro que no encuentra dónde invertirse de manera rentable.

único medio practicable de evitar la destrucción total de las formas económicas existentes [...] [y] condición del funcionamiento afortunado de la iniciativa privada” [TG, 335]. Keynes, consciente de que la miseria social creada por las condiciones económicas de la crisis hace pender una amenaza sobre el propio sistema de la propiedad privada de los medios de producción, ve en la intervención del Estado el medio para evitar lo peor, la destrucción de las instituciones capitalistas, y para restablecer las condiciones necesarias para la actividad económica rentable. En un escrito de 1925 titulado “Am I a liberal” (¿Soy un liberal?), en el que justificaba su rechazo a adherirse al Partido Laborista, él declaraba: “Puedo estar influido por lo que me parece ser justicia y buen sentido, pero la guerra de *clases* me encontrará del lado de la *bourgeoisie* [burguesía] educada” [Keynes (1925) 1988, 300].

Keynes propone combatir la depresión por una combinación de medidas monetarias inflacionistas, cuyo efecto es el de reducir los salarios reales, y de trabajos públicos que implican un déficit presupuestario a compensar por un excedente cuando la reactivación se haya materializado. Propone también actuar sobre la tasa de interés como medio para estimular la reactivación de la inversión privada. Pero la insuficiencia de la demanda global sólo podrá ser compensada si el Estado asume “una responsabilidad cada vez mayor en la organización directa de las inversiones” [TG, 149], si el gasto público actúa como un complemento del gasto privado. En el pensamiento de Keynes, para lograr el objetivo de la reactivación de la demanda global toda inversión, cualquiera que sea, es buena. Sin embargo, aunque asignaba una importancia particular a los grandes trabajos públicos, Keynes sostenía que “la construcción de pirámides, los terremotos y hasta las guerras pueden servir para aumentar la riqueza” [ibídem, 120²⁸]. Todo gasto es visto así como una fuente real de ingreso, como algo que tiene un efecto beneficioso sobre la producción y el empleo. Todo gasto público es visto como productivo, susceptible de suplir a un gasto privado deficiente y de mantener un crecimiento armonioso liberado de las crisis.

¿Están capacitados los medios keynesianos para realizar los objetivos que se les asigna? Para que lo estuvieran, sería necesario que pudiesen resolver el problema mismo que está en el origen de su utilización, a saber, el bloqueo de la acumulación privada. Para que sea productivo en el sentido capitalista del término, sería preciso que el gasto público, medio privilegiado de la política keynesiana para relanzar el crecimiento, fuera no productivo “en general”, sino productivo para el capital, productor de ganancia. El objetivo de la política keynesiana es precisamente el de llegar, por este complemento que es la intervención estatal, a relanzar la actividad privada rentable. Pero, ¿cuál es, desde el punto de vista del capital y de su acumulación, la incidencia efectiva de los gastos públicos que, como ya se ha establecido, no son productivos sino improductivos? De esta dimensión de la política keynesiana es de la que se trata en las páginas que siguen; una evaluación general del keynesianismo será propuesta en las dos primeras secciones del capítulo siguiente.

Un estimulante de la “demanda efectiva”, un lastre para la ganancia

Los gastos públicos estimulan la actividad económica y, a primera vista, se podría estar incitado a concluir de ello que han alcanzado su objetivo. La producción inducida por ellos, en particular por medio de los trabajos públicos, de la construcción de carreteras, escuelas, hospitales, sin hablar de la producción de armas, aumenta la “demanda efectiva” mediante

28. El keynesiano estadounidense Alvin Hansen (1887-1975) expresa el mismo punto de vista [Hansen (1941) 1973, 132].

compras a la empresa privada. Además, y sobre todo, es una producción que aporta ganancias a las empresas que la realizan. Por tanto, todo hace creer que esta producción inducida por el Estado tiene como efecto aumentar la cantidad global de ganancia que revierte al capital privado, suministrándole así los ingredientes necesarios para superar sus dificultades de acumulación. En realidad, las cosas son diferentes. La producción inducida por el Estado, como hemos visto, una vez adquirida por él, es ofertada para el consumo público no rentable. Ella no se autofinancia. Debe ser financiada por los ingresos que provienen de impuestos o de préstamos, es decir, de impuestos diferidos.

Supongamos en primer lugar que está financiada solamente por los impuestos sobre los ingresos del capital o impuestos sobre las ganancias. El Estado, al deducir de ellos estos impuestos, cobra sumas que dejan de estar disponibles para la acumulación privada. Para el Estado, estas sumas son ingresos que transforma en seguida en gastos. Él compra del sector privado bienes que paga devolviendo a este último las sumas que previamente había percibido de él en impuestos. El Estado obtiene así, de alguna manera gratuitamente, los bienes que a continuación ofrece al consumo público, bienes que, por consiguiente, no serán acumulados. Los proveedores del Estado, reciben contra el pago de sus productos un ingreso que cubre sus gastos de producción y les asegura una ganancia. Cobran una ganancia garantizada por el Estado. Pero esto solamente es posible porque el Estado previamente ha sacado más de las ganancias privadas de lo que le devuelve a continuación en ganancias (por garantizadas que estén) al sector privado²⁹. La diferencia entre las sumas percibidas por el Estado del sector privado y las que él le devuelve después en ganancias es la ganancia “consumida”, ganancia no acumulada, destinada al consumo público y por consiguiente perdida para la acumulación privada.

Supongamos ahora que la producción inducida por el Estado está financiada solamente por los impuestos sobre los ingresos del trabajo o impuestos sobre los salarios. Las sumas así ingresadas por el Estado son el equivalente de una ganancia adicional lograda a expensas de los ingresos de los asalariados, pero apropiada por el Estado. Están destinadas por él a la compra de bienes producidos para su demanda por proveedores privados. Para ellos, en este punto todavía, una parte del monto percibido es ganancia. Sin embargo, a diferencia de la situación precedente que suponía que los impuestos estaban deducidos exclusivamente de las ganancias, la ganancia cobrada aquí por los proveedores del Estado es para el capital privado en su conjunto una ganancia neta, una aportación real de nuevos fondos acumulables, cuya procedencia son los impuestos sobre los salarios. De la “ganancia” adicional que se apropia el Estado gracias a los impuestos sobre los salarios, una parte es por tanto remitida al capital privado por medio de la producción inducida por el Estado y constituye una ganancia neta para él, mejorando con ello su situación; la otra parte es simplemente gastada, transformada en consumo público. El gasto público, si estuviera estrictamente financiado por los impuestos sobre los salarios, desde el punto de vista de sus efectos sobre la producción de ganancia, se une en cuanto al fondo con el otro componente de la política keynesiana que es la reducción de los salarios reales por medio de la inflación.

Una primera conclusión se deriva del análisis de estas dos situaciones “puras” y por eso mismo esencialmente ilustrativas, pero que necesariamente se combinarán en determinadas proporciones en plena realidad. Desde el punto de vista de la ganancia global, la producción

29. De la suma total abonada por el Estado a la empresa privada para el pago de los bienes que le son entregados, solamente una parte es ganancia, al cubrir la otra los costos de producción.

inducida por el Estado sólo mejora la situación si su financiación proviene de una punci3n sobre los salarios. Si proviniera de una punci3n sobre las ganancias, lejos de mejorarse, la situaci3n se deteriorar3a. De hecho, la condici3n que permite la mejora es esencialmente aquella de la que dependen en general la producci3n capitalista y la acumulaci3n, a saber, la relaci3n entre trabajo asalariado y capital, entre salario y ganancia; en otros t3rminos, la posibilidad para el capital de extraer m3s ganancias de la fuerza de trabajo. Finalmente, el gasto p3blico y la producci3n que ella induce s3lo desempeñan aqu3 un papel de intermediario; su efecto, si es positivo, se basa en fundamentos situados fuera de ellos. La producci3n inducida por el Estado es, por s3 misma, incapaz para remediar las dificultades de la acumulaci3n. Las condiciones de valorizaci3n del capital deben ser restablecidas en otra parte.

¿Debe concluirse que los gastos p3blicos no tienen ninguna capacidad para dominar o incluso para atenuar el ciclo econ3mico, para estimular la reactivaci3n de una actividad general golpeada por el estancamiento? Por el solo hecho de ser gastos, ¿no estimulan la actividad econ3mica, no dan trabajo a la gente, no suscitan inversiones que a su vez crean otros ingresos en un encadenamiento de efectos directos e indirectos, como lo sugiere la teor3a keynesiana del “multiplicador”?

Los gastos p3blicos, como ya se ha subrayado, tienen un efecto positivo real sobre la producci3n, el empleo y el ingreso. Suscitan la implantaci3n de nuevas capacidades de producci3n. Eventualmente tienen un efecto de arrastre sobre la inversi3n privada rentable, tanto por la mejora de la situaci3n econ3mica a la que contribuyen, como por la mejora de la productividad industrial a la que dan lugar las operaciones de investigaci3n y desarrollo que subvencionan, en particular por medio de los gastos militares. Pero estos resultados s3lo son positivos *desde el punto de vista del capital* si simult3neamente son generadores de ganancias. ¿Es 3ste el caso? Los gastos p3blicos, al reactivar la actividad econ3mica, ¿han sido generadores de ganancia? Si las nuevas capacidades productivas puestas en marcha lo son exclusivamente con fines de producci3n de bienes destinados a un consumo p3blico ampliado, no podr3an ser tratadas entonces, ni como actividad generadora de ganancia ni como actividad de formaci3n de capital en sentido estricto, es decir, de un capital cuya vocaci3n es la de fructificar. Ampliado o no, el consumo p3blico sigue siendo consumo p3blico, es decir, consumo no rentable. Ampliado o no, la producci3n inducida por el Estado, por provechosa que sea para las empresas que son sus proveedoras, no es generadora de un incremento de la ganancia global para el capital privado en su conjunto. El efecto “multiplicador” no tiene ning3n poder m3gico, y todav3a menos el de hacer productivos los gastos improductivos. En el caso presente, si hay efecto multiplicador, 3ste es m3s bien en el sentido de un incremento del lastre que la financiaci3n del aumento de los gastos improductivos supone sobre la acumulaci3n privada, en otros t3rminos, en el sentido de una ganancia global amputada.

La 3nica actividad generadora de un aumento de la ganancia global es la que provendr3a del relanzamiento de la inversi3n privada³⁰, de la creaci3n de nuevas capacidades productivas cuyos productos no estuvieran destinados al consumo p3blico no rentable, sino al consumo privado rentable. Aqu3 se encuentra la espina dorsal de la actividad en el r3gimen capitalista y el objetivo 3ltimo de la pol3tica keynesiana es precisamente el de llegar a ella por la intervenci3n estatal para restablecer las condiciones necesarias para la rentabilidad privada. Hay que reconocer sin embargo que el restablecimiento de estas condiciones tiene poco que ver

30. O de la inversi3n p3blica rentable. Pero esta 3ltima no se distingue en cuanto al fondo de la inversi3n privada para la que, por otra parte, es competidora directa. Esto se ha explicado anteriormente, en particular en la secci3n titulada “Actividades industriales, comerciales y financieras”.

con el impulso dado por los gastos públicos. Dicho restablecimiento se busca ante todo en las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, en las medidas de “racionalización”, de “flexibilización”, de extensión del trabajo eventual y a tiempo parcial, en la imposición de concesiones, de congelación o de reducción de los salarios, en la destrucción de las especializaciones y la introducción de la polivalencia, en una palabra, en el deterioro de las condiciones de trabajo en general.

Las medidas keynesianas han creado durante mucho tiempo la ilusión de haber logrado dominar las fluctuaciones coyunturales indeseables, asegurando un crecimiento sostenido liberado de las crisis. Particularmente, se ha atribuido a su eficacia el logro del *boom* económico de los años de posguerra. La resaca sólo fue más dura cuando desde finales de los años sesenta hubo que rendirse a la evidencia de que la máquina económica había dejado de nuevo de funcionar y de que los mecanismos de intervención keynesianos eran imponentes para hacerla arrancar nuevamente. El Fondo Monetario Internacional (FMI) manifestaba el siguiente juicio:

Tanto los dirigentes políticos como los economistas se han visto obligados a cuestionar ciertos postulados sobre cuya legitimidad no había dudas en los años cincuenta y sesenta. Uno de los postulados fundamentales se refería al recurso a la política de “ajuste de precisión” de la economía, *cuyo fracaso se ha demostrado durante los años setenta*. Durante los dos decenios precedentes, las tasas de crecimiento relativamente estables registradas en la mayor parte de los países industrializados, así como el satisfactorio comportamiento de los precios, *habían dejado creer que las economías nacionales podían ser gestionadas efectivamente por medio de ajustes de corto plazo de las políticas monetaria y presupuestaria* [...]. Retrospectivamente, aparece claramente que *no es sobre todo la gestión de la economía, sino la existencia de condiciones de crecimiento excepcionalmente favorables* la que está en el origen de los resultados económicos generalmente buenos de los años cincuenta y sesenta [FMI, Rapport annuel (Informe anual), 1980; las cursivas son mías, LG].

En el origen del crecimiento de los años cincuenta y sesenta se encontraban unas condiciones de crecimiento excepcionalmente favorables, y no el “ajuste de precisión” de la economía por las técnicas de intervención keynesianas. Estas condiciones, de orden económico y político, son, en primer lugar, en la inmediata posguerra, la devastación material ocasionada por la guerra y una reconstrucción de las economías nacionales basada en la explotación de una mano de obra cuya capacidad colectiva de resistencia al capital se había debilitado por la destrucción de las organizaciones obreras bajo el fascismo y el nazismo. A continuación, dichas condiciones son las de la guerra de Corea a principios de los años cincuenta, los diez años de la guerra de Vietnam de 1965 a 1975, los centenares de conflictos armados que han estallado a través del mundo durante la segunda mitad del siglo y la carrera armamentista provocada por la guerra fría entre el Este y el Oeste, es decir, una economía de armamento que, en una gran medida, aparece como la fuente de la prosperidad de este período. En resumen, relaciones particularmente favorables al capital, y no la extensión de los gastos públicos, permitieron la reactivación sostenida de la acumulación. Los gastos públicos no estuvieron en el origen del crecimiento de la posguerra como muestra el que a continuación no lograran impedir la vuelta al estancamiento [Mattick (1974) 1977, 206-207].

Por tanto, no se puede ver al gasto público como si viniera a “sustituir” al gasto privado

cuando este último falta por carencia de una rentabilidad suficiente. De naturalezas diferentes, no pueden sustituirse, al ser el segundo productor de ganancia, mientras que el primero es consumidor de ganancia. A lo sumo el gasto público puede contribuir a estimular la recuperación. Pero esto solamente lo realiza al precio de una punción sobre la acumulación privada y el lastre que se desprende de él se convierte en tanto más pesado cuando de nuevo la inversión privada fracasa por una nueva disminución de la rentabilidad. El gasto público habrá permitido incrementar la producción, el empleo, el ingreso, pero sin resolver el problema de la rentabilidad del capital. Al continuar incrementándose, hace pesar sobre él una carga cada vez más pesada.

El sector público: una conquista para la sociedad, un lastre para el capital

La carga que el gasto público hace pesar sobre el capital es evidentemente una carga para el capital y solamente para él. Pero en la medida en que la economía capitalista está basada en el capital, esta carga creciente que hace pesar sobre él la extensión de los gastos públicos se presenta como una carga real para la sociedad como tal. “En tanto que sociedad”, se nos dice, “ya no podemos ofrecer tal nivel de gastos públicos. Ya no tenemos los medios para ello. Debemos reducir los servicios o hacer pagar por su uso. Hemos desarrollado demasiado el sector público. La sociedad ha vivido por encima de sus medios, etc.”. Es demagogia pura la que presenta los intereses del capital como si fueran los de toda la sociedad. Desde un punto de vista puramente material, la capacidad productiva de la economía está tan capacitada hoy como hace diez o veinte años para proveer la cantidad de bienes materiales que suministraba entonces y para dedicar una parte por lo menos tan grande al consumo público, a la educación, a la salud, etc. Más bien se podría pensar que todavía está más capacitada para hacerlo, considerando el ritmo con el que prosiguen las innovaciones tecnológicas susceptibles de mejorar la productividad material.

Si la sociedad hubiera sido víctima de intensas destrucciones provocadas por guerras o cataclismos naturales, con seguridad se le podría imponer una vuelta atrás. Pero tales cosas no han tenido lugar. Y si algún día las capacidades productivas se hubieran reducido respecto a cómo estaban diez o veinte años antes, esto solamente sería atribuible a una cosa: al hecho de que el capital les haya dejado deteriorarse, que no hayan sido renovadas las capacidades existentes y *a fortiori* que no se hayan creado otras. Esto sólo se explicaría entonces por la ausencia, para el capital, de las condiciones de rentabilidad para nuevas inversiones. Hemos vuelto aquí a la cuestión de fondo. La sociedad, guiada por las necesidades de la población y con las capacidades productivas materiales de las que dispone, está en perfectas condiciones para mantener, mejorar y extender los servicios públicos de los que está dotada. Para ella, éstos son una conquista a partir de la cual progresar más, y no una carga de la que debería aligerarse. El capital, al que la sociedad está sometida, llevado por sus propias necesidades de valorización y no por las de la sociedad, exige la reducción de estos servicios que constituyen para él una carga. Como condición de su propio crecimiento, el capital impone un retroceso a la sociedad. Para garantizar su ganancia privada, los poseedores de capital, o sea, la minoría de la población, ponen su mira en los derechos adquiridos por toda la población.

Una carga creciente para el capital puede ser soportada en tanto que la economía encuentre los medios para crecer, pero esta carga se convierte en insostenible cuando aparece la ralentización, incluso la crisis. Por tanto, los gastos públicos han permitido retardar la crisis, pero sin eliminar sus causas y agravando sus consecuencias, un poco como una bomba de

relojería cuyo riesgo aumenta con el tiempo. Han desempeñado un papel análogo al que desempeña el crédito en la producción capitalista en general, permitiendo a ésta superar sus propios límites al precio de un agravamiento posterior de los problemas ante los que, mientras tanto, genera la ilusión de poder superar. Por otra parte, este papel lo han desempeñado ampliamente gracias al propio crédito. El recurso al endeudamiento ha permitido su expansión sin que para el capital privado se haya hecho pesada la carga inmediata de su financiación. Tal aplazamiento para más tarde del pago de la factura se basa siempre en la presunción de una mejor capacidad futura de afrontar su vencimiento. Pero esta presunción sólo está justificada si la producción y el ingreso aumentan por lo menos tan rápido como la deuda. Esto constituye la base de la teoría del presupuesto equilibrado en un largo período y no ya año a año, debiendo suministrar la financiación del déficit presupuestario en los peores años los medios de un relanzamiento que permitiría crear los excedentes presupuestarios compensadores a lo largo de los siguientes años. Existe ahí una simetría agradable de postular. Pero, desgraciadamente para la teoría, la realidad a veces brutal viene a recordar de nuevo que las “inversiones” públicas a las que dan lugar los gastos del Estado no se pagan por sí mismas, que son financiadas por préstamos “no garantizados por activos”.

Esto, como hemos visto, salta a la vista para los gastos militares. En su caso, la naturaleza del capital ficticio es evidente puesto que se trata de una “inversión” en armamento, es decir, en productos destinados a ser destruidos. Al ser inexistentes para el sistema de producción, evidentemente no se puede esperar que fructifiquen y que se paguen por sí mismos. Los ingresos de intereses pagados por el Estado sobre los títulos que él emite para financiar sus “inversiones” militares no tienen nada de ingreso del capital. Son los ingresos que provienen de nuevos impuestos o de nuevos préstamos. Lo que es evidente en el caso de los gastos militares es también completamente cierto, a pesar de la apariencia en contra, en el caso de los otros gastos públicos improductivos, incluidos aquellos que están destinados a la construcción de hospitales, carreteras, escuelas, etc. Desde el punto de vista de la sociedad y de la producción en general, hospitales, carreteras, escuelas, son, obviamente, activos materiales preciosos, indispensables y no se les podría ver de otra manera que como activos productivos. Desde el punto de vista del capital, son activos ficticios, improductivos. No producen ganancias. El dinero que sirve para financiarlos, para reproducirlos y para extender sus dimensiones no viene de su fructificación como sería el caso si se tratara de un capital en el sentido estricto del término. Viene del ingreso percibido sobre los salarios y las ganancias actuales y futuros. Los ingresos de intereses pagados por el Estado por los préstamos que contrae dirigiéndose a la población para financiar sus gastos improductivos, cualesquiera que sean, no provienen de un capital que habría fructificado, sino de nuevos impuestos deducidos a esta población o de nuevos préstamos logrados dirigiéndose a ella.

A veces se exige a los gobiernos hacer, en términos folklóricos, una distinción dentro de sus gastos, entre los llamados gastos de inversión y gastos de “*épicerie*” (consumo), siendo estos últimos los gastos corrientes (particularmente, los salarios de los empleados), mientras que los primeros representan los gastos de infraestructura. En el marco de la ofensiva dirigida contra el sector público y en primer lugar contra sus asalariados, con el objetivo prioritario de reducir el déficit y los préstamos, los portavoces gubernamentales explican que si en la “sana teoría económica” los préstamos están justificados para financiar la puesta en marcha de “bienes de inversión”, no se podría, sin precipitarse en la quiebra, endeudarse indefinidamente para “pagar el consumo”. Tal argumento es falaz. Del conjunto de gastos gubernamentales, al estar efectuados con vistas a servir al consumo público no rentable,

ninguno es productivo para el capital, ni los gastos de “inversión” ni los gastos de “consumo”, lo que por otra parte no cuestiona en absoluto la pertinencia social ni de los primeros, ni de los segundos.

Por tanto, si los déficit presupuestarios de los años de baja coyuntura deben ser compensados por excedentes presupuestarios de los años posteriores, éstos deberán ser verdaderos años de recuperación creando los ingresos (salarios y ganancias) suficientes para lograr la compensación deseada. Al ser improductivos, los gastos públicos son impotentes para generar ellos mismos estas sumas compensatorias. Por el contrario, si la economía no llega a la reactivación y se intentan resolver estas dificultades de reactivación mediante el incremento de los gastos públicos, la carga de ello no será sino más pesada para el capital privado. Admitiendo incluso que se llegue a alcanzar el equilibrio presupuestario al término de un período determinado y que los excedentes obtenidos al final del período permitan reembolsar los préstamos necesarios por los déficit de principio del período, nada se arreglaría con ello. El reembolso de la deuda no transforma en capital los activos gubernamentales. Suponiendo que se llegara a reembolsar su coste de producción inicial, aún habría que continuar financiando los gastos corrientes de los servicios que suministran (salarios de los empleados, costes de operación, de mantenimiento, etc.) y estos gastos aumentan de año en año, no solamente debido a la extensión del sector público, sino debido también al envejecimiento de las instalaciones cuyo mantenimiento en condiciones de funcionar implica costes crecientes, a menos que se las deje deteriorarse.

Aquí tenemos los elementos que concurren para aumentar una deuda pública de la que, por otra parte, hay que subrayar que es solamente uno de los componentes del endeudamiento global, privado y público de la economía. El nivel constantemente creciente de este endeudamiento global es el índice del carácter marcadamente artificial de un crecimiento propulsado por el crédito y tanto más vulnerable cuanto más se base en él. También es, como hemos visto en la sección 3 del capítulo precedente, la expresión del carácter precario de una economía marcada por una formidable cantidad de fondos privados obtenidos por medio de préstamos y no dirigidos hacia la creación de nuevas capacidades productivas, sino hacia operaciones especulativas de fusiones o de adquisiciones de empresas.

Solamente el componente público de esta deuda global ha sido señalado con el dedo como un mal endémico que carcome la economía e impone un freno al crecimiento. ¿Por qué el endeudamiento privado, que a pesar de ello también es muy significativo, escapa a tal caracterización? Porque una vez más, se trata de la naturaleza del endeudamiento privado basado en activos remuneradores para “pagar por sí mismos”, para autofinanciarse mediante las ganancias de la actividad a la que dan lugar. Contrariamente al endeudamiento privado, el endeudamiento público que financia las actividades que escapan a las normas capitalistas de la rentabilidad no se autofinancia. Más bien traslada a la acumulación privada una carga que no deja de crecer. Por otra parte, se sitúa, como hemos visto, compitiendo con el préstamo privado en el mercado de capitales; en opinión del capital privado, esta competencia para la obtención de fondos hace más difícil y más caro el crédito accesible a la empresa privada cuya incitación a invertir se encuentra frenada (efecto exclusión).

Los imperativos de la rentabilización: la vuelta al “laissez-faire”

La reducción de la deuda pública es por tanto una necesidad para el capital. Uno de los medios para lograrla es el permanente aumento de los precios que tiene como efecto

disminuir de año en año el valor real de la deuda a reembolsar. El componente inflacionista de la política keynesiana, al mismo tiempo que favorece la tasa de ganancia al disminuir los salarios reales, contribuye a reducir el peso de los gastos públicos sobre la acumulación privada. Con el cambio de rumbo operado en la política económica a principios de los años ochenta, al haber abierto la vía al monetarismo y a la “teoría de la oferta” el balance de fracaso de la política keynesiana, los mismos objetivos de rentabilización se han perseguido en lo sucesivo en el marco de una política que sitúa la lucha contra la inflación como una prioridad. En situación de inflación reducida, la reducción de los salarios reales exigen desde ahora en adelante un ataque directo contra los salarios, el cual pasa necesariamente por un ataque contra las condiciones de empleo y de trabajo en general (salario mínimo, sanidad y seguridad, fondos de pensión, antigüedad, acceso a la sindicación, etc.), ataque que se apoya en una reclamación de desreglamentación a todos los niveles, mientras que la reducción de la deuda pasa por la reducción directa de los gastos públicos y el desmantelamiento o la rentabilización de los servicios del Estado, medios draconianos para frenar en la fuente su progresión.

En estas medidas hay algo más que un simple reajuste de orientación. La erosión perceptible a medias de los salarios reales y de la deuda pública por la inflación se sustituye entonces por una abierta ofensiva cuyo doble objetivo es la supresión de toda traba a la explotación del trabajo y a la liquidación del sector público, es decir, la recuperación por el sector privado de aquello que de alguna manera le había sido “expropiado” con el transcurso de los años por el lugar creciente tomado por el Estado; se trata de “recapitalizar” una economía de la que una parte cada vez mayor llegaba a funcionar escapando a las reglas del capital; se trata de volverle a dar un carácter capitalista a todo un conjunto de actividades cuyo mantenimiento y existencia deberán depender de su rentabilidad y cuyo funcionamiento será parte integrante de la acumulación del capital. Como hemos visto al principio de este capítulo, la política económica que hace de vehículo de estos objetivos marca una reversión de la tendencia general de todo el siglo XX. Pero, si el recurso a la intervención económica del Estado no permitió resolver los problemas de fondo de la acumulación en el seno de esta economía “llegada a la madurez” como la designaba Keynes, sería ilusorio creer que la vuelta al “laissez-faire”, es decir, a las mismas condiciones que habían hecho necesario el apoyo estatal a la actividad privada, o sea, la garantía de una recuperación armoniosa de la actividad económica. Hay que esperar por tanto que conduzca a los conflictos sociales más agudos.

Desreglamentación, privatización, retroceso del intervencionismo y reducción de los programas sociales son las consignas en nombre de las cuales el capital ha emprendido su lucha para acabar con las conquistas sociales y democráticas de las organizaciones sindicales y populares (derechos democráticos a la salud, a la seguridad social, a la educación, etc.) de las que se beneficia el conjunto de la población trabajadora, es decir, la aplastante mayoría de la población. Por esenciales que sean estas conquistas puesto que responden a profundas necesidades sociales, son un obstáculo para el capital, para la producción de ganancia, para la acumulación privada. El capital, preso de pánico en el momento en que se intensifica la crisis crónica mundial de la economía, se empeña en una ofensiva en toda regla para liquidarlas.

CAPÍTULO XIV

Evaluación de las políticas económicas

1. EL KEYNESIANISMO

El capítulo precedente ha abordado la intervención económica del Estado por medio de los gastos públicos. Esta dimensión de la política económica, que ha experimentado una destacable expansión durante la mayor parte del siglo XX y que después ha sido objeto de importantes cuestionamientos a partir de los años ochenta, es un componente determinante del intervencionismo keynesiano. Sin embargo, por importante que sea esta dimensión, dicho intervencionismo no puede ser reducido solamente a ella. Consiste en un conjunto de medidas fiscales y monetarias que se desprenden de un análisis de la realidad económica en ruptura con la de los economistas, clásicos y neoclásicos, que precedieron a Keynes.

Las grandes líneas de la Teoría general

Antes de Keynes, se admitía que la economía capitalista tenía una tendencia inherente al equilibrio y que éste debía realizarse automáticamente por el libre juego de la oferta y la demanda en un contexto de flexibilidad de salarios y precios. Se reconocía la ley de Say según la cual la oferta crea su demanda. Se veía la inversión como estando determinada por la existencia de un ahorro previo y se dividía la economía en un sector real en el que se establecen los precios relativos y un sector monetario en el que el nivel general de precios está determinado según la teoría cuantitativa del dinero: al ser considerado el dinero como “neutro”, todo aumento o disminución de su cantidad debía traducirse en una modificación del nivel general de precios, en el mismo sentido y en las mismas proporciones, sin cambio de los precios relativos.

Desde esta perspectiva prekeynesiana, no puede haber crisis general de sobreproducción ni desempleo involuntario; el desempleo, si existe, es un desempleo voluntario o a lo sumo un desempleo friccional o desempleo de “rotación”, que se deriva de dificultades temporales de ajuste [TG, 17-18]. Ni que decir tiene que a esta visión idílica de las cosas le contradice de forma permanente la evolución económica real y el primer reproche que Keynes dirige a la “teoría clásica”¹ es el de razonar en relación a un marco hipotético cuyas características “no son las de la sociedad económica en la que hoy vivimos” [ibídem, 15]. Para Keynes, no hay una tendencia natural hacia el equilibrio de pleno empleo. Por el contrario, la economía capitalista, confiada a sí misma, muestra una tendencia al estancamiento, a la infrautilización de las capacidades productivas y a un desempleo permanente que no es ni voluntario, ni friccional, sino involuntario. Lo que está excluido por definición en la visión clásica basada en la ley de las salidas en el mercado de Say, está en el centro del análisis keynesiano. Como hemos visto en el capítulo precedente, la infrautilización de las capacidades productivas y de la mano de obra aparece si hay una insuficiencia de la demanda efectiva. En Keynes, los niveles del empleo y de los salarios no están determinados por la confluencia de las curvas de oferta y demanda de trabajo en un contexto de perfecta flexibilidad de los precios y las cantidades. Por una parte, se consideran los salarios monetarios como rígidos a la baja y sólo se considera como una hipótesis correspondiente a la realidad un descenso de los salarios reales, provocado por un aumento del nivel de precios.

Pero, incluso una perfecta flexibilidad a la baja de los salarios no podría llevar al pleno empleo si la demanda efectiva faltara. La caída de los salarios solamente tendrá un efecto positivo si logra mejorar suficientemente la expectativa de rentabilidad como para que la inversión y la producción sean estimuladas. En consecuencia, el nivel de empleo, sostiene Keynes, no depende del nivel de los salarios sino del nivel de la demanda efectiva, es decir, de la suma de los gastos de consumo e inversión. Nada asegura que este nivel sea el del pleno empleo. Contrariamente a lo que afirma la teoría clásica, puede establecerse un equilibrio económico que sea un equilibrio de subempleo. La tendencia al estancamiento que resulta de la insuficiencia de la demanda efectiva, explica Keynes, es una característica de la economía capitalista madura. La insuficiencia de la demanda efectiva es en primer lugar el resultado del aumento del ingreso que se acompaña de una bajada de la “propensión marginal a consumir”; una redistribución más igualitaria de los ingresos contribuirá así a estimular la demanda efectiva. Pero su insuficiencia es también el resultado de una débil propensión a invertir.

El bosquejo de nuestra teoría puede expresarse como sigue: cuando aumenta la ocupación aumenta también el ingreso global real de la comunidad; la psicología de ésta, es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso. De aquí que los empresarios resentirían una pérdida si el aumento total de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de artículos de consumo inmediato. En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja

1. En Keynes, esta expresión engloba a la teoría clásica como tal, la de “Ricardo, James Mill y sus precededores” y la de los “continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou” [TG, 15, nota 1], es decir, la teoría neoclásica. Arthur Cecil Pigou es un economista británico cuya obra publicada en 1933 y titulada *Teoría de la desocupación* defiende la tesis del equilibrio natural en la economía capitalista. La refutación de esta obra es el punto de partida de la *Teoría general de Keynes*.

la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel; porque a menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir [...] [TG, 35].

En oposición a la “teoría clásica” que ve el ahorro previamente acumulado como un límite a la inversión y a la insuficiencia del ahorro como la fuente de las dificultades de crecimiento de la economía, la teoría keynesiana ve al ahorro como un simple residuo, a saber, la diferencia entre el ingreso y los gastos de consumo, que, cuando se considera no a escala de cada individuo, sino de toda la economía, es idénticamente igual a la inversión. Así, lo que constituye el motor de la actividad es la inversión y no una masa de fondos previamente ahorrados. Retomando una idea clave formulada anteriormente a él por Nicholas Johannsen (1844-1928), pero sin hacerle el homenaje que le debe, Keynes ve en el ahorro un acto que consiste en abstenerse de consumir hoy, sin que esto implique una decisión de consumir una cantidad determinada de bienes en una determinada fecha posterior. El acto de ahorro produce por tanto un efecto deprimente sobre la actividad económica de hoy sin estimular la de mañana. “No es una sustitución de la demanda de consumo presente por demanda de consumo futuro, sino una disminución neta de la primera” [TG, 188]. El acto de ahorro, prosigue Keynes, “supone no una sustitución del consumo presente por algún consumo adicional concreto cuya preparación requiera inmediatamente tanta actividad económica como se necesitaría para el consumo actual igual en valor a la suma ahorrada; sino un deseo de ‘riqueza’ como tal, es decir, de la potencialidad de consumir un artículo no especificado en fecha indeterminada” [TG, 189]. De hecho, como Johannsen [1908] ya había puesto en evidencia, hay tres posibilidades en cuanto al destino del ahorro. Puede ser efectivamente invertido en la creación de nuevas riquezas y contribuir entonces a estimular la actividad económica. Puede ser atesorado, en cuyo caso es lisa y llanamente retirado del circuito económico. Finalmente, puede ser utilizado de manera “perniciosa” con fines de adquisición de riquezas ya existentes (compras de empresas, obras de arte u otros objetos de especulación). En este último caso, el ahorro no es más que una transferencia de títulos sobre la riqueza existente. Sin embargo, él crea un ingreso para los antiguos poseedores de estos bienes que son cedidos por ellos y que eventualmente podrán invertirlo en la creación de nuevas riquezas; en este caso, el momento en el que el efecto deprimente del ahorro dejará lugar al efecto estimulante de la inversión simplemente está diferido.

¿Cómo se determina el nivel de inversión en la teoría keynesiana? A partir de las expectativas y de los “espíritus animales” de los empresarios, de la relación que establecen entre la tasa de interés a la que piden prestados sus fondos y la “eficiencia marginal del capital”, es decir, “la relación [...] entre el rendimiento probable de una unidad más de esa clase de capital y el costo de producirla” [TG, 125]. La inversión prosigue, explica Keynes, “hasta el nivel en que la eficiencia marginal del capital se iguala con la tasa de interés” [TG, 165]. El análisis keynesiano de la determinación de la inversión se desmarca de la “teoría clásica”. Para esta última, en el mercado de capital existe, como en el mercado de trabajo, un equilibrio definido por la confluencia de curvas de oferta y demanda, una oferta de ahorro y

una demanda de inversión, que determina una tasa de interés real (o “precio” de equilibrio) y un nivel de inversión (o “cantidad” de equilibrio). La tasa de interés, desempeñando el papel de un regulador, se establece finalmente en un nivel de equilibrio que asegura la inversión total del ahorro. Para Keynes, no hay una determinación simultánea de la tasa de interés y del nivel de inversión en un mercado de capital que tiende espontáneamente hacia un equilibrio. La igualdad de ahorro e inversión, siempre verificada *ex post*, se realiza por el ajuste del ingreso y no, como sostiene la teoría clásica, por las variaciones de la tasa de interés en el mercado de capitales. Por otra parte, ésta se encuentra determinada por otros factores, de orden esencialmente monetario, a saber, la cantidad de moneda y la “preferencia por la liquidez”. El papel de la tasa de interés, escribe Keynes, “es el de mantener en equilibrio, no la demanda y la oferta de bienes de capital nuevo, sino la demanda y la oferta de dinero, es decir la demanda de *dinero líquido* y los medios para satisfacerla” [TG, Prefacio a la edición francesa, 12].

Una “economía monetaria de producción”

La preferencia por la liquidez, o preferencia dada al dinero líquido sobre las otras formas de riqueza, traduce la actitud de los capitalistas que, por diversas razones que derivan de sus expectativas en cuanto a las posibilidades de ver fructificar su capital, rechazan arriesgarse y conservan su dinero en lugar de invertirlo. Es un factor de elevación de la tasa de interés. En contrapartida, su tasa de ganancia puede ser vista como una recompensa por su renuncia a la liquidez. Para contrarrestar el nefasto efecto de la preferencia por la liquidez y hacer bajar la tasa de interés de manera que se estimule la propensión a invertir, se puede recurrir a una política liberal de creación de moneda. Keynes era partidario de un descenso radical de la tasa de interés, medio a través del cual realizar la “eutanasia del rentista”, la desaparición progresiva del “poder de opresión acumulativa del capitalista para explotar el valor de escasez del capital”. “Hoy el interés”, escribe él, “no recompensa de ningún sacrificio genuino como tampoco lo hace la renta de la tierra” [TG, 331]. Sin embargo, Keynes era muy escéptico en cuanto a los resultados reales a los que podría conducir una reducción de la tasa de interés. En primer lugar, “la explicación más típica, y con frecuencia la predominante de la crisis, no es principalmente un alza en la tasa de interés, sino un colapso repentino de la eficiencia marginal del capital” [TG, 281]. Por otra parte, “la curva de la eficiencia marginal del capital puede bajar tanto que escasamente sea posible corregirla de manera que asegure una tasa satisfactoria de nuevas inversiones por medio de cualquier reducción practicable en la tasa de interés” [TG, 284]. De una manera general, prosigue Keynes, “la estimación que hace el mercado de la eficiencia marginal del capital puede sufrir fluctuaciones tan enormemente amplias que no quepa neutralizarlas lo bastante por fluctuaciones correspondientes en la tasa de interés” [TG, 284]. Por otra parte, más allá de estas fluctuaciones coyunturales se desarrolla una tendencia a la caída de la eficiencia marginal del capital, resultado del crecimiento de la masa de equipamientos en la sociedad capitalista madura. Los capitalistas, pesimistas en cuanto a las perspectivas de ganancia a largo plazo, están incitados así a abstenerse de invertir y a conservar sus riquezas en una forma líquida. En consecuencia, concluye él, “el deber de ordenar el volumen actual de inversión no puede dejarse con garantías de seguridad en manos de los particulares” [TG, 285]. Por consiguiente, el Estado debe intervenir; como “parece improbable que la influencia de la política bancaria sobre la tasa de interés sea suficiente por sí misma para determinar otra de inversión óptima”, resulta que “una socialización

bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena” [TG, 332-333].

Keynes define su teoría como una “teoría monetaria de la producción”. En oposición a la teoría clásica que trata de una “economía de intercambio real” al establecer en ella una dicotomía entre los sectores real y monetario, la suya quiere abordar una “economía monetaria de producción” en la que están integrados lo real y lo monetario. “El dinero”, escribe él, “entra en el sistema económico de una manera esencial y especial”. En particular, es el medio por el cual “los cambios de opinión respecto al futuro son capaces de influir en el volumen de ocupación” [TG, Prefacio, 10]. En esta visión de una moneda activa, que rompe con la visión clásica de una moneda neutra, la moneda influye no solamente en el nivel general de precios, sino también en los precios relativos, al igual que en los niveles de producción y empleo: “el nivel general de los precios y los precios individuales están determinados de una forma estrictamente idéntica, es decir que dependen de la oferta y la demanda” [TG, Prefacio de la edición francesa, 12]. Éstas se encuentran determinadas por un conjunto de condiciones reales que influyen en las decisiones de producción y consumo, de ahorro e inversión, de los empresarios y los individuos. En cuanto a la moneda y su cantidad:

Han desempeñado un papel en una fase previa del análisis. La cantidad de moneda determina la oferta de recursos líquidos, de ese modo rige la tasa de interés y junto a otros factores (en particular los que afectan a la confianza) la propensión a invertir; a su vez, ésta fija el nivel de ingresos, de la producción y del empleo y (en cada fase combinada con otros factores) el nivel general de precios por medio de la oferta y la demanda así establecidas [TG, Prefacio a la edición francesa, 12-13].

El análisis desarrollado en la *Teoría general*, explica Keynes, “muestra cómo hemos acabado por escapar de las confusiones de la teoría cuantitativa que anteriormente nos había inducido a error” [TG, Prefacio a la edición francesa, 12]. En realidad, la liberación de Keynes frente a la teoría cuantitativa de la moneda no es tan decisiva como él da a entender en el prefacio de la edición francesa de la *Teoría general*. Por otra parte, en esta misma obra él expresa las dificultades que ha experimentado para liberarse de esta influencia. Por lo demás, en opinión de muchos autores, no lo ha conseguido nunca. Este es el punto de vista expresado por, entre otros, autores con concepciones tan opuestas como el monetarista Milton Friedman y el poskeynesiano Nicholas Kaldor. Para este último, la teoría monetaria de Keynes es una *modificación* de la teoría cuantitativa y no su *abandono* [Kaldor (1982) 1985, 59]. La ecuación keynesiana² $M=L(Y,r)$, en la que M es la oferta *exógena* de moneda, fijada por las autoridades monetarias, y $L(Y,r)$ representa la demanda de moneda como una función del nivel del ingreso Y y de la tasa de interés r , puede reescribirse, explica Kaldor, con la forma $M=k(r)Y$, es decir, como una proporción $k(r)$ del ingreso Y , siendo esta proporción (según Keynes) una función decreciente de la tasa de interés r . Ahora bien, esta ecuación es la ecuación básica de la teoría cuantitativa de la moneda³ $Y=PQ=MV(r)$, tal como se formula por Irving Fisher, en la que la velocidad de circulación de la moneda $V(r)$ es la inversa de $k(r)$. El hecho de que el propio Keynes reconociera la teoría cuantitativa de la moneda al igual que el conjunto de la teoría clásica como válidas en situación de pleno empleo contribuyó

2. En realidad, Keynes utiliza la siguiente expresión que le es equivalente: $M=L_1(R)+L_2(r)$, en la que R sustituye a Y .

3. Véase la sección del capítulo 2 titulada “Medio de circulación o medio de intercambio real”.

a enmascarar la ruptura fundamental que había querido establecer entre su enfoque y el enfoque clásico, y favoreció el desarrollo de una síntesis de los dos enfoques que rápidamente se impone como una interpretación oficial del keynesianismo, aunque se aleje de manera significativa de la aportación específica de la *Teoría general*.

La síntesis neoclásica, formulada en primer lugar por John Hicks ya desde 1937 en un artículo titulado “Mr. Keynes and the Classics” (El señor Keynes y los clásicos), la “síntesis neoclásica” se desarrolló durante los años siguientes por la aportación de numerosos autores, entre ellos Roy Harrod, James Meade, Abba Lerner, Franco Modigliani, Lawrence Klein, Paul Samuelson y Alvin Hansen⁴. Un importante componente de esta evolución, provocada por la preocupación creciente sobre la incidencia del pleno empleo en el nivel de precios, es la propuesta de Paul Samuelson y Robert Solow, aparecida en 1959 e inspirada en los trabajos realizados por A.W. Phillips [1958], de completar la síntesis neoclásica con la consideración de una relación de dependencia entre desempleo e inflación. Poniendo en las abscisas (sobre el eje horizontal) diversos niveles de la tasa de desempleo y en las ordenadas (sobre el eje vertical) los niveles correspondientes de la tasa de inflación, la representación gráfica de esta relación inversa entre desempleo e inflación es una curva decreciente designada como la “curva de Phillips⁵”. Desde entonces, tanto en la teoría como en la política económica, el objetivo prioritario del pleno empleo de la política keynesiana se encuentra sustituido por otro objetivo, el del arbitraje entre desempleo e inflación, consideradas como dos calamidades alternativas cuyas diversas combinaciones se situarían en una misma curva de indiferencia: por ejemplo, el precio a pagar por el mantenimiento de la tasa de desempleo por debajo del 3% sería una tasa de inflación de, digamos, el 10%; inversamente, si se quisiera reducir la tasa de inflación a un nivel determinado, habría que asumir el coste necesario con la forma de una tasa de desempleo más elevada. Para realizar el nuevo objetivo que es la combinación elegida de una tasa de desempleo y una tasa de inflación, el papel del Estado no es el que quería confiarle Keynes, o sea, el papel de un inversor masivo que suple a una inversión privada deficiente y destinada a la realización del pleno empleo. Su desempleo se encuentra reducido a una “ajuste de precisión” con la ayuda de los instrumentos que son las políticas monetaria, fiscal y presupuestaria. Frente a este keynesianismo “bastardo”, según la expresión de Joan Robinson, se levanta una corriente fiel al Keynes de la *Teoría general*, al Keynes de la ruptura con la teoría clásica. Esta corriente, denominada poskeynesiana, se identifica con, entre otros, Sidney Weintraub, Roy Harrod, Michal Kalecki, Nicholas Kaldor, Joan Robinson, Alfred Eichner y Jan Kregel.

El contenido de la “revolución” keynesiana

Al nuevo enfoque propuesto por Keynes para el análisis de los problemas económicos se le ha caracterizado como la “revolución keynesiana”, porque “produce resultados teóricos completamente diferentes a los del cuerpo del pensamiento económico que existía en la época en que aquella se desarrolló” [Klein (1943) 1983, 7]. Con relación a la teoría neoclásica y su enfoque microeconómico basado en las relaciones de intercambio, la teoría keynesiana marca efectivamente una vuelta al análisis del sistema económico en tanto que totalidad, a

4. Véase Beaud y Dostaler [1993, capítulo 5].

5. La curva que el propio Phillips había establecido en su artículo de 1958 relaciona la tasa de desempleo con la variación del salario monetario y no con la variación de los precios.

partir de los agregados macroeconómicos y del fundamento que constituye la producción, según el método que había desarrollado la economía política clásica y su crítica marxista. Con relación a lo que Keynes designaba como la “teoría clásica” y que engloba al conjunto del pensamiento económico hasta su época, los elementos de ruptura de su aportación han sido expuestos en las secciones precedentes. La constatación fundamental de Keynes es la incapacidad del sistema capitalista para realizar por sí mismo el pleno empleo de los recursos, y la necesidad de intervención del Estado, mediante el gasto público, la distribución del ingreso y la política monetaria, para estimular el sistema y ayudarlo a salir del estancamiento. Esta constatación de un bloqueo de la acumulación capitalista, a la que Marx había llegado antes que él, le conduce sin embargo a conclusiones diferentes de las de Marx: la ampliación de las funciones del Estado es, en opinión de Keynes, el único medio para evitar una destrucción completa de las instituciones económicas capitalistas y la condición necesaria para un fructífero ejercicio de la iniciativa privada [TG, 334-335]. En Keynes, el equilibrio de pleno empleo, que en la doctrina clásica se realiza espontáneamente, no se excluye en tanto que posibilidad; sólo se pone en cuestión la automaticidad de su realización. En la persecución de este equilibrio, las variables dependientes del sistema que son el ingreso nacional y el volumen de empleo están influidas por las variables independientes que son, en primer instancia, la propensión a consumir, la curva de eficiencia marginal del capital y la tasa de interés, sobre las cuales la autoridad gubernamental puede actuar. La eficiencia marginal del capital depende en parte de los datos de la economía, como el volumen de equipamiento existente y el nivel de los salarios, y en parte del rendimiento descontado. La tasa de interés depende en parte del estado de la preferencia por la liquidez, en parte de la cantidad de moneda. En el fondo, Keynes sugiere al siguiente agrupamiento de “variables independientes finales”:

- 1) los tres factores psicológicos fundamentales, es decir, la propensión psicológica a consumir, la actitud psicológica respecto a la liquidez y la expectativa psicológica de rendimiento futuro de los bienes de capital, 2) la unidad de salarios, tal como se determina por los convenios celebrados entre patronos y obreros, y 3) la cantidad de dinero, según se fija por la acción del banco central [TG, 218].

En realidad, la insuficiencia de la demanda efectiva, que en la teoría keynesiana es la causa principal del subempleo y del estancamiento, reposa fundamentalmente, para esta teoría, en factores *psicológicos*: propensiones demasiado débiles para consumir y para invertir y una preferencia demasiado fuerte por la liquidez. Y precisamente, escribe Keynes, porque “en condiciones de *laissez-faire*, quizá sea imposible evitar las fluctuaciones amplias en la ocupación sin un cambio trascendental en la psicología de los mercados de inversión, cambio que no hay razón para esperar que ocurra”, es por lo que la intervención del Estado es necesaria [TG, 285], para, simultáneamente, estimular la inversión privada y completarla con la inversión pública. Lo es también para modificar la propensión a consumir por medio de una política fiscal redistributiva.

Si bien Keynes, en cierta medida, se acerca a Marx en el diagnóstico que plantea en cuanto a la tendencia del capitalismo a las crisis periódicas y al estancamiento, se aleja de él completamente en la identificación de las causas de estos problemas y de las soluciones que programa para tratar de superarlos. Mientras que estas causas son objetivas en Marx, que las vincula con el movimiento real de la acumulación del capital, es decir, del aumento de

su composición orgánica y con la baja tendencial de la tasa de ganancia, en Keynes son ante todo subjetivas, de orden psicológico. “Mientras que Keynes diagnosticó que la causa era la falta de incentivo para invertir, Marx analizó el dilema hasta su raíz final, hasta el carácter de la producción como *producción de capital*” [Mattick (1969) 1975, 29]. Keynes, al percibir la insuficiencia de estas explicaciones, comprueba a veces la necesidad de darles una base objetiva. La eficiencia marginal del capital se relaciona así con el volumen del equipamiento [TG, 217]. Del mismo modo, establece un vínculo entre la duración del ciclo y la longevidad de los capitales duraderos [TG, 283]. En lo que se refiere a los medios considerados para resolver el problema del estancamiento, Keynes, como sabemos, cree descubrirlos en un aumento de la demanda efectiva. Su perspectiva se relaciona con la de los subconsumistas, Sismondi, Malthus, etc. Para Marx, como hemos visto en el capítulo 12, lo que está en el origen del bloqueo de la acumulación no es una demanda insuficiente de mercancías sino una valorización insuficiente del capital.

2. LA INFLACIÓN EN LA POLÍTICA KEYNESIANA

Un aumento regular de precios es un componente importante de la política keynesiana cuyo objetivo prioritario es el pleno empleo de los recursos y un crecimiento sostenido de la producción y del ingreso. A la “teoría clásica”, que ve en la caída de los salarios nominales el medio para disminuir los costes de la producción y los precios de los productos, para así estimular la demanda y, en consecuencia, la producción y el empleo, Keynes opone una visión diferente de las cosas que se basa en la tendencia a la rigidez de los salarios nominales y en la posibilidad de lograr los mismos objetivos actuando sobre la flexibilidad de los salarios reales. Teniendo en cuenta que es previsible que por parte de los trabajadores haya una resistencia más viva a una reducción de sus salarios monetarios que a una reducción de sus salarios reales y teniendo en cuenta también la imposibilidad de realizar una reducción uniforme de los salarios en todas las categorías de empleo por medio de negociaciones salariales diversas que hacen intervenir a grupos de asalariados que disponen de fuerzas desiguales, Keynes promueve una reducción uniforme de los salarios reales mediante un incremento de la masa monetaria que tenga como efecto un aumento del nivel general de precios.

Teniendo en cuenta la naturaleza humana y nuestras instituciones, solamente un tonto preferiría una política de salarios flexibles a una política monetaria elástica, a menos que señale las ventajas de la primera que no sea posible obtener con la segunda [TG, 236].

Como hemos visto, en opinión de Keynes una reducción de los salarios reales obtenida por medio del aumento de los precios no puede, solamente ella, conseguir asegurar el pleno empleo; para él, el estado de la demanda efectiva sigue siendo el elemento determinante en la persecución de este objetivo. Sin embargo, la política de aumento de precios que propone Keynes no deja de ser una dimensión capital de la que hay que examinar sus incidencias en la evolución económica en las décadas de la Segunda posguerra mundial, e identificar sus

6. Mattick añade “por lo tanto, resulta bastante asombroso encontrar que Keynes relega a Marx a ‘las regiones del bajo mundo del pensamiento económico, junto con Silvio Gesell y el mayor Douglas’” [ibidem].

relaciones directas con el otro componente de la política keynesiana que se ha analizado en el capítulo precedente, el gasto público y sus corolarios que son el déficit presupuestario y el endeudamiento del Estado.

Las fuentes de la inflación

A lo largo de toda su historia, la producción mercantil ha experimentado períodos de fluctuaciones del nivel general de precios. Los descubrimientos de metales preciosos, las guerras y las revoluciones, las hambrunas y las epidemias, han sido períodos de aumentos de precios, períodos de inflación. Cada vez que los gobernantes se han encontrado con la imposibilidad de financiar únicamente con impuestos los gastos provocados por situaciones excepcionales, ellos se han asegurado este financiamiento recurriendo a medios monetarios inflacionistas. Como hemos visto en el capítulo 2, en la época en la que la moneda era un metal precioso como el oro, el aumento de los precios podía ser provocado en primer lugar por una disminución del valor de este metal, es decir, por una reducción de sus costes de producción, tras el descubrimiento de nuevas técnicas más productivas o de nuevos yacimientos más ricos o de más fácil explotación; al haber disminuido el valor de la moneda, los precios expresados en esta moneda aumentaban otro tanto. El aumento de los precios podía también resultar de una decisión del Estado de disminuir la proporción de oro de la moneda o, cuando el oro no circulaba como tal, de suprimir la convertibilidad en oro de los billetes de banco que le representaban y de imprimir una cantidad de billetes superior a la cantidad de oro existente. Los resultados obtenidos entonces eran los mismos que en el caso de una reducción del valor de la moneda-oro por la reducción de sus costes de producción.

Con el desarrollo del sistema bancario y de la moneda de crédito, la creación de moneda en respuesta a las necesidades de financiación de los gobiernos, como las de las empresas industriales y comerciales, las de los individuos y las de los propios organismos financieros, ha comenzado a transcurrir por vías más complejas que la simple impresión de papel-moneda o la disminución de la proporción de oro de la moneda; por otra parte, esta última medida se ha convertido en algo del pasado a partir del momento en el que se ha suprimido toda referencia de la moneda respecto al oro, primero en el plano nacional y después en el plano internacional. La creación de moneda de crédito pasa por un intercambio de créditos entre el banco y su cliente (gobierno, empresa, individuo). El crédito emitido por el prestatario y detentado por el banco es un compromiso de reembolsárselo al banco en una fecha posterior y de pagar intereses a intervalos fijos. El “crédito” emitido por el banco y que está en posesión del cliente es el monto depositado en su cuenta de la que puede retirar inmediatamente el dinero. Desde su creación, esta cantidad nacida de un contrato privado entre el banco y el prestatario posee una existencia social, puede circular en tanto que verdadera moneda cuyo poder de compra es socialmente válido. En el capítulo 2⁷ hemos visto que la concesión de tales créditos por los bancos está basada en su expectativa de una devolución posterior del dinero prestado, demostrando que la “emisión monetaria”, es decir, que la necesaria transformación de las mercancías en dinero o validación social de los trabajos privados, no ha sido soslayada por la emisión del crédito bancario, sino que simplemente toma una forma diferente, la de la transformación posterior del crédito bancario en moneda de pago. El crédito ha aplazado el vencimiento de la satisfacción de esta obligación, pero no ha eliminado

7. Véase la sección titulada “La incidencia de la moneda de crédito”.

su necesidad. En la hipótesis de que el crédito no pudiera ser reembolsado, o sólo lo fuera en parte, la emisión de moneda por el banco central que actúa como prestador de última instancia ante el banco deficitario tendría como consecuencia un aumento de los precios, al aceptar el banco central la situación como si las ventas hubieran tenido lugar a su valor, cuando realmente han sido efectuadas a un precio inferior a este valor. El financiamiento mediante la emisión de moneda de un déficit gubernamental crónico que aumenta año tras año una deuda pública cuyo reembolso es constantemente aplazado, o en otros términos, la monetización de la deuda pública tiene el mismo efecto inflacionista que la plena validación de una venta que no hubiera tenido lugar o que solamente se hubiera realizado a un precio inferior al valor de las mercancías. Antaño limitada en el régimen de convertibilidad de la moneda en oro, la inflación alimentada por la concesión de créditos bancarios en respuesta a la demanda de las empresas y de los gobiernos se convierte en la regla en el régimen de curso forzoso de la moneda, es decir, de inconvertibilidad de la moneda en oro.

Fluctuaciones de precios y ciclo económico

Con la generalización de la producción mercantil y la llegada del capitalismo, las fluctuaciones del nivel de precios se convierten en un componente del ciclo económico, los precios suben en período de crecimiento para caer con la crisis y la depresión que le sigue. Numerosos teóricos, observadores de esta primera fase del desarrollo del capitalismo que caracteriza al siglo XIX, han llegado a ver al ciclo como algo que está determinado por el movimiento de precios, resultante a su vez de la expansión o de la contracción del crédito en respuesta a las demandas especulativas de los agentes económicos guiados por sus previsiones de rendimiento. Según esta óptica, desarrollada por John Stuart Mill y retomada por la Escuela monetaria de Cambridge cuyo principal representante es Alfred Marshall, los agentes económicos estimulados por sus expectativas de ganancias recurren al crédito para financiar sus compras. El aumento de precios que resulta de ello asegura la realización de estas expectativas y les empuja a endeudarse más, alimentando la inflación. El “boom” especulativo que resulta de ello continúa hasta que la confianza de los especuladores se hunde y los compradores se transforman en vendedores. Los precios comienzan entonces a caer; todos desean liberarse de las mercancías y buscan la moneda cuyo valor aumenta. La caída de los precios implica una restricción del crédito. La crisis comercial estalla y la producción se estanca. La recuperación podrá comenzar cuando, manteniéndose la caída de los precios, el poder de compra de los recursos monetarios detentados por los agentes económicos (efecto de saldos reales, también conocido como efecto Pigou) haya alcanzado un nivel suficiente para relanzar la demanda y el crédito que ella crea y, de este modo, el aumento de los precios. Para Clément Juglar, precursor del análisis de las fluctuaciones económicas, “la principal causa de las crisis, se podría decir que la única, es la interrupción del aumento de los precios” [(1862) 1899, 33].

La caída de precios es también un elemento esencial del encadenamiento de etapas que conducen a la crisis, según Irving Fisher, para quien “siempre es posible económicamente frenar o impedir una depresión [...], simplemente haciendo subir los precios hasta el nivel medio al que las deudas existentes han sido contraídas” [Fisher, 1933, 337-357]. La misma apreciación de las virtudes estimulantes de la inflación está formulada por Keynes en un escrito anterior a la *Teoría general*, titulado “The Means to Prosperity” (“Los medios para la prosperidad”), publicado en 1933, el mismo año que el artículo de Fisher [Keynes

(1925) 1988, 337-366]. Él tenía en cuenta la política oficial de aumento de precios entonces adoptada por los gobiernos de los países del Imperio británico como medio para relanzar el crecimiento económico. Este aumento de los precios, explica él, se podrá lograr por el incremento del gasto global, privado y público, y por su financiamiento mediante la emisión de crédito.

Como sabemos, las crisis son un momento necesario de la acumulación capitalista. La desvalorización y reestructuración del capital que realizan restauran periódicamente una rentabilidad que se ha convertido en deficiente por la propia acumulación del capital y la tendencia a la baja de la tasa de ganancia que le acompaña. Si bien económicamente son necesarias, políticamente son peligrosas para el orden establecido y resulta comprensible que, en el corazón de la gran depresión de los años treinta, los gobiernos capitalistas, con el objetivo de mantener el empleo en un nivel que pudiera preservar la estabilidad social, buscaran una política inflacionista de estímulo de la actividad económica para sustituir al libre desarrollo de la crisis y sus mecanismos deflacionistas y generadores de convulsiones sociales. Esta política inflacionista cuyo motor iba a ser el endeudamiento del Estado, con su contrapartida que es la emisión de crédito bancario, venía a reforzar una tendencia al alza de los precios en vigor después del cambio de siglo, cuyo origen era el endeudamiento de las empresas privadas.

Mientras que la primera fase del desarrollo del capitalismo, la del siglo XIX, estuvo marcada por una alternancia de períodos inflacionistas y deflacionistas y por una tendencia general a la baja de precios después del final de las guerras napoleónicas en 1815, su fase avanzada, la del siglo XX, puede ser caracterizada como una fase de inflación permanente. Después de haberse duplicado durante la Primera Guerra mundial, los precios ya no volvieron nunca al nivel de 1914, ni siquiera durante la depresión de los años treinta. Después de una bajada provocada por la crisis, volvieron a comenzar a aumentar en el corazón mismo de la depresión y luego a un ritmo acelerado a lo largo de la Segunda Guerra mundial. A continuación experimentaron un crecimiento regular y moderado durante dos decenios en los países industrializados, hasta finales de los años sesenta. Después, el ritmo de este crecimiento aumentó significativamente a lo largo de la década de los setenta, hasta el punto de provocar un cambio radical de la política económica durante las dos décadas siguientes. Desde entonces, al haberse convertido la lucha contra la inflación en la prioridad de los gobiernos, se asistirá a una disminución importante de los aumentos de precios sin que se asista sin embargo a una vuelta a la deflación. Al movimiento de desaceleración de la inflación logrado por la nueva política se le ha designado con el neologismo “desinflación” para distinguirlo del fenómeno pasado de la deflación.

Las causas de una inflación permanente

¿Por qué los precios han proseguido su movimiento ascendente a lo largo de todo el siglo XX? ¿Cómo explicar que este fenómeno ocurra al mismo tiempo que la productividad del trabajo no deja de aumentar? En efecto, se podría esperar que el aumento de la productividad del trabajo, al reducir el valor de las mercancías, es decir, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas, implicara un descenso de sus precios, expresión monetaria del valor. Sin embargo, lo que se produce es lo contrario; a pesar del aumento de la productividad, los precios han aumentado en lugar de disminuir. La explicación de esta aparente contradicción no debe buscarse en el plano del mercado, ni en el grado de competencia

existente en la economía, sino en el plano de la producción capitalista y sus leyes.

Para contrarrestar la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, expresión del aumento de la productividad social, los capitalistas se esfuerzan en aumentar sus precios como forma de obtener las ganancias necesarias para la prosecución de la expansión de la producción. La venta de las mercancías a estos precios más elevados se favorece por la extensión del crédito que se conceden recíprocamente empresas industriales y comerciales, por el descuento de estos efectos comerciales por los bancos y por la concesión de créditos bancarios como tales a las empresas, gobiernos e individuos. Por medio del sistema bancario y en última instancia del banco central, es decir, del Estado, la cantidad de dinero en circulación se adapta al aumento de precios deseado. Ni que decir tiene que la puesta en marcha de estos mecanismos de extensión del crédito en el estadio monopolista se encuentra facilitada por la existencia de agrupamientos de empresas comerciales e industriales y de bancos que son la expresión viva de la interpenetración del capital industrial y el capital financiero. La sed de crédito continuamente creciente y la necesidad, para obtenerlo, de transgredir las normas públicas nacionales de emisión fijadas por los bancos centrales, ha favorecido el desarrollo de un mercado internacional privado de capitales que escapa de los controles nacionales, convirtiéndose así en un potente factor de propagación de la inflación⁸.

Por tanto, el crédito desempeña un papel esencial de mediación en la realización del aumento de los precios. Hay que precisar sin embargo que el crédito como tal y el correspondiente aumento de la cantidad de dinero no son la causa de este aumento, como sostiene la teoría monetarista; es la baja tendencial de la tasa de ganancia la que hace necesaria la extensión del crédito y de la cantidad de dinero en circulación para permitir un aumento efectivo de los precios y un nivel de ganancias que aseguren la continuación de la acumulación del capital. Sin embargo, el aumento de los precios como medio para mantener la rentabilidad del capital contribuye a reproducir en un nivel más elevado la contradicción que aspira a resolver. El crédito, más fácilmente accesible a las empresas más rentables, acelera la centralización y la concentración del capital y favorece la eliminación de los capitales menos rentables. Al permitir la realización de inversiones de creciente envergadura destinadas a aumentar la productividad del trabajo, ayuda a incrementar la composición orgánica del capital y precipita la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Favoreciendo la acumulación del capital por el aumento de precios que hace posible, incrementa simultáneamente la tendencia a la crisis y por este mismo hecho crea la necesidad de su propia extensión y de un nuevo aumento de precios.

Concepciones diferentes de lo que acaba de exponerse atribuyen a las grandes empresas monopolistas un papel exclusivo en la explicación de la inflación, debido al poder arbitrario que se les atribuye en la fijación de precios. La ausencia de competencia en el mercado les dejaría en este asunto la libertad deseada. Sin embargo, si bien es cierto que los monopolios, en tanto que grandes concentraciones de capital, ocupan una posición preponderante en un mercado en el que dominan a las pequeñas y medianas empresas y realizan plusganancias, no dejan de constituir una fracción del capital social global, por importante que sea, cuyo movimiento obedece a las leyes generales de la acumulación. El aumento de los precios debe ser explicado como un fenómeno resultante de la acción del capital en su totalidad para mantener las condiciones de rentabilidad necesarias para la expansión de la producción, y no como el resultado exclusivo de la acción de los monopolios a la búsqueda de plusganancias.

8. Véase la sección del capítulo 2 titulada "Un sistema sin moneda universal".

La intervención del Estado en la economía mediante sus políticas monetaria, fiscal y presupuestaria no es principalmente una política de apoyo a los monopolios, sino una política de apoyo al capital en su totalidad. Incluso cuando tiene como objetivo el rescate de grandes empresas amenazadas de quiebra, no se trata de favorecer a los monopolios en detrimento de la pequeña y mediana empresa, sino de evitar una quiebra cuyas repercusiones podrían ser trágicas para el conjunto del capital. Como hemos visto en la sección 3 del capítulo 12, el Estado no permanece sin intervenir ante el desarrollo de mecanismos de una amplitud tal que supusiera un riesgo de obstaculizar el movimiento de acumulación del capital y de precipitar a la economía a un estado de crisis. Esto no se explica por una política favorable a los monopolios, sino por la función del Estado como garante de la acumulación del capital, monopolista o no, y de la ganancia de la empresa privada, pequeña, mediana o grande.

La tesis según la cual los aumentos de precios son atribuibles a la acción de los monopolios y las políticas intervencionistas del Estado tienen como objetivo sostener las ganancias de los monopolios en detrimento de las empresas no monopolistas fue defendida en particular por los partidos comunistas vinculados a la Unión Soviética. Conocida como la tesis del “capitalismo monopolista de Estado”, emana de los trabajos del economista soviético de origen húngaro Evgueni Varga; se expuso particularmente en una obra publicada en 1971 por el Partido Comunista Francés bajo la dirección de Paul Boccard⁹. Ha estado también en el centro de análisis y tomas de posición de las filas de la socialdemocracia y el movimiento sindical, para quienes los monopolios y las multinacionales, vistos como “Estados en el Estado”, se han convertido en el blanco de las críticas en lugar del régimen de la ganancia como tal, del que solamente era puesta en cuestión su forma monopolista.

Los efectos de la inflación

¿Cuáles son, en primer lugar, las relaciones entre la inflación y la evolución de los salarios? El salario ha sido definido en el capítulo 5 como el precio de la fuerza de trabajo o la expresión monetaria de su valor. Como el aumento de la productividad social implica una reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los elementos que entran en la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, el valor de esta última disminuirá si su nivel de vida sigue siendo el mismo o aumenta a un ritmo inferior al de la productividad¹⁰. Pero, en una situación de aumento general de precios, el aumento de los precios de los elementos que concurren para producir la fuerza de trabajo puede implicar un aumento de su precio, es decir, de la expresión monetaria de su valor, aunque este valor haya disminuido. Si se quiere preservar un nivel de vida y el poder de compra del salario real del que depende, habrá que aumentar el salario monetario en las mismas proporciones que el aumento de los precios¹¹; los salarios no habrán ganado nada con este aumento, que simplemente les habrá permitido no perder nada. En ausencia de tal compensación o “indización a la inflación”, el aumento de los precios, sea o no un instrumento deliberado de la política económica, realiza una redistribución de los ingresos del trabajo asalariado hacia el capital, un incremento de la fracción de la producción total disponible para la acumulación.

Los salarios, reducidos por la inflación, ¿no pueden ser también, en sentido inverso, una

9. *Tratado marxista de economía política. Capitalismo monopolista de Estado*, 2 tomos, Laia, Barcelona, 1977.

10. Véase la sección del capítulo 5 titulada “Marx y la ‘ley de bronce de los salarios’”.

11. Véase la sección del capítulo 5 titulada “Reducción de las diferencias y protección del poder de compra”.

fuente de inflación? En tanto que sea inferior o igual al aumento de la productividad, un aumento del salario real, es decir, un aumento del salario monetario superior al aumento de los precios no es inflacionista. Tomemos el caso hipotético (y poco probable) de una duplicación de la productividad, cuyos frutos, debido a una poderosa relación de fuerzas favorable a los asalariados, fueran completamente recogidos por ellos con la forma de una duplicación del salario real, sin aumento de las ganancias. La duplicación de la productividad disminuiría a la mitad los valores de los bienes consumidos por la fuerza de trabajo, pero, al haberse duplicado simultáneamente con la duplicación del salario real, el precio de la fuerza de trabajo seguiría siendo el mismo. Para que un aumento del salario real supusiera un aumento del precio de la fuerza de trabajo, sería necesario que este aumento fuera superior al de la productividad, hipótesis poco realista, al menos de manera prolongada, en un mundo en el que la ganancia, única justificación de la actividad económica, retrocedería frente al salario; ante el desarrollo de tal situación sería inevitable una resistencia encarnizada de los capitalistas. La identificación de los aumentos salariales como una causa de inflación es una visión invertida de la realidad, en la que la evolución de los salarios nominales camufla la de los salarios reales y su debilitamiento por el aumento de los precios. Como resulta esencial esta reducción para el sostenimiento de las ganancias, solamente su compensación por la indización constituye un obstáculo para este imperativo; es, en opinión del capital, el equivalente a un coste. Lo que únicamente tiene como objetivo *restablecer a su nivel anterior* un salario real reducido por la *inflación pasada*, se presenta como un *aumento de este nivel salarial* que alimenta la *inflación futura*. Ahora bien, la única circunstancia en la que la exigencia de la indización, o el rechazo de un deterioro del salario real, puede contribuir a alimentar la inflación es la siguiente. Ante este obstáculo para una reducción necesaria del salario real, los capitalistas se encuentran en una posición en la que deben aumentar más sus precios para mantener sus ganancias a pesar de su impotencia para hacer caer los salarios reales. Tal situación es el punto de partida de una inflación acumulativa y de tensiones acrecentadas entre el capital y el trabajo, que deberán saldarse finalmente en provecho del capital si la acumulación debe proseguirse sobre una base capitalista.

Todos los ingresos fijos no indizados al aumento de los precios, y no solamente los salarios, se ven reducidos en términos reales por la inflación. Así ocurre la mayor parte de las veces con las rentas de la jubilación, las prestaciones sociales y el desempleo. El Estado que concede estas prestaciones se beneficia doblemente de la situación en la medida en que los costes de estos programas disminuyen en términos reales, al mismo tiempo que sus ingresos por impuestos (si los baremos de imposición no están indizados) aumentan debido a que los ingresos monetarios aumentados son tasados en mayor medida, aunque su poder de compra real no haya aumentado. Por otra parte, la inflación penaliza al ahorro puesto que reduce su valor real de igual manera que los ingresos de intereses con tipo fijo que de él se derivan. Por las mismas razones, estimula el recurso al crédito ya que hace desaparecer una parte del valor real del reembolso a efectuar a su vencimiento. Pero contribuye *de facto* a incrementar todavía más la inflación al igual que las tasas de interés exigidas por los prestadores para protegerse contra la depreciación de sus préstamos. La inflación introduce por otra parte una distorsión que recarga el peso de la fiscalidad; la tasa efectiva de imposición es más elevada que en ausencia de inflación¹².

12. Supongamos que la tasa de inflación es del 5% y la tasa de interés es del 8% para una cantidad de 1.000 \$ detenida con la forma de un depósito a plazo. El rendimiento nominal o monetario, después de un año, es de 80\$, de los que 50\$ constituyen solamente una compensación por la inflación; el rendimiento

Un endeudamiento creciente con tasas de interés más elevadas no puede sino acrecentar la vulnerabilidad de las empresas cuya tasa de ganancia puede contraerse brutalmente debido a las elevadas cargas de interés que tiene que asumir, como hemos visto en el capítulo 12. A los riesgos de crisis de liquidez y de quiebras en cascada que implica este tipo de situación, se añaden los efectos negativos de las elevadas tasas de interés sobre la cotización de las acciones y obligaciones. Los valores capitalizados de estos títulos, basados en el valor actual descontado de ganancias futuras anticipadas, caen con el aumento de las tasas de interés. La disminución del valor de las acciones en el mercado bursátil se traducirá para la empresa en un incremento del coste de nuevos préstamos cuya obtención se basara en las garantías ofrecidas por la empresa en valores tangibles depreciados. La caída de los precios de las acciones y las obligaciones provocada por el aumento de las tasas de interés y las pérdidas a las que da lugar tendrán consecuencias más negativas en la medida en que estos títulos hayan sido adquiridos por especuladores a partir de dinero prestado. Efectivamente, la posibilidad de endeudarse para reembolsar la deuda más tarde en dinero depreciado gracias a la inflación es un factor de estímulo para las operaciones especulativas como las adquisiciones de empresas, la constitución de existencias de mercancías ante expectativas de aumentos de precios, etc.

Estos ejemplos demuestran que los efectos de la inflación son múltiples, complejos y a menudo contradictorios. La inflación, utilizada como un instrumento de relanzamiento de la actividad económica, incorpora también severas inestabilidades. Estas observaciones generales ayudarán ahora a apreciar su papel como componente de la política keynesiana.

De la inflación estimuladora a la *stagflation*

La entrada en vigor de la política keynesiana en el mundo capitalista inmediatamente después de la Segunda Guerra mundial era el doble resultado de las enseñanzas de la depresión de los años treinta y de los éxitos económicos en materia de realización del pleno empleo a lo largo de los años de guerra. La depresión había revelado la impotencia del tradicional mecanismo deflacionista de la crisis para asegurar la reactivación y había planteado la necesidad de recurrir a medios más aptos para preservar el equilibrio social, lo que no eran el desempleo, el estancamiento y la miseria. Por su parte, la guerra había demostrado la eficiencia del dirigismo estatal en la realización del crecimiento, mediante una cierta inflación. El objetivo prioritario de los años de la posguerra era el logro del pleno empleo y del crecimiento económico por una fina articulación de las políticas monetaria, fiscal y presupuestaria. A través de este “ajuste de precisión” de la economía, se creía poder nivelar el ciclo económico y, sobre todo, liberarla de las depresiones que traen convulsiones sociales. ¿Cómo se articulan estas políticas y cuál ha sido su desenlace?

Los gastos públicos, destinados a completar y relanzar la inversión privada, para incrementar la demanda efectiva y para generar así empleo, producción e ingresos, están también, por el déficit presupuestario que implican y el crédito bancario que asegura su financiamiento, en el origen del incremento inflacionista de la cantidad de dinero en circulación, necesaria para la disminución de los salarios reales y para la preservación de las ganancias. Por otra parte, las emisiones gubernamentales detentadas por los bancos en contrapartida a los

real sería por tanto de 30\$ o del 3% si no hubiera impuestos. Pero si debiera pagarse un impuesto, por ejemplo del 40% sobre el rendimiento nominal de 80\$, o sea 32\$, el rendimiento nominal después de impuestos será de 48\$, lo que es inferior en 2\$ al rendimiento de 50\$ necesario para compensar la inflación de una tasa del 5%; por tanto, el rendimiento real después de impuestos es negativo en este caso. La tasa efectiva de imposición no es del 40%, sino de más del 100%.

créditos concedidos constituyen la base de un nuevo incremento del crédito debido al poder multiplicador de creación de dinero por el sistema bancario, crédito del que podrá servirse el capital privado. Anteriormente hemos visto que la extensión del crédito y el aumento de los precios cuya realización ella permite, si bien contribuyen a mantener la rentabilidad del capital y a contrarrestar momentáneamente la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, no pueden aportar la solución definitiva para la acumulación del capital. El problema, simplemente aplazado, repercute más tarde con una amplitud aumentada. La inflación se convierte en acumulativa, como ha demostrado la evolución de los decenios de la Segunda posguerra mundial. El índice de precios al consumo para los 24 países de la OCDE, del orden del 2% a lo largo de los años cincuenta, aumentó regularmente durante la década siguiente para alcanzar el 5,6% en 1970 y mantenerse en un promedio del 9% en los años setenta con un pico del 13,4% en 1974¹³.

Ciertamente, la elevada tasa de inflación de esta década lleva la marca de “choques mayores” como el hundimiento del sistema monetario de Bretton Woods ocurrido en 1971, la fuerte elevación de los precios de los productos básicos y de los cereales al principio de la década y, sobre todo, el primer “choque petrolífero” ocasionado por la multiplicación por cuatro del precio del petróleo en 1973; un segundo “choque petrolífero”, arrastrado por una nueva multiplicación del precio del petróleo por un factor de 2,5 en un período de dos años en 1979 y 1980, hará sentir sus efectos a lo largo de la siguiente década. Pero estas perturbaciones no han hecho sino amplificar una inflación mucho más elevada ya que en las décadas precedentes. Vista como necesaria y saludable al principio, la inflación que debía seguir estando bajo control se ha convertido, con el uso, en endémica y perturbadora. De “rampante” se ha convertido en “galopante”. La “droga tónica” se ha transformado en “droga tóxica” [Morris, 1973, 6], ahogando al paciente. El arbitraje entre desempleo e inflación ha dado lugar a la coexistencia del desempleo y la inflación, a un nuevo fenómeno que se ha designado como *stagflation* (“estanflación”). Por los propios medios que ella había propuesto, la política keynesiana se encontraba impotente para realizar su objetivo prioritario, el pleno empleo.

Es interesante subrayar que, contrariamente a Keynes, el economista de origen polaco Michal Kalecki, que debe ser considerado con toda la razón como un co-fundador de la teoría keynesiana de estimulación de la demanda efectiva por el gasto público y el déficit presupuestario, considera el pleno empleo como un objetivo irrealizable en la economía capitalista. Él veía en ésta las razones de una oposición general del capital privado a la intervención del Estado en la economía, más precisamente a la inversión pública como tal y a las subvenciones del Estado al consumo; por otra parte, en su opinión, el capital privado no podía sino oponerse a la perspectiva de un pleno empleo estable, debido a las incidencias sociales y políticas que implicaría tal situación. En otros términos, el capital está en una mejor relación de fuerza frente al trabajo asalariado si dispone de un “ejército de reserva” de desempleados, como lo designa Marx. Para Kalecki, la realización y el mantenimiento del pleno empleo en el capitalismo sólo son factibles en el marco de un régimen totalitario como el de la economía alemana bajo el nazismo. La oposición del capital privado a la intervención estatal y al gasto público puede ser superada entonces, explica él, por las condiciones particulares de una economía centrada en el militarismo, en la que la “disciplina en las fábricas” y la estabilidad política se aseguran por la imposición de un “nuevo orden” cuyo abanico de

13. OCDE, *Perspectives économiques*, varios números.

medios va “desde la supresión de los sindicatos hasta el campo de concentración” [Kalecki (1943) en Hunt y Schwartz, sel. (1972) 1977, 405]. Puntos de vista próximos al de Kalecki han sido expresados por Paul Baran y Paul Sweezy, al igual que por el principal teórico económico de la primera generación de la escuela de Frankfurt, Friedrich Pollock [1941]. En el campo literario, encontramos de nuevo la misma idea en George Orwell en su célebre novela titulada *1984*, publicada en 1949.

Sin extraer conclusiones tan radicales como las de Kalecki, Joan Robinson también ha expresado reservas en cuanto a las dificultades planteadas por una política de pleno empleo y subraya el papel que desempeña, en una economía capitalista que funciona libremente, la existencia de una reserva de desempleados en el mantenimiento de la disciplina en la industria, en el freno a la tendencia al aumento de los salarios nominales y en la preservación de una suficiente estabilidad del valor de la moneda [(1937) 1963]. La dificultad expresada por Robinson para conciliar el pleno empleo y la estabilidad de precios dio lugar a la propuesta de completar los instrumentos de la política keynesiana con una *política de rentas*. Sidney Weintraub (1914-1983) fue el primero en sugerir tal camino en 1940, proponiendo ligar la evolución de los salarios monetarios, y no de los salarios reales, a la de la productividad. Se comprenderá que entonces basta con que el aumento de precios sea al menos equivalente al de la productividad para que los efectos del aumento del salario monetario sean aniquilados por la inflación, en provecho de las ganancias. Poco después de Weintraub, William Beveridge planteaba una propuesta de control de los aumentos salariales por medio de la concertación entre “colaboradores sociales”, como medio para limitar la inflación en la persecución del pleno empleo. Estos principios iban a convertirse en un fundamento de las políticas socialdemócratas de “contrato social” entre patronal, sindicatos y gobierno, puestas en vigor en diversos países y cuyo ejemplo mejor conocido es el “modelo sueco”.

Allí donde la moderación de las reivindicaciones salariales no se ha podido imponer por políticas de ingreso libremente acordadas, se hace sentir la necesidad de llegar a ellas por este otro medio que es el control de precios y salarios por vía de la legislación. Los gobiernos de Estados Unidos y Canadá en particular legislaron en este sentido en los años setenta; ni que decir tiene que el objetivo real de este tipo de legislación es el control de la evolución de los salarios. Una consecuencia normal de la inflación creciente de los años sesenta, pero que sólo podía ser desestabilizadora para el capital y que ha alimentado la crisis de los años setenta, es la generalización entre los trabajadores de la reclamación de la indización de sus salarios con el coste de la vida, en primer lugar en compensación a los pasados deterioros de los salarios reales y después ante las expectativas de futuras pérdidas. Como acabamos de ver, la indización al coste de la vida, protección necesaria contra el descenso del poder de compra, se verificaría como un obstáculo a la disminución de los salarios reales pretendida por la política keynesiana como medio para sostener las ganancias. Lo que no era más que una compensación monetaria por una reducción del salario real, en opinión del capital era un aumento salarial que implicaba un aumento de los costes de producción y una reducción de las ganancias. La saludable inflación por la demanda (*demand pull*), se encontraba perturbada, desde esta óptica invertida, por la acción de una perniciosa inflación por los costes (*cost push*) que era necesario combatir a cualquier precio.

Las tensiones provocadas por la oposición de los trabajadores al deterioro de sus salarios reales y la alternativa así impuesta a los capitalistas de recurrir a nuevos aumentos de precios o sufrir un descenso de sus ganancias, eran la expresión cada vez más elocuente de las contradicciones inherentes a una situación de pleno empleo en el régimen capitalista. Estas

contradicciones, como acabamos de ver, fueron puestas en evidencia en el seno mismo de la corriente keynesiana por autores como Kalecki y Robinson que retomaron las apreciaciones de Marx en cuanto al papel esencial de un “ejército de reserva” de desempleados en el mantenimiento de la “disciplina en la fábrica” y en el freno a la “tendencia al aumento de los salarios nominales¹⁴”. La dificultad creciente para dar al traste con las reivindicaciones obreras, que no se limitaban a las reivindicaciones salariales de protección del poder de compra contra la inflación y el aumento de este poder de compra como participación de los asalariados en los frutos de una producción social incrementada, sino que pretendían una mejora del conjunto de las condiciones de trabajo, hacía inevitable la reconstitución del ejército de reserva de desempleados como medio para reactivar la acumulación, una reconstitución que anteriormente era el resultado periódico normal del ciclo de la acumulación capitalista, pero cuya necesidad pretendía superar la política keynesiana mediante la puesta en marcha de medios apropiados. El desempleo, anclado como uno de sus componentes naturales en un ciclo económico que la política keynesiana tenía como objetivo allanar, resurgía, pero sin que su vuelta implicara, como en el pasado, el reflujo de la inflación. Generado intencionadamente de forma moderada y permanente a guisa de sustituto de las fluctuaciones cíclicas del pasado y de las brutales deflaciones que éstas implicaban, se convierte en crónico y acumulativo, fruto de una política de sostenimiento de la demanda efectiva por el gasto público y de financiamiento del déficit presupuestario por la extensión del crédito, que pretendía evitar de manera permanente la obligación monetaria y eliminar el papel curativo de la crisis.

Resumen sintético del keynesianismo

A manera de conclusión de esta sección, un resumen sintético de la política keynesiana a la luz de la experiencia concreta que se ha hecho de ella en las décadas de la Segunda posguerra mundial permite formular las siguientes observaciones:

1. La política inflacionista de gastos públicos y de déficit presupuestario cuyo objetivo prioritario era el pleno empleo ha “culminado” en la estanflación de los años setenta, es decir, en una inflación galopante incapaz de resolver el problema del empleo. El retorno del desempleo pudo ser aplazado algunos años en un cierto número de países como Suecia y Austria, en donde las políticas de rentas fueron puestas en marcha en el marco de la colaboración social bajo la égida de gobiernos socialdemócratas, pero estos países no podían seguir estando indefinidamente al abrigo de las pesadas tendencias de la economía mundial.
2. La política inflacionista ha tenido como consecuencia un aumento de las tasas de interés, al estar incitados los prestadores a exigir más en la expectativa de un reembolso en moneda depreciada. El objetivo keynesiano de “eutanasia del rentista”, es decir, de una reducción máxima de las tasas de interés, se encontraba así directamente contradicha por esta dimensión clave de la política keynesiana que es el aumento de los precios. El posterior aumento de las tasas de interés sólo podía tener un efecto negativo en la estimulación de la inversión y en consecuencia en la demanda efectiva, medio por el que la política keynesiana pretendía promover el empleo y el ingreso.
3. El objetivo del gasto público es sustituir y estimular un gasto privado insuficiente.

14. El papel del ejército de reserva sobre el empleo y los salarios en Marx ha sido analizado en la sección 5 del capítulo 6.

Pero, como hemos visto en el capítulo precedente, estos gastos son de naturaleza diferente. El gasto público no es productor, sino consumidor de ganancia. Se lleva a cabo a partir de una punción sobre la acumulación privada a la que impone una carga todavía más pesada. Solución aparente a corto plazo en la medida en que tiene un efecto positivo en la producción, el empleo y el ingreso, es impotente para arreglar los problemas a largo plazo de la acumulación del capital.

La reaparición del desempleo como resultado contradictorio de los esfuerzos destinados prioritariamente a resolver este problema pone en evidencia el carácter ilusorio del objetivo de pleno empleo en el régimen capitalista. También se muestra como ilusoria la voluntad de transgredir la obligación monetaria por el desarrollo del crédito y de reemplazar por una política inflacionista “sin dolor” a la etapa deflacionista de curación brutal de la crisis y la depresión, momento necesario de una producción que, a pesar de la intervención del Estado y de una “socialización de la inversión”, sigue estando sometida al capital.

3. MONETARISMO Y ECONOMÍA DE LA OFERTA

La estanflación de los años setenta fue la ocasión para un cuestionamiento de las políticas keynesianas y un retorno con fuerza del liberalismo económico de antes de la depresión de los años treinta. La incapacidad de la política keynesiana para realizar su objetivo prioritario de pleno empleo a través de su instrumento privilegiado que es el recurso a la intervención económica del Estado y de controlar el déficit presupuestario y la caída de la inflación que son sus corolarios, ha abierto la vía al restablecimiento de una política económica hostil al dirigismo estatal y que sólo cuenta con la estimulación de la iniciativa privada, dándole la espalda a la búsqueda activa del pleno empleo y que sitúan al equilibrio presupuestario y a la estabilidad de precios como las nuevas prioridades. Los dos componentes de esta política neoliberal que ha desalojado al keynesianismo a finales de los años setenta son el monetarismo y la economía de la oferta.

Monetarismo y neomonetarismo

Inventado a finales de los años sesenta para caracterizar un enfoque que concede una importancia determinante, incluso exclusiva, al papel de la cantidad de dinero en circulación, el término “monetarismo” remite a una concepción general que dominó el pensamiento económico hasta Keynes. El fundamento teórico principal del monetarismo es la teoría cuantitativa del dinero, según la cual una modificación del dinero provoca una modificación del nivel de precios en el mismo sentido y en las mismas proporciones. Enunciada en primer lugar por Jean Bodin en el siglo XVI, luego por Richard Cantillon en el siglo XVIII, recibió una formulación de David Hume en 1752 que fue retomada a lo largo del siglo siguiente primero por Ricardo y los partidarios del principio monetario (*Currency principle*)¹⁵, después por Léon Walras, y que sirvió de base a principios del siglo XX a las formulaciones de Alfred Marshall e Irving Fisher. Retomando no solamente la teoría cuantitativa del dinero, sino la filosofía económica y política general del liberalismo clásico y neoclásico, el monetarismo,

15. Véase la sección del capítulo 2 titulada “La incidencia de la moneda de crédito”.

cuyo jefe de filas es Milton Friedman, se basa en la premisa de una estabilidad inherente a la economía de mercado, que haría de esta forma superfluo, incluso perjudicial o desestabilizador, un papel económico activo del Estado. Diametralmente opuesta a la visión keynesiana de una economía condenada al estancamiento en ausencia de una intervención del Estado, la visión monetarista es la visión clásica de una economía que tiende espontáneamente hacia el equilibrio gracias a los mecanismos naturales del mercado. Desde esta perspectiva, el papel del Estado debe limitarse a garantizar un marco estable para el libre juego de estos mecanismos.

En materia monetaria así como en los dominios de la fiscalidad y del gasto público, la intervención del Estado será tanto menos desestabilizadora cuanto más se limite a reglas simples conocidas de antemano por los agentes económicos que adaptarán a ellas sus expectativas y sus decisiones, reglas no sujetas a modificaciones discrecionales de los gobiernos o las autoridades políticas. Para los monetaristas: *money matters* (“la moneda tiene una influencia”). Pero esta influencia solamente puede ser perturbadora; por tanto, es preciso neutralizarla y para ello sustraer su emisión a la acción discrecional de las autoridades monetarias. Por consiguiente, el único medio para asegurar la estabilidad de precios es restringir el papel de la política monetaria en función de la tasa de crecimiento a largo plazo de la producción nacional. Los agentes económicos, informados con antelación de estas reglas estables, podrán tomar sus decisiones con pleno conocimiento de causa, sin riesgo de ser “engañados” por el Estado. Por otra parte, la fiscalidad y los gastos públicos deberán obedecer a reglas análogas de estabilidad, al encontrarse su articulación orientada al objetivo del logro del equilibrio presupuestario.

El nivel de empleo así obtenido en situación de equilibrio como resultado solamente de las fuerzas del mercado se define como su nivel *natural*. Existe por tanto, en la visión monetarista, una *tasa natural de desempleo*. Al reflejar esta tasa los datos reales de la economía, entre los cuales se encuentran el marco institucional y las características del mercado de trabajo (grado de sindicación, estatuto de los trabajadores, etc.), sería ilusorio pretender reducirlo mediante el recurso a las políticas fiscal o monetaria. A largo plazo, estas políticas sólo pueden ser generadoras de inflación sin conseguir reducir el desempleo “natural”; en otras palabras, no hay arbitraje posible entre desempleo e inflación. En el lenguaje monetarista, se dice que la curva de Phillips (que representa las variaciones de la tasa de desempleo en el eje horizontal y las de la tasa de inflación en el eje vertical) es “vertical en el largo plazo”, por grande que sea un aumento del nivel de precios, no significa ninguna reducción del desempleo.

En opinión de Friedman, existe una relación inversa *a corto plazo* entre desempleo e inflación. Sin embargo, según él no es atribuible a la inflación como tal, sino a la inflación no anticipada que caracteriza habitualmente a las situaciones de inflación creciente. La creencia en la existencia de un arbitraje permanente, y no solamente a corto plazo, entre desempleo e inflación, se explica, según Friedman, por la confusión entre la altura del nivel alcanzado por el aumento de los precios y el ritmo del propio aumento. “Un tipo de inflación creciente [un incremento de la tasa de inflación o una tasa de inflación creciente] puede reducir el paro, lo que no hará un tipo alto [un nivel elevado de esta tasa]” [Friedman (1968) 1969, 105]. Al reflejar esta tasa los datos reales de la economía, entre los cuales se encuentran el marco institucional y las características del mercado de trabajo (grado de sindicación, estatuto de los trabajadores, etc.), sería ilusorio pretender reducirlo mediante el recurso a las políticas fiscal o monetaria. A largo plazo, estas políticas sólo pueden ser generadoras de inflación sin conseguir reducir el desempleo “natural”; en otras palabras, no hay arbitraje posible

entre desempleo e inflación. En el lenguaje monetarista, se dice que la curva de Phillips (que representa las variaciones de la tasa de desempleo en el eje horizontal y las de la tasa de inflación en el eje vertical) es “vertical en el largo plazo”, por grande que sea un aumento del nivel de precios, no significará ninguna reducción del desempleo.

En opinión de Friedman, existe una relación inversa *a corto plazo* entre desempleo e inflación. Sin embargo, según él no es atribuible a la inflación como tal, sino a la inflación no anticipada que caracteriza habitualmente a las situaciones de inflación creciente. La creencia en la existencia de un arbitraje permanente, y no solamente a corto plazo, entre desempleo e inflación, se explica, según Friedman, por la confusión entre la magnitud del nivel alcanzado por el aumento de los precios y el ritmo del propio aumento. “Un tipo de inflación creciente [un incremento de la tasa de inflación o una tasa de inflación creciente] puede reducir el paro, lo que no hará un tipo alto [un nivel elevado de esta tasa]” [Friedman (1968) 1969, 105]. Las expectativas de las variaciones futuras, al ajustarse a las variaciones del aumento de los precios constatadas anteriormente, eliminan una ilusión monetaria que no puede tener un carácter permanente. En definitiva, si está correctamente anticipado a largo plazo el ritmo de la inflación, no se producirá ninguna reducción de la tasa de desempleo cualquiera que sea el nivel de inflación, lo que confirmaría el carácter “natural” de este nivel de desempleo.

La curva de Phillips, vertical solamente en el largo plazo en opinión de Friedman, lo es también a corto plazo según una nueva versión del monetarismo elaborada a lo largo de los años setenta por economistas cuyos principales representantes son Robert Lucas, Thomas Sargent, John Wallace y Robert Barro. Denominada neomonetarismo o monetarismo nº II por James Tobin [1981] y designada como variante de la escuela neoaustriaca por David Laidler [1981], a esta escuela se le conoce desde entonces como la “nueva macroeconomía clásica”. Su objetivo es dar a la macroeconomía los fundamentos microeconómicos que le faltan. Desde esta perspectiva, todos los agentes económicos adoptan decisiones que optimizan su satisfacción, teniendo en cuenta en particular la información disponible cuya adquisición constituye una de las actividades a optimizar, y las expectativas en cuanto al futuro que son calificadas de “expectativas racionales”. Las expectativas racionales, según la caracterización que hace de ellas su autor John Muth, “debido a que constituyen previsiones informadas en cuanto a los acontecimientos futuros, son esencialmente lo mismo que las previsiones de la teoría económica” [1961, 316]. En realidad, para la nueva macroeconomía clásica, todo ocurre como si los agentes económicos tuvieran el mismo conocimiento del funcionamiento de la economía que el que aporta la teoría económica. Esta hipótesis poco realista se basa en el método instrumentalista de la Escuela de la economía positiva de Chicago, según la cual el realismo de las hipótesis no tiene importancia en la medida en que el modelo que se derive de ellas dé resultados prácticos. “El único test de la *validez* de una hipótesis, escribe Friedman, es la comparación de sus predicciones con la experiencia” [1953, 8]. Por consiguiente, según la nueva macroeconomía clásica, se supone que los agentes económicos reaccionan siempre correctamente ante la política económica y adaptan su comportamiento a sus modificaciones. Sus expectativas inflacionistas en particular dependen de las acciones anunciadas por las autoridades monetarias. De ello se deriva que toda política monetaria previsible no tiene efectos reales y que, en consecuencia, la curva de Phillips, tanto a corto como a largo plazo, es vertical; no hay ningún arbitraje posible ni siquiera a corto plazo entre la inflación y el desempleo, cuya tasa “natural” expresa la libre elección de los trabajadores entre trabajo y ocio en la búsqueda de su satisfacción óptima, lo que implica que todo desempleo es necesariamente voluntario.

¿Una moneda endógena o exógena?

La teoría cuantitativa del dinero, recordémoslo, se apoya en la ecuación básica $MV=PQ$, donde M es la cantidad de dinero en circulación; V , la velocidad de circulación del dinero; P , un indicador del nivel de precios; y Q , un indicador del volumen de las transacciones. Planteando que $k=1/V$, la relación $MV=PQ$ puede reescribirse como $M=kPQ=kY$, es decir, como una ecuación de equilibrio entre una oferta de dinero M determinada por las autoridades monetarias y una demanda de dinero proporcional al ingreso nominal Y , que expresa las necesidades de dinero de los agentes económicos para realizar un volumen de transacciones Q con un nivel de precios P . Las hipótesis básicas del monetarismo relativas a la oferta y la demanda de dinero son las siguientes:

- la oferta de dinero está determinada de manera *exógena* por la autoridad monetaria, es decir, por el banco central;
- existe una relación estable entre la “base monetaria” que es la moneda emitida por el banco central (monedas y billetes de banco en circulación y reservas detenidas en depósito por el banco central) y la cantidad total de moneda creada por el sistema bancario, de suerte que el banco central está en condiciones de controlar la oferta total de dinero¹⁶;
- la demanda de dinero es una función estable del ingreso, lo que implica una estabilidad de la velocidad de circulación del dinero; una versión modificada de esta hipótesis de la teoría cuantitativa clásica ha sido propuesta por Friedman quien define una demanda de saldos reales (M/P) en función del ingreso real, de las tasas de rendimiento esperadas de diversos tipos de activos sustituibles por el dinero y de la variación anticipada de los niveles de precios [1971].

Al considerar estable la demanda de dinero, toda modificación de la oferta de dinero, cuyo control está detentado por el banco central, debe implicar una modificación equivalente del nivel de precios.

En primer lugar, ¿qué hay de cierto en el carácter exógeno de la oferta de moneda y en el control del banco central sobre la creación de moneda por el sistema bancario? Incluso si se admite, como lo han sostenido Milton Friedman y Anna Schwartz en una obra titulada *A Monetary History of the United States: 1867-1960* (“Historia monetaria de Estados Unidos”) [1963], que el multiplicador de la base monetaria, más allá de sus variaciones cíclicas a corto plazo, es “estable” a largo plazo, todavía sería necesario preguntarse si es el banco central quien verdaderamente determina la evolución de la masa monetaria actuando sobre su base, o si no son más bien las necesidades de la economía las que dictan esta evolución a un banco central cuyo papel se limitaría a decidir las modalidades según las cuales responde a la demanda. En otros términos, se trata de determinar si la creación monetaria es *exógena*, decidida y controlada de manera autónoma desde el exterior por el banco central, o *endógena*, determinada por la demanda de crédito de los agentes económicos dirigida al sistema bancario. Si bien el punto de vista de la oferta exógena de dinero planteado por los monetaristas es también el de Keynes en la *Teoría general*, el punto de vista de la creación endógena ha sido defendido en particular por la corriente poskeynesiana que ha recuperado

16. Véase la sección del capítulo 2 titulada “La incidencia de la moneda de crédito” para el desarrollo de la expresión del “multiplicador de la base monetaria”.

y desarrollado las elaboraciones de Keynes en esta vía, posteriores a la *Teoría general*. Está también en el centro de las explicaciones desarrolladas por los teóricos franceses del “circuito monetario” cuyos principales representantes son Alain Parguez y Bernard Schmitt.

En un sistema moderno que demanda una moneda de crédito, escribe el poskeynesiano Nicholas Kaldor, la masa monetaria es un dato endógeno y no exógeno. Está determinada por la demanda del público y no por la oferta del banco central. “Es el aumento del valor de las transacciones, ya sea debido a un aumento de los costes o a un aumento del volumen de la producción o de los dos a la vez, lo que implica un aumento de la masa monetaria, sea en la forma de moneda en depósito o de billetes en circulación” [(1982) 1985, 87]. El banco central sólo puede responder positivamente a las demandas de descuento que le presentan los bancos comerciales respondiendo a su vez a las demandas de créditos de las empresas. Él no puede rechazar desempeñar su papel de prestador en última instancia sin causar perjuicio a los bancos comerciales que buscan liquidez.

Es precisamente porque las autoridades monetarias no pueden aceptar las desastrosas consecuencias de un hundimiento del sistema bancario, y porque los bancos, por su parte, no pueden permitirse encontrarse en una situación demasiado “tensa” por lo que, en una economía que recurre a una moneda de crédito, la “oferta de moneda” es endógena, y no exógena: varía reaccionando directamente a las variaciones de la “demanda” de efectivo y de moneda bancaria del público, y no de forma independiente respecto a esta demanda [ibídem, 88-89].

Kaldor explica que, vista desde este ángulo, la relación entre la moneda M y el ingreso Y , que los monetaristas presentan con la forma $M=kY$, debe ser leída al revés: “El sentido de la causalidad va de Y a M y no de M a Y ” [ibídem, 60]. La variación de la masa monetaria es la consecuencia y no la causa de la variación del ingreso nominal. Por consiguiente, no puede haber una oferta excedentaria de moneda que tuviera como efecto disminuir el “valor” del dinero y hacer aumentar los precios. En una economía basada en una moneda de crédito, la oferta de dinero nunca puede ser superior a la demanda. El control de la creación monetaria, cuando deba llevarse a cabo, supone el recurso a instrumentos que influyen en la demanda de dinero y no en la oferta. En efecto, el banco central no ejerce ningún control sobre la cantidad de dinero detentado por el público en cuentas bancarias; él solamente puede establecer las tasas de interés mediante la fijación de su tasa de descuento e influyendo sobre las tasas del mercado monetario por sus operaciones de mercado abierto, y por este medio, actuar sobre la demanda de dinero con relación a la demanda de otros activos financieros. Las medidas fiscales y presupuestarias que tienen una incidencia en los gastos de consumo e inversión, y como consecuencia en los ingresos, tendrán una influencia sobre la cantidad de dinero en circulación, pero todavía aquí por medio de una demanda de dinero incrementada debido al motivo de transacción, y no por medio de la oferta. En resumen, contrariamente al monetarismo que ve el aumento de la cantidad de dinero como la causa de un aumento de los gastos, escribe Kaldor, el aumento de los gastos es el que produce un aumento de la cantidad de dinero. “En una economía basada en la moneda de crédito, la relación de causa-efecto entre moneda e ingreso o entre moneda y precios es la inversa de la postulada por la teoría cuantitativa de la moneda” [ibídem, 115].

El otro error fundamental del monetarismo, explica Kaldor, es el de pretender intervenir en una masa monetaria cuyo contenido depende en primer lugar de la definición, amplía o

estricta, que se utilice, y que por otra parte sólo es un componente de una estructura más amplia que es el “conjunto de la liquidez”. No hay una línea clara de demarcación entre tenencias financieras “monetarias” y “no monetarias”; toda definición de la masa monetaria está rodeada de una nebulosa de activos líquidos que no forman parte de ella pero que son sus progresivos sustitutos [ibídem, 116-117]. Así, un crecimiento limitado de la masa monetaria como tal puede ser compensado no solamente por una aceleración de la velocidad de circulación de la moneda, sino también por el recurso a diversos instrumentos de pago que tienen los atributos del dinero sin ser en sí mismos dinero. En este marco, el recurso a un aumento de la tasa de interés de cara a disminuir la masa monetaria puede tener el efecto contrario. Una disminución de la cantidad de moneda detenida en las cuentas bancarias no remuneradas puede ser completamente compensada, e incluso en mayor medida, por un aumento de los depósitos en las cuentas remuneradas. A partir de los años ochenta, la aparición de una multitud de nuevos instrumentos financieros permitidos por la desreglamentación ha contribuido de manera considerable a borrar las fronteras entre dinero y no-dinero o cuasi-dinero, y a conducir a un atolladero a la política monetarista de control de una oferta de dinero a la que resulta imposible poner cerco.

El monetarismo ante la prueba de los hechos

En octubre de 1979 es cuando el monetarismo, preconizado sin tregua a lo largo de los veinte años precedentes por Friedman y sus discípulos, se convierte en la política monetaria oficial del banco central de Estados Unidos, la Reserva Federal, bajo la presidencia de Paul Volcker. La Reserva Federal, dándole la espalda a la política tradicional de control de la masa monetaria por medio de las tasas de interés, se dotaba de una nueva política centrada en el objetivo prioritario de la estabilización de precios. Esta política consistía en asegurar un crecimiento regular de la creación monetaria haciendo variar en ella, gracias a las operaciones de mercado abierto, las reservas puestas a disposición del sistema bancario, independientemente de las variaciones de la tasa de interés cuyo nivel debía ser determinado exclusivamente por los mecanismos del mercado. Los resultados de esta política fueron exactamente lo opuesto a lo que preveía el monetarismo. La masa monetaria aumentó de forma completamente desordenada. La tasa de interés y la tasa de inflación aumentaron rápidamente para alcanzar cumbres inéditas, al contribuir ampliamente a aumentar el marasmo la desreglamentación de los establecimientos bancarios y financieros comenzada en marzo de 1980 por la Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act (Desreglamentación de las instituciones de depósito y Ley de control monetario). Friedman, después de haber declarado a la revista *Newsweek* en septiembre de 1981 que no comprendía lo que pasaba, reconoció el año siguiente que esta experiencia monetarista había sido un fracaso, del que sin embargo él no atribuía la responsabilidad a la teoría, sino a la incompetencia de las autoridades monetarias. La experiencia del régimen monetarista estricto fue interrumpida al término de un corto período de tres años, marcados por la más profunda recesión estadounidense de la posguerra, de 1980 a 1982. La cruzada exclusivamente centrada en la lucha contra la inflación había logrado comenzar su ralentización, al descender el índice de precios al consumo del 13,5% en 1980 al 6% en 1982, pero al precio de un severo retroceso de la producción, la inversión y el empleo.

Una evolución del mismo tipo ha marcado la experiencia monetarista británica cuyo pistoletazo de salida fue dado en 1979 con la llegada al poder de Margaret Thatcher.

Interrumpida cuatro años más tarde con la constatación de su fracaso, se saldó con una duplicación de la tasa de desempleo y una caída de la producción del 7% con relación a su nivel de 1979. La inflación había sido reducida desde su nivel del 18% en 1979 hasta el 5% en 1983. Pero en ningún caso este resultado era atribuible a la política monetaria de control del crecimiento monetario. Por el contrario, este control había escapado totalmente a las autoridades monetarias, al haber sido las tasas anuales de crecimiento de la masa monetaria de dos a tres veces superiores a los objetivos apuntados. Por tanto, la ralentización de la inflación lograda en el marco de estas breves experiencias-fracasos de monetarismo integral aparece más bien como la consecuencia directa del retroceso de la producción, el cierre de sectores completos de la industria y un dramático aumento del desempleo. Sin embargo, tras el abandono de estas experiencias, el objetivo prioritario de la política económica durante los años siguientes no deja de seguir siendo la lucha contra la inflación, aunque la vía para alcanzarlo toma ciertas distancias frente al monetarismo estricto. El estancamiento crónico y el crecimiento sistemático del desempleo lo dicen todo sobre los recursos de estas políticas de recambio. Veamos particularmente lo que la teoría ha aportado como explicación del incremento del desempleo.

El abandono del objetivo keynesiano del pleno empleo, y la identificación por el monetarismo de una tasa “natural” de desempleo ante la que las políticas monetaria, fiscal y presupuestaria serían impotentes para reducirla, han favorecido la teorización de una situación convertida de hecho en endémica a partir de los años ochenta, la de un desempleo creciente de larga duración y la proliferación de este nuevo tipo de desempleo que es la otra cara del trabajo eventual o a tiempo parcial y cuya función real es el mantenimiento de este ejército de reserva que asegura la “disciplina en el trabajo” y la moderación salarial. De ahora en adelante se trataría de determinar el nivel de desempleo *necesario* para que la inflación pueda ser dominada. Se ven nacer así nuevos conceptos:

- la *tasa de desempleo compatible con una tasa de inflación estable*, o NAIRU (*non accelerating inflation rate of unemployment*), también denominada *tasa de desempleo no inflacionista*;
- la *tasa de desempleo compatible con una tasa salarial estable*, o NAWRU (*non accelerating wage rate of unemployment*), también denominada *tasa de desempleo no aceleradora de los salarios*; una tasa de crecimiento salarial estable, que no favorezca la inflación, es una tasa de progresión de los salarios reales que refleja la evolución de la productividad.

A finales de los años ochenta, la OCDE constataba que la NAIRU y la NAWRU eran significativamente superiores a sus niveles de partida en el decenio precedente, habiéndose más que duplicado en promedio a lo largo de este período de veinte años en los siete principales países industrializados¹⁷. La OCDE atribuía esta evolución a una ralentización del crecimiento tendencial de la productividad, a los importantes choques que sufrieron los precios internacionales durante los años setenta (en particular los choques petrolíferos) y a un deterioro de la flexibilidad del mercado de trabajo. Esta constatación llevaba al organismo a poner en cuestión la noción de tasa “natural” de desempleo, al tender esta tasa hacia el

17. OCDE (1989); *Economías en transición: el ajuste estructural en los países de la OCDE*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1990.

nivel efectivo del desempleo. Para explicar este nuevo fenómeno “enigmático”, se recurrió a la hipótesis de la *histéresis*, según la cual el desempleo, después de haber aumentado (bajo el efecto de cualquier choque) tiene la tendencia a no volver a su nivel anterior por las siguientes razones:

- los trabajadores víctimas del desempleo de larga duración tenderían a retirarse del mercado de trabajo;
- los trabajadores que tienen un empleo regular (los “integrados”) tienen una influencia dominante en la evolución de los salarios, mientras que los desempleados de larga duración (los “excluidos”) sólo tienen una reducida influencia en esta evolución; así, un desempleo incrementado, al tener solamente un efecto despreciable sobre los salarios, rígidos a la baja, tendría como consecuencia la de mantenerse en este nivel más elevado;
- un largo período de subempleo de recursos tendría un efecto depresivo sobre la posterior formación de capital nuevo y sobre la demanda de mano de obra que depende de él.

La economía de la oferta

La corriente de la economía de la oferta procede de las mismas premisas básicas que el monetarismo en cuanto a su fe en la aptitud de los mecanismos de mercado para promover crecimiento y equilibrio cuando se les deja desplegarse sin trabas. Asociada principalmente a los nombres de los economistas y analistas de algunos grandes diarios financieros, Robert Mundell, Arthur Laffer, George Gilder, Jude Wanniski, Paul Craig Roberts y Norman Ture¹⁸, experimentó sus primeras aplicaciones a partir de finales de los años setenta en Estados Unidos a instancias de Ronald Reagan, primero como gobernador de California en el momento de la revuelta de los contribuyentes de este Estado contra las tasas sobre la propiedad que llevó al voto la célebre Proposition 13 en 1978 y luego como presidente de Estados Unidos de 1980 a 1988. Conocida por esta razón con el término de *reaganomics*, simultáneamente obtuvo el favor del gobierno conservador de Margaret Thatcher en Gran Bretaña y su influencia marcó, en grados variables, las políticas económicas de los otros gobiernos.

La economía de la oferta, rechazando de golpe la teoría keynesiana de estimulación de la demanda efectiva como instrumento de la política económica, sostiene por el contrario que es la oferta global la que debe ser estimulada. Invocando la ley de Say, según la cual la oferta crea su propia demanda, sitúa las dificultades económicas no en una demanda deficiente que el Estado podría remediar mediante su propio gasto, sino en una deficiencia de la oferta corregible solamente por el incentivo de la iniciativa privada. Puesto que los desequilibrios económicos sólo pueden provenir de choques aleatorios, o de un mal funcionamiento de los mercados, la intervención directa del Estado no puede aportar ninguna contribución para mejorar el estado de la economía; por el contrario, es susceptible de agravar las cosas. Un incremento de la carga fiscal destinado a financiar los gastos públicos incrementados ahoga la producción más de lo que los gastos públicos la estimulan. Por consiguiente, la

18. El riquísimo industrial Andrew Mellon, que también fue Secretario del Tesoro de Estados Unidos en los años veinte, es proclamado a menudo por los economistas de la oferta como su precursor [véase Mellon, 1924].

única responsabilidad del Estado es suprimir toda traba al libre juego del mercado y crear las mejores condiciones para el ejercicio de la iniciativa privada, por la desreglamentación y sobre todo por la instauración de un régimen fiscal que estimule la oferta de trabajo, el ahorro y la inversión. Monetaristas y keynesianos, sostienen los economistas de la oferta, se querellan sobre la importancia que se le debe conceder a uno u otro de los dos miembros de la ecuación monetaria, $MV=PQ$, agarrándose los monetaristas a la oferta y los keynesianos a la demanda. Pero ni los unos ni los otros se dan cuenta de que este debate macroeconómico que se sitúa en las cantidades globales pierde de vista la cuestión esencial de orden microeconómico, que sí examina la economía de la oferta, es decir, los procesos del trabajo y la producción, la creatividad y la innovación [Gilder (1981) 1984, 284-285].

Apoyándose en la teoría microeconómica neoclásica, la economía de la oferta considera los precios relativos como los determinantes esenciales de las opciones económicas de los individuos y las empresas. El principal instrumento del que el Estado dispone para influir en estas opciones es la fiscalidad, que permite modificar los precios relativos a través de los impuestos. El Estado, al aligerar la carga fiscal, puede actuar positivamente sobre las opciones que hacen los individuos entre trabajo y ocio, ahorro y consumo, inversiones productivas y especulativas, y estimular el ritmo de la actividad económica. En virtud de una relación identificada por Arthur Laffer y representada gráficamente por la curva que lleva su nombre, el rendimiento de un régimen fiscal, que aumenta en un primer momento con la tasa marginal de imposición, disminuiría a partir de un cierto umbral, puesto que el peso de las imposiciones fiscales ralentizaría la actividad económica imponible hasta hacer bajar los ingresos fiscales. A la inversa, una reducción de las tasas de imposición tendría un efecto beneficioso sobre los ingresos fiscales, debido a su influencia positiva en la actividad general y de una ampliación consecutiva de la base fiscal imponible en proporciones superiores a la reducción de las tasas de imposición¹⁹. Para la economía de la oferta, el problema fundamental de la economía no es la inflación como pretenden los monetaristas, o el desempleo como sostienen los keynesianos, sino la fuente común de estas calamidades que es la caída de la productividad provocada por una fiscalidad inadecuada que desanima la inversión productiva, orienta los capitales hacia actividades especulativas y favorece el desarrollo del trabajo clandestino y de una economía paralela o sumergida, incapaz de contribuir a un progreso técnico que resulta indispensable. La economía de la oferta sustituye la preocupación por la *stagflation* por una nueva que denomina *taxflation*.

Su principal propuesta de política económica es por tanto la reducción de las tasas marginales de imposición y la eliminación de las disposiciones fiscales que pudieran perjudicar a la oferta de trabajo y a la oferta de capital²⁰. Un aumento de los ingresos del trabajo y del capital después de impuestos sería capaz de estimular el esfuerzo productivo, el ahorro y la inversión. La reducción de la progresividad de los impuestos favorecerá el ahorro del estrato de población que dispone de los ingresos más elevados y que por consiguiente es el que

19. Esta técnica por la que el gobierno podría aumentar sus ingresos fiscales disminuyendo las tasas se ha identificado con la magia por algunos de sus oponentes, que han calificado a la economía de la oferta de *voodoo economics* (economía de vudú). En relación a ello, Paul Craig Roberts subraya (*Business Week*, 12 de noviembre de 1984, 23) que la curva de Laffer había sido descubierta ya por el propio Keynes, quien en 1933 escribía en *The Means to Prosperity* (Los medios de la prosperidad): "dándole el tiempo suficiente para recoger los frutos, una reducción de los impuestos tendrá mejores posibilidades de equilibrar el presupuesto que un aumento de los mismos" [Keynes (1933) 1988, 339].

20. Algunos economistas de la oferta, entre ellos el fundador de la corriente Robert Mundell y el periodista financiero Jude Wanniski, han propuesto también la vuelta a un vínculo estable entre las monedas y el oro, y el restablecimiento de un precio fijo del oro como medio para estabilizar los precios.

está en mejores condiciones para invertir. Para los economistas de la oferta no hay en esta regresividad de los impuestos ninguna iniquidad para con los trabajadores y los sectores desfavorecidos de la población. Por el contrario, la mejora de su suerte tendría como requisito previo esta regresividad. Para ayudar a las clases pobre y media, se deben reducir las tasas de imposición sobre los ricos, escribe George Gilder, para quien el camino hacia la reducción de las desigualdades debe pasar en un primer momento por su incremento [ibídem, 104-105]. Toda redistribución que se efectúe en detrimento de los trabajadores servirá finalmente a sus intereses al permitir el ahorro, la inversión y el crecimiento necesarios para la elevación de su nivel de vida. Inversamente, una redistribución del ingreso en su favor, como propone la teoría keynesiana, es vista por la economía de la oferta como contraria a sus intereses.

Una política redistributiva no solamente tiene una influencia negativa sobre el ahorro y la inversión, sino que contribuye a desincentivar la oferta de trabajo, especialmente por la generosidad de las prestaciones sociales y del seguro de desempleo. El endeudamiento público que, para la economía de la oferta, debe ser visto como un apoyo vital del Estado para el crecimiento y el progreso cuando es el resultado de subvenciones o de disminuciones fiscales a favor de la empresa privada, se convierte en puro despilfarro si proviene de los gastos redistributivos del Estado, como aquellos que “pagan a la gente por no trabajar, combinados con castigos a las empresas por ser rentables”; tales gastos deficitarios del Estado, escribe Gilder, constituyen “una guerra redistribucionista contra la riqueza, que hace a todos más pobres” [ibídem, 300-301].

El papel exclusivo concedido a la iniciativa privada y la reducción de la fiscalidad implican la liberación de un compromiso del Estado, que moviliza recursos en detrimento del sector privado. No solamente el financiamiento del déficit gubernamental tiene un efecto de exclusión al acaparar los recursos financieros que se encuentran así sustraídos al sector privado sino, sobre todo, las tasas procedentes de los agentes económicos privados para alimentar los gastos públicos que despojan a la actividad privada, apartando recursos reales de un uso más eficaz en el sector privado. El Estado no solamente debe retirarse de las actividades productivas en las que entra directamente en competencia con el sector privado, sino también reducir al máximo los gastos asociados a sus actividades improductivas de sanidad y educación públicas, de protección social y de redistribución de los ingresos, al igual que algunas de sus funciones administrativas o de proveedor de infraestructuras sociales. Desde esta perspectiva, las funciones del Estado que no pueden ser privatizadas deben ser gestionadas según las normas de la empresa privada y rentabilizadas, a falta de lo cual deberán ser eliminadas, como hemos visto en el capítulo precedente. En este contexto de vuelta a un liberalismo integral del que se evacúa todo papel real del Estado, corresponde al individuo económicamente “racional” y sólo a él tomar las decisiones que, al hacer óptima su satisfacción inmediata e intertemporal en tanto que consumidor, suministrador del trabajo, ahorrador o productor, se supone que simultáneamente logran el bienestar general.

La adopción en los años ochenta de medidas fiscales que se inspiran en las propuestas planteadas por la economía de la oferta ha dado lugar, contrariamente a las previsiones de la curva de Laffer, a una explosión de los déficit presupuestarios y a un fuerte incremento de la deuda pública cuyo financiamiento se revela tanto más pesado cuanto las tasas de intrínsecos reales (tasas de interés monetarias o nominales reducidas en la magnitud que presenta la tasa de inflación) han seguido siendo muy elevadas a pesar de una reducción de la inflación a lo largo de toda la década. La economía de la oferta no ha entregado la mercancía prometida, como tampoco lo ha hecho el monetarismo, pero, los economistas de la oferta, como los

monetaristas, atribuyen a una mala aplicación de sus recetas por los políticos el no haber logrado los objetivos que debían permitir alcanzar. La reducción de las tasas marginales de tasación no ha permitido incrementar los ingresos fiscales por la ampliación de la base imponible que teóricamente debía acompañar a un crecimiento económico mejorado por una mayor propensión al ahorro, al trabajo, a la innovación y a la inversión. Tras la recesión de 1980-1982, los países de la OCDE han experimentado un cierto crecimiento durante el resto de la década, de 1983 a 1990, con una tasa anual promedio del orden del 3%, mientras que el empleo sólo ha aumentado a un ritmo anual promedio del 1,5% y la tasa de ahorro, en lugar de aumentar con las reducciones de las tasas marginales de imposición, disminuye a lo largo de la década en la casi totalidad de los países de la OCDE. Obviamente, con un nivel real de gastos públicos constante, una caída de los ingresos amplifica un déficit presupuestario, de ahí la campaña concertada llevada en todos los países para reducir el “tamaño del Estado”, es decir, principalmente las partidas más onerosas pero al mismo tiempo las más necesarias de los gastos públicos que son los programas sociales, al ser señalados los gastos como la fuente del mal cuando, por el contrario, éste venía de la caída de los ingresos. A lo largo de toda esta década se han profundizado también las desigualdades en la distribución del ingreso. Sin duda ésta es, en opinión de los economistas de la oferta, la necesaria situación transitoria de desigualdades crecientes que serían la condición previa obligada para una mayor prosperidad futura para todos y todas.

Ni que decir tiene que alcanzar el principal blanco de la economía de la oferta, que es la restauración de la rentabilidad del capital, no podía sino ser facilitado por las modificaciones de los regímenes fiscales favorables al capital puestas en marcha en los países capitalistas en la senda de las que adoptó la administración Reagan en Estados Unidos en 1981 y en 1986. Por consiguiente, la rentabilidad del capital se ha mejorado a lo largo de la década, mientras las tasas reales de interés se mantenían en niveles que, en opinión de numerosos analistas, constituían un enigma. Su nivel elevado se ha interpretado primero como el resultado de la “rigidez de las expectativas inflacionistas”: al sobrestimar la inflación futura, los deudores aceptan endeudarse a la tasa elevada que le reclaman los prestadores para compensar la erosión prevista del valor real de la suma que les será reembolsada a su vencimiento. Como la inflación continuaba disminuyendo a lo largo de la década, esta explicación se convertía cada vez en más difícil de sostener y se vuelve hacia otra explicación, la del desequilibrio entre la oferta y la demanda de fondos prestables. Una disminución de la oferta de ahorro acompañada de un aumento de la demanda explicaría las elevadas tasas de interés. En lo que se refiere a la oferta, las familias ahorrarían menos, por una parte, porque los regímenes de protección social y jubilación les dispensan de ahorrar en previsión de accidentes, de enfermedades y de la vejez, y por otra parte, porque el desarrollo del crédito al consumo para la compra de bienes duraderos ha hecho menos necesaria la constitución de un ahorro previo. Con el envejecimiento de la población, habría además un número creciente de individuos que se encontrarían en fase de “desahorro”, sacando recursos desde ahora en adelante de sus fondos de jubilación acumulados durante su vida activa. En lo que concierne a la demanda de ahorro, ésta se encontraría inflada por la demanda de fondos destinada a financiar déficit gubernamentales tanto más importantes cuando este financiamiento debe soportar cargas que aumentan con la tasa de interés. La desreglamentación de los mercados financieros es invocada también como explicación del aumento de la tasa de interés, al entregarse los organismos financieros a una sobrepuja de las tasas en su competencia para recuperar el dinero de los ahorradores. Hay que mencionar por último la utilización de las tasas de interés

como instrumentos de la política monetaria, para estabilizar los precios y los tipos de cambio [Temam, 1990].

Pero detrás de todas estas razones parciales, hay una de ellas que es determinante en última instancia, a saber, el nivel relativamente elevado de la rentabilidad del capital obtenida a lo largo de este período como resultado de las políticas fiscales inspiradas en la economía de la oferta, en otros términos, el incremento de la tasa real de ganancia después de impuestos. Es una rentabilidad elevada que permite que la inversión tenga lugar y que sea financiada por préstamos, aunque las tasas reales de interés sean elevadas. Como hemos visto en el capítulo 9, es la ganancia general la que constituye la fuente del interés, cuyo nivel y como consecuencia su tasa dependen de la ganancia y de su tasa. La inversión no depende del nivel absoluto, por bajo que sea, de la tasa de interés, sino de la relación entre estas tasas y la tasa de ganancia esperada. Durante los años setenta, la fuerte inflación que prevaleció a partir de 1973 tuvo como efecto reducir las tasas reales de interés a niveles muy pequeños, incluso negativos, sin que no obstante la inversión fuera estimulada, mientras que las tasas reales mucho más elevadas durante los años ochenta no impidieron la recuperación de la inversión. La pendiente negativa de esta situación, sin embargo, ha sido el préstamo masivo realizado en la perspectiva de esta rentabilidad incrementada, un préstamo realizado a pesar del elevado nivel de las tasas de interés y tanto más arriesgado por cuanto estas tasas eran elevadas, como hemos visto en la sección 3 del capítulo 12. Las previsibles consecuencias de tal acción deberían manifestarse en el centro de una nueva recesión a principios de los años noventa.

¿Nuevas esperanzas?

A la luz de la experiencia que se ha hecho hasta ahora de diversas propuestas de política económica, ¿cuáles son los verdaderos recursos de los que dispone la “ciencia” económica para resolver los problemas del crecimiento, del empleo, de la estabilidad de precios, de la superación de las desigualdades y del bienestar? En la incapacidad manifiesta para lograr estos objetivos y para evitar la vuelta a las crisis o recesiones ¿por qué políticas pueden ser “gestionados”? ¿Dejando a la deflación hacer su tarea como en las crisis del pasado con los mismos riesgos de desestabilización social que esto comporta y que la política keynesiana tenía como objetivo evitar? ¿Relanzando la inflación mediante una política de estimulación presupuestaria que al mismo tiempo tendría como efecto el de aligerar el peso real de la deuda existente, política keynesiana cuyo fracaso había sido el punto de partida de las políticas de sustitución monetaristas y de la oferta? ¿Volviendo de nuevo a la política monetarista estricta o intensificando la aplicación de las recetas de la economía de la oferta, políticas que tanto una como la otra han demostrado su impotencia? ¿Nacionalizando una parte de la deuda privada para evitar que la economía se enfrente a un violento hundimiento, según la práctica de la socialización de las pérdidas mientras que las ganancias, cuando las hay, siguen siendo privadas, como hemos visto en el capítulo 12?

¿Habría más bien una esperanza en la vía de una nueva síntesis de las aportaciones de las diversas escuelas, en una nueva macroeconomía keynesiana que ofreciera los fundamentos teóricos de nuevos caminos de políticas económicas? Las estrellas ascendentes de la “ciencia” económica parecen haberse dedicado a este objetivo a lo largo de los años ochenta. Mencionemos en particular los nombres de Alan Blinder, de Michael Weitzman, de Lawrence Summers y de Jeffrey Sachs. Retomando diversos aspectos de las propuestas keynesianas,

tales como la mejora del empleo, la necesidad de una tasación adecuada, la intervención del Estado y la baja de la tasa de interés, invocan particularmente, entre las causas del desempleo, los problemas planteados por las imperfecciones de los mercados como las rigideces de los precios, la ausencia de competencia y las dificultades de circulación de la información. Para Blinder y Weitzman, el problema del empleo podría ser resuelto en parte relacionando los salarios con las ganancias mediante un mecanismo de reparto de las ganancias; así, los empresarios estarían menos incitados a despedir trabajadores en período de ralentización económica si pudieran reducir los salarios en proporciones determinadas por la caída de las ganancias. De nuevo encontramos aquí una forma particular de política de rentas que se emparenta con fórmulas análogas propuestas por Weintraub y Beveridge y realizadas en diversos países por medio de la concertación entre “colaboradores” sociales²¹.

Más radicales y reveladoras del verdadero contenido de la nueva macroeconomía keynesiana son las opiniones de Sachs y Summers. Sachs se ha dado a conocer por el asesoramiento que se le ha pedido que ofrezca a gobiernos de países subdesarrollados como Bolivia, y a antiguos países de economía planificada como Yugoslavia y Polonia. Él es el abogado indefectible de lo que desde entonces se conoce como la “terapia de choque”, cuyo objetivo es el restablecimiento o la puesta en marcha, según el caso, de un funcionamiento sin trabas de la economía de mercado, independientemente de las consecuencias que pueda tener sobre el empleo y los sistemas de protección social. Las consecuencias negativas inmediatas son vistas como un mal necesario que se superará tanto más velozmente cuanto más rápida y violentamente sea administrada la medicina. Se observará que las fronteras entre este tipo de nueva macroeconomía keynesiana y lo que se ha convenido en llamar “neoliberalismo” son difíciles de delimitar. Finalmente, en lo que se refiere a Summers, el contenido del proyecto que propone está bien ilustrado por una recomendación de choque que elaboró como economista jefe del Banco Mundial y que fue hecha pública en 1992. Utilizando las lecciones elementales de la racionalidad económica neoclásica, promovía la transferencia de industrias contaminantes y la exportación de desechos tóxicos hacia los países del Tercer Mundo, países en su opinión “ampliamente subcontaminados” y que, en consecuencia, serían tierras de acogida privilegiadas. Como “la medida de los costes de la contaminación nociva, sostiene él, depende de los ingresos perdidos como consecuencia de una mayor mortandad [...], una cierta cantidad de contaminación nociva debería tener lugar en los países en los que el coste es menor, es decir, aquellos en los que los salarios son más bajos”. Summers concluyó su recomendación diciendo: “creo que la lógica económica que incita a verter un cargamento de desechos lógicos en los países en los que los salarios son más bajos es impecable: deberíamos admitirlo²²”.

21. Véase el capítulo 4 y la sección del presente capítulo titulada “De la inflación estimuladora a la *stagflation*”.

22. Extracto de una nota confidencial de Lawrence Summers en el Banco Mundial, publicada en *La Presse*, Montreal, 30 de mayo de 1992, p. 14.

Conclusión

Para concluir, volvemos a las cuestiones que se han planteado al principio de este libro: ¿es capaz el capitalismo de resolver los problemas que se le plantean a la humanidad, de responder a las necesidades fundamentales de la población del globo? Si lo es, ¿cómo explicar que los progresos técnicos ininterrumpidos parezcan incapaces de asegurar una mejora general de las condiciones de vida y trabajo, que a una parte creciente de la población le estén vedados sus beneficios, que el trabajo sea cada vez más precario, que el desempleo se extienda, que el número de los sin-techo no deje de aumentar en los países más desarrollados del mundo, que la criminalidad se intensifique, que se destruya el medio ambiente, que los regímenes públicos de educación, salud y servicios sociales, lejos de ampliarse, como se debería esperar por los progresos de la productividad, estén cuestionados en todas partes, que poblaciones enteras estén amenazadas de hambre en los países subdesarrollados, que millones de personas mueran de hambre cada año, que el desarrollo de estos países esté paralizado bajo el peso de su deuda externa, que no deje de profundizarse el divorcio entre la actividad económica real y el mundo de las transacciones financieras alimentado por la especulación, que periódicamente planee la amenaza del desastre financiero? Estos problemas, ¿son los resultados de una mala gestión de la economía, de políticas económicas inadecuadas pero perfectibles, o son los resultados inevitables del funcionamiento normal del régimen capitalista? En resumidas cuentas, ¿cómo explicar que el progreso del conocimiento y el crecimiento sostenido de la productividad técnica que se deriva de él no logren producir los resultados a los que lógicamente deberían llevar?

El análisis marxista presentado en este libro, cuyo primer objetivo era el de demostrar la pertinencia y la lucidez de sus conclusiones, ha puesto a la luz la distinción fundamental entre el contenido material de toda producción y la forma social particular que ella asume en un estadio determinado de la evolución histórica. En primer lugar se ha establecido esta distinción a nivel de la mercancía, forma particular que toma el producto del trabajo en la sociedad mercantil basada en la propiedad privada de los medios de producción.

CONCLUSIÓN

La mercancía ha sido comprendida como la unidad contradictoria de un valor de uso y un valor. Mientras que la producción de valores de uso o bienes útiles es una característica de toda sociedad, la producción de valores es una característica específica de la economía mercantil. Por otra parte, la producción de mercancías es, ante todo, producción de valores. En la producción mercantil generalizada que es la producción capitalista, los valores de uso sólo tienen interés en la medida en que son los sustentos materiales del valor y, más precisamente, de la plusvalía. En la búsqueda de la ganancia y la guerra de competencia entre los capitalistas, los progresos del conocimiento y la innovación técnica desempeñan un papel determinante. Pero tienen efectos opuestos según se los considere desde el punto de vista *material* o desde el punto de vista *social*, es decir, desde el ángulo de la producción de *valores de uso* o de la producción de *valores*. El uso de nuevas técnicas aumenta la productividad del trabajo vivo y su potencia creadora de valores de uso, pero limita simultáneamente su potencia creadora de nuevo valor y reduce el peso relativo de ésta en la producción del valor, del que una parte creciente es el valor transmitido, ya existente.

El descenso del peso relativo de la fuente de plusvalía que es el trabajo vivo se traduce así para el capital en una dificultad creciente de valorizarse y se manifiesta en una tendencia a la baja de su rentabilidad. En el capitalismo se produce por tanto este fenómeno particular: un *aumento de la productividad material* que permite una producción incrementada de valores de uso toma la forma *social* específica de una *producción limitada de plusvalía* que implica una tendencia a la caída de la tasa de ganancia; la tasa de ganancia tiende a caer no porque el trabajo se haga *menos* productivo, sino porque se hace *más* productivo. Las capacidades productivas aumentadas, fuente de la abundancia material, de la posibilidad de reducción del tiempo de trabajo sin reducción de salario y de una mejora general del nivel de vida, en el capitalismo adoptan la forma inversa de una escasez de ganancia y de retrocesos impuestos a la población trabajadora como condición para la rentabilidad del capital y para la actividad económica de la que él depende. Estos resultados, que testimonian la oposición entre los intereses del capital y los de la población trabajadora proceden de la naturaleza misma del capitalismo; no tienen nada que ver con la calidad de la gestión de la economía, una gestión que, de todos modos, en el régimen capitalista, sólo puede ser apreciada como buena o mala en función de su contribución a la fructificación del capital. Evidencian el carácter limitado, histórico y transitorio del capitalismo y la necesidad vital de su superación, una perspectiva que sólo puede ser la de la población trabajadora interviniendo por su propia cuenta en la defensa de sus intereses específicos, por su organización democrática independiente y su acción concertada, más allá de las fronteras nacionales.

ANEXO I

Karl Marx (1818-1883)
y
Friedrich Engels (1820-1895)

Puntos de referencia biográficos

- 1818, 5 de mayo** Nacimiento de Karl Marx en Treveris, en Renania, hijo de Heinrich Marx, abogado.
- 1820, 28 de noviembre** Nacimiento de Friedrich Engels en Barmen, hoy integrada a la ciudad de Wuppertal en Renania del Norte-Westfalia.
- 1830-1841** Estudios colegiales de Marx en Treveris de 1830 a 1835, estudios universitarios en Bonn y en Berlín de 1835 a 1841 y obtención de un doctorado de la Universidad de Iéna en 1841; el título de su tesis doctoral: *La diferencia de la filosofía de la naturaleza en Demócrito y Epicuro*. Estudios colegiales de Engels en Elberfeld de 1834 a 1837, servicio militar en Berlín y aprendizaje comercial en Bremen de 1838 a 1841. Durante este período, Engels actúa como corresponsal de varios grandes periódicos alemanes.
- 1842-1843** Marx colabora con el diario de oposición liberal de Colonia, la *Rheinische Zeitung (Gaceta renana)*. Redacta sus primeros artículos relativos a los “intereses materiales” (depredación de bosques, situación de los campesinos de Moselle) que van a llevarle de la política a la economía y después al socialismo. Primeros encuentros de Marx y Engels; inicio de una colaboración que se prolongará durante 40 años.

1842-1844

Engels es empleado por la empresa de su padre, la hilandería Ermen y Engels, en Manchester (Inglaterra). Observa al natural las condiciones de trabajo y la explotación obrera. Entra en contacto con los cartistas y los socialistas partidarios de Robert Owen. Trabaja en la redacción de *La situación de la clase trabajadora en Inglaterra*, obra que termina en 1845.

1843

Prohibición de la *Gaceta renana* en marzo. Matrimonio de Marx con Jenny von Westphalen en junio y después exilio voluntario a París en donde se quedará hasta enero de 1845. Comienzo de sus estudios económicos. Engels hace lo mismo en Inglaterra (Manchester y Londres); él publica en diciembre un “Borrador de una crítica de la economía política” en el primer y único número de la revista *Anales franco-alemanes*, fundada por Marx y Arnold Ruge. La obra de Engels es la primera obra económica de los dos colaboradores, obra considerada por Marx como “un borrador genial”.

1844

En París, primeros contactos de Marx con el movimiento obrero organizado. Estudia a los socialistas y a los economistas franceses e ingleses. Redacta los “Cuadernos de extractos” sobre Say, Smith, Ricardo, Mill, etcétera, y de los manuscritos conocidos en adelante como *Manuscritos de 1844* (crítica de la economía política, de la dialéctica de Hegel y de la filosofía en general), tres manuscritos de los que dos de ellos fueron conservados y publicados por vez primera en 1932. Trabaja con Engels en la redacción de una obra titulada *La sagrada familia*, publicada en 1845.

Marx y Engels colaboran con el diario *Vorwärts* (Adelante), medio de expresión de la dirección de la Liga de los Justos, que se convertirá en 1847 en la Liga de los comunistas. Artículos que atacan a la monarquía prusiana y apoyan los levantamientos de los mineros de Silesia, llevan a la monarquía prusiana a presionar a las autoridades francesas para que expulsen a Marx, Ruge, Bakunin, etcétera. Expulsado de París, Marx se establece en Bruselas, de febrero de 1845 a marzo de 1848.

1845-1846

Marx redacta las *Tesis sobre Feuerbach* (principios de 1845) y después redacta con Engels *La ideología alemana* (1845-1846), obra en las que se sientan las bases del materialismo histórico.

- 1847** Marx publica *Miseria de la filosofía* (en francés), respuesta a *Filosofía de la miseria* de Proudhon. Da conferencias de formación para los obreros, organizadas por la Liga de los comunistas y sus asociaciones de educación. A partir de los manuscritos de sus conferencias, publica en 1848 *Trabajo asalariado y capital*.
- 1848** *Discurso sobre el librecambio* pronunciado por Marx en la Asociación democrática de Bruselas. Redacción y publicación por Marx y Engels del *Manifiesto del partido comunista*. Marx es expulsado de Bélgica y se instala en Colonia en donde funda la *Nueva Gaceta Renana*. Sus trabajos económicos se interrumpen por la revolución de 1848-1849. Marx y Engels toman parte activa en estos acontecimientos.
- 1849, 16 de mayo** Expulsado de Alemania, Marx pasa a Francia y después llega a Londres el 24 de agosto de 1849. Se quedará allí hasta su muerte.
- 1850-1851** Reanudación de los trabajos económicos de Marx. Estudios sobre los aspectos económicos del estallido y la derrota de la revolución de 1848-1849; mientras que la crisis de 1847 había sido “la madre de la revolución”, la vuelta a la prosperidad de 1849-50 era la “fuerza vivificante en la que la reacción europea ha tomado un nuevo vigor”. Marx escribe *Las luchas de clases en Francia 1848-1850*, la *Memoria del Consejo General de la Liga de los Comunistas* (1850), en las que enuncia la estrategia de la “revolución permanente”, y *El 18 brumario de Louis Bonaparte* (1852). Examina un gran número de obras de economistas en el British Museum y redacta los Cuadernos de estudios sobre Ricardo que servirán para la redacción de las *Teorías sobre la plusvalía*.
- 1851-1862** Colaboración en el *New York Daily Tribune* impuesta por la necesidad de ganar dinero; dispersión de sus trabajos. El agotamiento, la enfermedad, los procesos de los comunistas de Colonia (1853) y el trabajo de fundación de la AIT (Asociación Internacional de los Trabajadores o 1ª Internacional) le obligan a interrumpir sus trabajos económicos de 1852 a 1856.
- 1856-1857** El desencadenamiento de la crisis financiera internacional de 1856-1857 le empuja a retomar sus trabajos económicos. En 1857 completa un documento sobre Bastiat y

CONCLUSIÓN

Carey y la célebre *Introducción a la crítica de la economía política*, en la que expone el método de la economía política, y elabora un primer plan de la obra que será *El capital*. La *Introducción* será publicada por Karl Kautsky en 1903.

1857-1858

Durante un período de seis meses, de octubre a 1857 a marzo de 1858, Marx redacta las casi 1.000 páginas de los *Grundrisse* o *Manuscritos de 1857-1858*. La decisión de redactar esta obra imponente en tan poco tiempo está desencadenada por la crisis de 1857; para él es necesario, dice él, “escribir todo esto antes del diluvio”. Los *Grundrisse* son la primera versión de conjunto de la “crítica de la economía política”. No serán redescubiertos hasta 1923 por David Riazanov del Instituto Marx-Engels de Moscú, y publicados por primera vez en 1939.

1858-1859

Redacción de la primera versión de la *Contribución a la crítica de la economía política* en 1858, y de la versión final, publicada en 1859. Interrupciones frecuentes del trabajo por causa de enfermedad.

1861-1863

Redacción del manuscrito de las *Teorías sobre la plusvalía*, anexo histórico que debía constituir el libro IV de *El capital* en un nuevo plan de la obra que Marx establecerá en 1865-1866, y redacción de los materiales para los libros I, II y III. El conjunto de estos manuscritos lleva el título de *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (Crítica de la economía política).

1864

Fundación de la Asociación Internacional de los Trabajadores (AIT) el 28 de septiembre. Marx redacta la memoria inaugural; ocupa la función de secretario de la Asociación de la que se convierte en el principal teórico.

1864-1867

Redacción de los primeros manuscritos del libro II de *El capital* y del 6º “capítulo” (6ª sección) del libro I, titulado “Resultados del proceso inmediato de producción”, publicado por vez primera en 1939 y conocido como “VI inédito”. Redacción de los manuscritos del libro III de *El capital* en 1864-1865, de *Salario, precio y ganancia* en 1865, y de la forma final del libro I de *El capital* en 1866-1867. El libro I se publica en septiembre de 1867. Marx tiene 49 años.

1867-1870

Marx completa los primeros manuscritos del libro II de *El capital*. La redacción de los otros manuscritos del libro

II se realizará durante un período de once años, de 1867 a 1878. Engels se retira de los negocios en 1869 y se instala en Londres.

1870-1871

Guerra franco-alemana y Comuna de París. Marx redacta los materiales del Consejo general de la AIT, de los que el más importante es *La guerra civil en Francia*.

1872-1875

Congreso de La Haya de la AIT en 1872. Conflicto entre Marx y el anarquista de origen ruso Mijail Bakunin; disolución de hecho de la AIT. Traducción rusa del libro I de *El capital* en 1872 y aparición en series sucesivas de la traducción francesa de 1872 a 1875; segunda edición alemana en 1873. Marx comienza sus trabajos matemáticos vinculados al libro II de *El capital*; estos trabajos ocuparán unas 1.000 páginas.

1875-1883

Congreso de unificación de la Asociación General de Trabajadores Alemanes y el Partido Obrero Socialdemócrata Alemán en Gotha en 1875. Marx redacta las *Glosas marginales al programa del Partido Obrero Alemán* o *Crítica al programa de Gotha*. De 1876 a 1878, Engels escribe el *Anti-Duhring* al que Marx realiza una contribución de un capítulo. Los últimos años de la vida de Marx, marcados por un intenso trabajo político y por la enfermedad, no le permiten completar sus trabajos económicos. Su último escrito económico es una crítica del Tratado de Economía Política de Adolf Wagner en 1880. Marx muere el 14 de marzo de 1883 en Londres a la edad de 64 años.

1883-1895

Engels se propone asegurar la publicación de los manuscritos de Marx. Publica el libro II de *El capital* en 1885 y el libro III en 1894. Por otra parte, continúa asumiendo su papel de dirigente político, particularmente en el seno de la II Internacional fundada en 1889, y publicando sus propias obras teóricas, *La dialéctica de la naturaleza*, obra redactada de 1875 a 1883, *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado* en 1884, *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana* en 1888. Engels muere en Londres el 5 de agosto de 1895 a la edad de 74 años. Tras la muerte de Engels, Karl Kautsky asegurará la publicación de las *Teorías sobre la plusvalía* o “libro IV” de *El capital* en tres volúmenes, de 1905 a 1910. Numerosos otros manuscritos inéditos de Marx y de Engels, al igual que su voluminosa correspondencia, han continuado siendo objeto de publicaciones a lo largo de todo el siglo

CONCLUSIÓN

XX sin que el conjunto esté todavía completamente publicado a la fecha de hoy.

ANEXO II

Resúmenes sinópticos

INTRODUCCIÓN

Hay que distinguir los *regímenes* o *sistemas sociales* (capitalismo, socialismo, etc.) y las *teorías* cuyo objeto es comprender y explicar el funcionamiento de estos regímenes sociales (teorías neoclásica, keynesiana, marxista, etc.).

El objetivo del libro es el *análisis marxista* de la *sociedad capitalista*.

El marxismo se basa

- en un modo de pensar y analizar, el *método dialéctico*;
- y en una concepción del mundo, la *concepción materialista*.

El método dialéctico

La observación de los fenómenos de la naturaleza, de la vida humana y de las sociedades revela:

- que las cosas están en movimiento, en evolución permanente;
- que no están aisladas unas de otras, sino que son interdependientes;
- que la acumulación de cambios cuantitativos produce cambios cualitativos;
- que la realidad está atravesada por contradicciones, motores del cambio; cualquier cosa es a la vez ella misma y su contraria.

La teoría debe dar cuenta de estas características que se desprenden de la observación del

mundo real. El mundo real es de naturaleza dialéctica; su representación fiel en el plano del pensamiento solamente puede ser dialéctica.

El modo de pensar *dialéctico* se distingue del modo de pensamiento *metafísico* que considera los componentes de la realidad en su aislamiento, fuera de su interdependencia, en su fijeza más que en su movimiento y su cambio, de manera unilateral sin tener en cuenta las contradicciones; “los árboles le impiden ver el bosque”.

La concepción materialista

En la interpretación de los fenómenos de la naturaleza, de la vida humana y de las sociedades, según la concepción materialista, en primer lugar se halla la existencia material de las cosas y después su reflejo en el pensamiento, su comprensión. Se considera a las cosas como progresivamente cognoscibles. El progreso del conocimiento, los retrocesos de la ignorancia, suprimen toda base a la creencia en la existencia de las cosas “en sí”, vistas como inexplicables. La concepción *materialista* del mundo es lo opuesto a la concepción *idealista* que postula la existencia de un mundo autónomo de las ideas anterior al mundo material y del que el mundo material sería la encarnación.

El materialismo histórico

El materialismo histórico es la aplicación del modo de pensamiento dialéctico y de la concepción materialista al estudio de la evolución histórica de las sociedades.

El punto de partida del análisis es la evolución de las condiciones materiales de existencia y de la producción de estas condiciones de existencia a lo largo de la historia, la evolución de las *fuerzas productivas* y las *relaciones sociales* que les corresponden. La evolución histórica consiste en una sucesión de *modos de producción* que son las etapas de un desarrollo progresivo, superando e integrando cada modo de producción las conquistas del precedente como resultado de una revolución social.

Desde esta perspectiva, el capitalismo se considera como una fase necesaria y transitoria del desarrollo histórico, y no como un sistema detenido e inmutable. La historia no es una sucesión de acontecimientos que ocurren por azar, sino un proceso evolutivo sometido a leyes de desarrollo.

Una producción histórica y socialmente determinada

El objeto de estudio es la producción material, no la producción en general, sino una producción que está *histórica y socialmente determinada*. En el centro del análisis marxista se encuentra la permanente distinción entre lo que es común a todas las épocas de la historia y lo que es específico de cada una de ellas. Un mismo *contenido* toma *formas* diferentes en condiciones históricas y sociales diferentes.

El objetivo es sacar a la luz las leyes *particulares, específicas* que rigen el nacimiento, la vida, el crecimiento de un organismo social y su sustitución por otro, superior (cf., en física, la ley de la gravedad).

Es la sociedad *en tanto que todo* lo que constituye el objeto de estudio. Marx dirige sus esfuerzos a descubrir las conexiones entre fenómenos de *orden social*, que a su vez determinan los fenómenos de *orden individual*. El individuo vive en sociedad; es ella la que determina sus

móviles y los limita. El método de Marx es el inverso del método “atomístico” que procede a partir del individuo aislado, el de la corriente dominante, neoclásica, de la economía contemporánea.

Marx y Hegel

El materialismo dialéctico y su aplicación a la historia son la gran aportación de Marx a la reflexión general sobre el mundo. El principal predecesor de Marx, el filósofo alemán Hegel, había sido el primero en representar el mundo de la naturaleza, de la historia y del espíritu como un *proceso* sometido a un encadenamiento interno, de manera *dialéctica*. Pero su concepción del mundo era *idealista*.

Su sistema sufría una contradicción profunda: el idealismo se basa en la existencia de una pretendida verdad absoluta, de cosas en sí detenidas de una vez por todas, mientras que el modo de pensamiento dialéctico considera a la naturaleza y a la historia como procesos evolutivos, en cambio permanente. El método dialéctico no puede conciliarse con una concepción idealista del mundo; es inseparable de una concepción materialista.

Conocimiento científico y abstracción

El camino científico tiene como objetivo *conocer* la realidad y no simplemente *tomar conciencia* de ella, *explicarla* y no solamente *describirla*. Supera el hecho particular; debe ser de orden general. Apunta a reconstruir en el pensamiento, por el pensamiento, lo *real explicado*. En este proceso, el *punto de partida de la intuición* es lo *concreto*, lo *real*, lo *particular*; pero lo *concreto* aparece en el pensamiento como *resultado* y no como punto de partida, aunque sea el punto de partida de la intuición. Esto es porque hay que proceder a partir de las categorías más simples y más generales para reconstruir lo real, lo real comprendido desde entonces, aclarado. El método científico procede de lo simple a lo complejo, de lo abstracto a lo concreto, de lo general a lo particular.

La abstracción consiste en eliminar las particularidades de una cosa para conservar solamente su generalidad: el *trabajo en general* o *trabajo abstracto* es una abstracción de los trabajos concretos particulares, la *materia* es una abstracción que representa lo que tienen en común todos los objetos materiales. Estas creaciones del pensamiento son indispensables para el conocimiento científico.

La abstracción no es específica del método marxista; lo que le es específico es la consideración del carácter histórico y social particular de toda producción. Así, el trabajo abstracto en la producción mercantil es el trabajo concreto despojado de sus particularidades según las modalidades propias de la economía mercantil, por la igualación de los productos en el intercambio.

El método de *El capital*

El capital de Marx comienza por el análisis de las categorías simples, generales y abstractas de mercancía, valor, dinero, trabajo en general, capital en general, ganancia en general o plusvalía, etc. para, desde ellas, llegar a reconstruir la compleja realidad de la economía, la de los precios, las ganancias, los capitales particulares y su competencia, la industria, el comercio y las finanzas, la acumulación y la concentración del capital, el papel del Estado, el

mercado mundial, los desequilibrios y las crisis.

A las diversas categorías económicas analizadas les corresponden relaciones sociales, que están en el centro del análisis marxista. Marx estudia en primer lugar la relación más simple, la *relación de intercambio* que se establece entre los productores de *mercancías*. Esta relación caracteriza a la producción mercantil en general. Históricamente, precedió a la producción capitalista, pero alcanza su pleno desarrollo en la sociedad capitalista madura.

Se trata de una *relación entre personas*, aunque se presente con la forma de una *relación entre cosas*, entre mercancías intercambiadas de las que se comparan sus *valores*; la elucidación de este hecho es un aspecto central de la aportación de Marx.

Las contradicciones de esta relación de intercambio simple encontrarán su solución en el hecho de que la propiedad de representar el valor de todas las mercancías será transmitido a una mercancía particular, la *moneda*. A su vez, el desarrollo del dinero como medio de acumulación conducirá al establecimiento de una nueva relación, la que se establece por medio del dinero convertido en *capital* entre el capitalista y el trabajador, la relación fundamental de la sociedad capitalista.

El análisis marxista del capitalismo se presenta como el análisis de una sucesión de relaciones sociales de una complejidad creciente, un análisis de la *génesis* de estas relaciones y de las categorías correspondientes, sobrepasándose cada relación para engendrar la siguiente, llevando cada nueva categoría la marca de la precedente.

MERCANCÍA Y VALOR

Bienes útiles y mercancías

Toda sociedad produce bienes que tienen un *valor de uso*, bienes útiles destinados a satisfacer las necesidades.

De cara a este fin, toda sociedad reparte su tiempo de trabajo social entre las diversas actividades y reparte los productos de este trabajo entre sus diversas utilidades. Este reparto adopta formas diferentes en las diferentes sociedades; puede ser realizado *directamente* por medio de un *plan* o *indirectamente* por medio del *mercado*.

En las sociedades mercantiles, en las que el reparto se asegura por el intercambio, los *bienes útiles* se convierten en *mercancías*; el *contenido* general que es el *bien útil* toma la *forma social* particular de la *mercancía*. La producción de bienes útiles es una *determinación general* de toda sociedad; la producción de mercancías es una *determinación histórica* particular de las sociedades mercantiles, basadas en la propiedad privada y el intercambio.

Valor y valor de cambio

Las mercancías son bienes útiles o valores de uso, producidas por productores privados independientes y repartidas por medio del intercambio. Para poder intercambiarse, mercancías *cualitativamente diferentes* deben ser *cuantitativamente iguales*. Diferentes en el plano de los *valores de uso*, deben ser iguales en el plano de los *valores*. Valor de uso y valor constituyen una caracterización doble y contradictoria de la mercancía.

El *valor* de una mercancía determina las proporciones en las que se intercambia por otras

mercancías; exteriormente se manifiesta con la forma del *valor de cambio*, es decir, de la relación de intercambio real que se establece en el mercado y que varía en función de las circunstancias. Tiene como *sustancia* el trabajo humano común a toda actividad, el trabajo *abstracto* despojado de las características particulares de los diversos trabajos *concretos*, un trabajo igual e indistinto, socialmente igualado por el intercambio.

El trabajo es un *contenido* que adopta *formas sociales* diversas; en la sociedad mercantil en la que los productos del trabajo están *necesariamente* destinados al intercambio en tanto que mercancías, el contenido en trabajo de las mercancías adquiere *necesariamente* la forma del valor. En ella, el trabajo privado sólo se convierte en social si, mediante el intercambio, es puesto en equivalencia, en tanto que valor, con los otros trabajos privados.

Por tanto, no hay que confundir trabajo y valor. El valor no es una simple cantidad de trabajo. Es trabajo en una forma social determinada, la del trabajo repartido bajo el efecto de la igualación de las mercancías en el intercambio.

Una mercancía es:

- un valor de uso, es decir, un objeto de utilidad que permite satisfacer una necesidad, y que es el sustento del valor de cambio.
- un valor de cambio, es decir, un objeto que, mediante el intercambio, permite obtener otro bien, un bien equivalente en el plano del valor; el valor de cambio es la expresión exterior del valor.
- un valor, es decir, una fracción del trabajo social repartido entre las diversas actividades por medio de los mecanismos del mercado.

No todo bien es necesariamente una mercancía. Un bien producido por sí mismo es un valor de uso, pero no es un valor. Para ser una mercancía, un bien debe ser un valor de uso para otros y ser entregado *por medio del intercambio*; la donación es una *transferencia de valor de uso*, pero no es un *intercambio de valores*. Un bien de la naturaleza (que no resulta de la actividad productiva humana) es un valor de uso, pero no es un valor.

Valor de uso y valor

Como, para Marx, se trata de examinar una sociedad particular, la sociedad mercantil, su atención no se dirige a lo que es común a todas las sociedades, el hecho de producir valores de uso, sino a lo que es específico de la sociedad mercantil, el hecho de producir valores. Desde esta perspectiva, los valores de uso sólo cuentan como *sustentos materiales* de los valores.

Los valores de uso, en la medida en que solamente intervienen en tanto que elementos materiales y no sociales, no son el objeto de estudio de la economía; sólo se convierten en él cuando llevan a cabo una función social determinada, como la moneda, equivalente general de las mercancías, y la fuerza de trabajo, fuente del incremento del capital (véase más adelante).

Magnitud del valor y fuentes de su variación

La magnitud del valor de una mercancía es el *tiempo de trabajo socialmente necesario* (ttsn) para producirla, el tiempo de trabajo actual y pasado (incorporado en los medios

de producción) requerido en promedio en una sociedad determinada, con un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Varía en función de la duración, la intensidad, la productividad (nivel de la técnica) y la complejidad o cualificación del trabajo.

- Con intensidad y productividad constantes, el valor producido es proporcional a la duración del trabajo (variación extensiva).
- Con duración y productividad constantes, el valor producido es proporcional a la intensidad del trabajo (variación intensiva).
- Con duración e intensidad constantes, el valor producido sigue siendo el mismo cualesquiera sean las variaciones de la productividad; sin embargo, la masa de los valores de uso producidos aumenta con el aumento de la productividad; la masa de valor, que permanece constante, se reparte entonces entre un mayor número de bienes producidos, cuyo valor unitario, en consecuencia, disminuye.
- Con duración, intensidad y productividad constantes, el valor producido depende del grado de complejidad o de cualificación del trabajo. Todo trabajo complejo o cualificado se reduce a un múltiplo del trabajo simple o no cualificado; el valor producido por un trabajo cualificado es proporcional al grado de cualificación.

Relaciones entre valor y valor de cambio, entre producción e intercambio

Las relaciones de intercambio dependen de las condiciones de la producción: los valores de cambio de las mercancías reflejan sus valores y éstos, determinados por el *ttsn* para su producción, reflejan las condiciones de la producción. Los términos reales de los intercambios particulares, es decir, los valores de cambio, pueden alejarse de los valores y experimentar fluctuaciones más o menos grandes en función de la oferta y la demanda; sin embargo, siguen estando regidos, en promedio, por los valores. A la inversa, toda la producción se organiza en función del intercambio y está constantemente modificada por sus resultados, por las desviaciones entre la oferta y la demanda que desencadenan los mecanismos que tienden a volver a cerrarlas.

Validación social de los trabajos privados

Los permanentes reajustes del reparto del trabajo entre las diversas actividades ilustra el hecho de que los *trabajos privados* efectuados por productores independientes no son inmediatamente *trabajo social*. Para convertirse en trabajo social, es necesario que sus productos logren intercambiarse, venderse, transformarse en moneda. La venta de los productos en el mercado expresa la *validación social de los trabajos privados*. Para cada productor privado considerado individualmente es importante que su tiempo de trabajo sea de una eficiencia comparable a la de sus competidores; sólo le resulta importante la norma técnica del *tiempo de trabajo socialmente necesario* (*ttsn*). Para el conjunto de los productores de una mercancía determinada, es importante además que la oferta global se ajuste a la *necesidad social solvente*. El tiempo de trabajo total que la sociedad puede y debe consagrar a la producción de este bien, o *tiempo de trabajo socialmente necesario a escala de la sociedad* (*ttns*), depende de la necesidad social, es decir, de la demanda global de este bien.

Ley del valor y fetichismo de la mercancía

El reparto del trabajo entre las diversas actividades se realiza por medio del intercambio de productos en tanto que valores. En este sentido, el valor no es una simple cantidad, una simple expresión de los costes de la producción. Él expresa una *relación social*. Las relaciones que acaban de ser resumidas definen la ley fundamental que guía los intercambios y el reparto del trabajo social en la economía mercantil, la *ley del valor*.

Para Marx, el análisis del valor es el fundamento de la comprensión de la sociedad mercantil; consiste en un análisis de las *relaciones sociales* que se establecen *entre los individuos por medio de cosas*. El intercambio de las mercancías en proporción a sus valores es el medio por el cual se reparte el trabajo en la sociedad mercantil y se establece la coordinación entre productores por una parte y productores y consumidores por otra parte.

La mercancía adquiere así el carácter de un *fetiché*, regulador de la actividad económica. La sociedad mercantil es una sociedad en la que la conexión entre los individuos sólo puede expresarse con una forma material, con la forma de los productos del trabajo que son las mercancías, en el intercambio.

MONEDA

1. Génesis y sustancia social de la moneda

La moneda es en primer lugar una forma del valor, su forma desarrollada, obtenida al término de un proceso de génesis cuyo punto de partida es la forma elemental del trueque. Las contradicciones de esta relación de intercambio simple encuentran su solución en el hecho de que la propiedad de representar el valor de todas las mercancías se transmita a una mercancía particular, la *moneda*. Este resultado teórico no es el desenlace de un razonamiento lógico separado de la realidad histórica; es su reflejo. La génesis de la moneda como *equivalente general de los valores* permite comprender *cómo y por qué* se forma la moneda. Ella pone en evidencia la relación fundamental de *polaridad* entre mercancías y moneda. En la economía mercantil, los trabajos privados no son inmediatamente trabajo social (véase “Mercancía y valor”). Para que lo sean, es preciso que las mercancías que son su fruto pasen con éxito la prueba del mercado, que se vendan, que se transformen en *moneda*. La transformación de las mercancías en moneda es el medio por el cual los trabajos privados de los que ellas son el producto se encuentran *validados en tanto que trabajo social*. Constituye la prueba de que estos trabajos privados estaban socialmente justificados, que no estaban “de más” ni en cantidad insuficiente teniendo en cuenta la necesidad social solvente, es decir, la demanda global de estas mercancías.

El fundamento del análisis marxista de la moneda es esta dimensión *cualitativa* de la moneda, la necesaria transformación de la mercancía en moneda, que incluye la posibilidad de su no transformación. Así comprendida, la moneda no puede ser reducida a un contenido *técnico y cuantitativo* de unidad de cuenta y de medio que facilita los intercambios. Ante todo, expresa una *relación social* de coordinación de los productores privados en el seno de la sociedad mercantil. Es la forma específica por la que el trabajo adquiere en ella su carácter social. Es la *mediación* necesaria por la que se opera la socialización del trabajo en esta sociedad. Tal es la sustancia de la moneda, su esencia, su dimensión más importante, la que

es descuidada por los teóricos no marxistas para quienes el análisis de la moneda se resume en el análisis de sus diferentes funciones.

En una sociedad planificada, en la que el reparto del trabajo y de los productos que se derivan de él sería el resultado, no del intercambio, sino de un plan, sería necesaria una contabilidad social directa, que se basaría en la utilización de una *unidad de cuenta*. Pero tal unidad de cuenta no sería el equivalente de la moneda, conforme al sentido que se le acaba de dar a ésta. En la economía mercantil, en la que los productos del trabajo son mercancías, la medida del tiempo de trabajo necesario para su producción no puede ser el resultado de un cálculo directo *a priori*, como tampoco el trabajo privado es inmediatamente social. Ella es revelada *a posteriori* por el intercambio, en tanto que valor. La medida común de los valores por la moneda es por consiguiente la forma indirecta que toma necesariamente la medida del trabajo en la economía mercantil. La unidad de cuenta es una categoría general común a todas las sociedades. La moneda es su forma social específica en la economía mercantil, exactamente lo mismo que la mercancía y el valor son respectivamente las formas que toman en ella las categorías generales de bien útil y de tiempo de trabajo socialmente necesario.

La teoría marxista de la moneda se distingue de las otras teorías en que no considera a la moneda como una categoría universal, sino como la expresión de una relación social específica de la fase histórica de la producción mercantil. En ella se distingue la sustancia o la esencia de la moneda de sus diversos papeles funcionales o de los servicios que presta. Por otra parte, analiza estos últimos no como una pura cuestión técnica, sino en sus relaciones recíprocas, en el marco de la función social de la moneda como equivalente general.

2. LAS FUNCIONES DE LA MONEDA

La moneda como medida de los valores - como moneda ideal, o simple unidad de cuenta

La moneda lleva a cabo la función de medida de valores porque ella misma es *valor*, es decir, *mercancía real*, producto de *trabajo real*. Tiene su *origen* en las *mercancías* de las que es el *equivalente general* de sus valores, porque ella misma es valor; por tanto, este origen es *social* y no natural. Como medida de valores, suministra a las mercancías la materia en la que ellas expresan sus *precios*. El precio es la *expresión monetaria del valor*.

Para dar un precio a la mercancía, basta con declararla igual a una cantidad de moneda; esto es lo que hacen todos los comerciantes cuando fijan sus precios. La *sustancia material* de la moneda es esencial en su función de medida de valores, pero su *presencia real* no lo es.

Por el contrario, en el *intercambio real*, en la circulación, es necesario que la mercancía logre venderse; es necesario que demuestre que es un valor, que se transforme efectivamente en dinero. En este sentido, Marx dice que la mercancía **es** valor, pero que **tiene** un precio; este precio, reflejo más o menos exacto del valor, fijado (aproximadamente) antes del intercambio, se confirmará o será invalidado en el intercambio.

La moneda como medio de circulación o medio de intercambio real, M-D-M, - como símbolo de valor

En esta función, la moneda permite la venta de las mercancías, su transformación en

dinero, actúa como realizador de los precios, permite a las mercancías demostrar que *son* valores, a los trabajos privados demostrar su *validez social*.

En esta función, la moneda muestra que no es una simple *unidad de cuenta*, sino una *relación social*, que no interviene como simple *moneda ideal*, sino como *moneda real*, aunque pueda desempeñar este papel por medio de un simple *símbolo de valor*. Por consiguiente, la *existencia material* de la moneda no es necesaria como medio de circulación. Un *símbolo* (papel-moneda, cheque, etc.) en *cantidad* apropiada es suficiente.

Por otra parte, la moneda no es un simple instrumento de la circulación, aunque este carácter aparezca como su carácter dominante. Precisamente, la moneda *no asegura siempre la circulación*; puede ser atesorada, interrumpiéndose así la circulación. Equivalente general de las mercancías, su utilización como medio de *circulación* incluye la posibilidad de la interrupción de ésta. Posibilidad de crisis. La moneda funciona entonces como *equivalente general puro*, como reserva de valor.

La moneda como reserva de valor - como valor existente realmente

En sus funciones de medio de pago, de atesoramiento y de moneda universal, su presencia real es necesaria; en tanto que medio de pago, su presencia *inmediata* no es necesaria, aunque su presencia real acaba por serlo pronto o tarde.

Otras posibilidades de crisis.

3. EVOLUCIÓN DE LAS FORMAS DE LA EMISIÓN MONETARIA

El análisis de la moneda efectuado en esta primera fase del análisis, la de la relación elemental de la producción mercantil o simple intercambio de mercancías, hace resaltar la dimensión fundamental de la moneda como equivalente general de las mercancías, en relación de polaridad con ellas. La moneda, representante universal de los valores porque ella misma es valor, es considerada en esta fase como moneda-mercancía, moneda metálica o material. Sin embargo, desde esta fase aparecen formas de desmaterialización de la moneda: en tanto que medida de valores, solamente puede existir como moneda ideal o unidad de cuenta; en tanto que medio de circulación, puede ser reemplazada por signos de sí misma (moneda metálica, billetes de banco, cheques, etc.); en tanto que medio de pago, lleva a cabo la función de moneda de crédito.

El desarrollo de la producción capitalista ha implicado profundas transformaciones que han llevado a la sustitución de las monedas metálicas por monedas fiduciarias convertibles (de curso legal) y no convertibles (de curso forzado), a la multiplicación del dinero crediticio y a la supresión de los vínculos con el metal precioso, primero en el plano nacional y después en el plano internacional. La obligación monetaria, es decir, la necesaria transformación de la mercancía en moneda, ha tomado nuevas formas, en particular con el desarrollo del dinero crediticio. Pero estas transformaciones no han suprimido el carácter fundamental de la moneda establecido por el análisis marxista a partir de la relación elemental del valor, y en apariencia ligado a la moneda únicamente en su forma material o metálica.

CAPITAL Y PLUSVALÍA

La relación de intercambio entre productores y mercancías, en primer lugar en su forma elemental y después en su forma monetaria, caracteriza a la producción mercantil en general. Históricamente precedió a la producción capitalista, pero alcanza su pleno desarrollo en la sociedad capitalista madura. La siguiente etapa consiste en hacer la génesis del capital, en mostrar cómo y por qué se forma el capital. De los límites de la circulación simple M-D-M surge la necesidad de una nueva circulación, la del dinero como capital, D-M-D'.

De la circulación simple M-D-M a la circulación del capital D-M-D'

En la circulación M-D-M, *vender para comprar* (M-D seguido de D-M), la finalidad de la operación es el consumo final del *valor de uso*. En la circulación D-M-D', *comprar para vender más caro* (D-M seguido de M-D') la finalidad de la operación es el incremento del *valor*. En M-D-M, el *dinero en tanto que dinero* sirve de intermediario al movimiento de las mercancías que son consumidas improductivamente fuera de la circulación; simplemente es *gastado*. En D-M-D', son las mercancías las que sirven de intermediarias al movimiento del *dinero en tanto que capital* cuyo consumo productivo permite su conservación y su incremento; el dinero solamente es *adelantado* y debe volver en una cantidad superior a la cantidad adelantada.

Como forma universal de la riqueza, el dinero sólo puede tener un movimiento *cuantitativo*, tender a multiplicarse sin límite. El capital es la expresión de este movimiento ininterrumpido de valorización, de persecución del enriquecimiento como un fin en sí mismo. El capital se presenta así no como un objeto, sino como un *proceso*. Con relación a este movimiento *objetivo* del capital, el capitalista como individuo sólo tiene existencia social en tanto que *personifica* al capital. Su comportamiento *subjetivo* está completamente determinado por el movimiento objetivo del capital. Es un simple *agente del capital*, cuya razón de ser es la de hacer fructificar el capital que posee.

La fuente del incremento del capital

El único valor de uso del cual nace y se incrementa el valor mismo es el trabajo vivo, actual, o trabajo como subjetividad, por oposición al trabajo objetivo o materializado, es decir, al trabajo pasado, incorporado en un producto. La única mercancía cuyo consumo productivo por el capital da lugar a su incremento es la fuerza de trabajo viva, fuente de valor nuevo. El desarrollo del dinero en medio de acumulación, es decir, en capital, supone una nueva relación, la que vincula al capitalista o poseedor de dinero y al trabajador asalariado o poseedor de fuerza de trabajo viva, la relación fundamental de la sociedad capitalista. La génesis del capital es la demostración de la necesidad teórica e histórica de la producción capitalista como generalización de la producción mercantil.

La relación entre capital y trabajo asalariado

La relación entre el capitalista y el trabajador asalariado es una relación económica particular que se descompone en dos partes, dos actos formal y cualitativamente diferentes:

1. el intercambio entre dinero y fuerza de trabajo, es decir, la compra de la fuerza de trabajo por el capital, mediante el pago de un salario, acto que se desarrolla en la circulación simple;
2. el uso de la fuerza de trabajo por el capitalista que se presenta como comprador de ella, acto que se desarrolla fuera de la circulación, en la actividad productiva, y cuyo resultado es la creación de nuevo valor.
3. Esta relación supone la separación entre el trabajo y la propiedad; la propiedad de los medios de producción por el capitalista es la base de su dominio sobre el trabajo ajeno y de su apropiación de los productos de este trabajo.

El “capital en general”

La fórmula D-M-D' representa el movimiento del capital en su conjunto. Es la fórmula del *capital en general*, independientemente de las formas concretas que toma en la realidad. Estas formas serán estudiadas posteriormente una vez comprendidas las relaciones entre el *capital en general* y el *trabajo en general*, fundamentos de la comprensión de la relación social entre la *clase* capitalista y la *clase* del trabajo asalariado o clase obrera.

Excedente y plusvalía

Toda sociedad debe producir como mínimo una cantidad suficiente de bienes útiles para satisfacer las necesidades inmediatas de aquellos y aquellas que son los productores directos, es decir, para mantener y reproducir la fuerza de trabajo que produce estos bienes.

Con la excepción de las sociedades primitivas, todas las sociedades a lo largo de la historia han obtenido, además de esta producción mínima, una cantidad de bienes que permite:

1. sostener, mantener, e incluso enriquecer a los diversos componentes de la población que no participan (directa o indirectamente) en la producción de estos bienes de utilidad (niños en la primera infancia, personas mayores o incapacitadas para trabajar, personas que efectúan tareas necesarias pero no productoras de bienes de utilidad, clases poseedoras, etc.);
2. constituir reservas para el consumo futuro, ampliar su capacidad productiva, su red de transporte y de comunicaciones, etc.

En resumen, con la excepción de las sociedades primitivas, todas las sociedades han obtenido un *excedente* de su producción anual. Sólo se han modificado las condiciones de la producción de este excedente y las modalidades de su apropiación.

En las sociedades fundadas en la propiedad colectiva de los medios de producción, el excedente se produce a partir de los medios de producción sociales y es la colectividad quien se lo apropia.

En las sociedades de clases, basadas en la propiedad privada de los medios de producción, el excedente se produce a partir de los medios de producción privados y son las clases poseedoras quienes se lo apropian, según modalidades que difieren de una sociedad a otra (esclavitud en la sociedad antigua, servidumbre en la sociedad feudal, salariado en la sociedad capitalista).

En la producción mercantil, de la que la producción capitalista es su generalización, el

excedente material (es decir, los bienes útiles que lo componen) toma la forma de una masa de mercancías; el excedente es por tanto una masa de *valores*.

En el caso específico de la producción capitalista, al excedente, a esta masa de valores, se le da el nombre de *plusvalía*.

Más allá del contenido material del excedente, este término de plusvalía designa la manera *específica* en la que se produce el excedente y en la que se realiza su apropiación en la sociedad *capitalista*.

Producción de plusvalía

Toda producción necesita el consumo de otros bienes: objetos materiales (materias primas, productos semielaborados, equipamiento, herramientas, etc.) y fuerza de trabajo viva.

Los bienes así producidos representan siempre la combinación de “trabajo vivo” y trabajo previamente incorporado en los diversos objetos utilizados en la producción, “trabajo muerto”.

Por tanto, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir cualquier bien es la suma del trabajo vivo y el trabajo muerto, o del trabajo presente (actual) y el trabajo pasado, del trabajo como subjetividad y el trabajo objetivado (incorporado, cristalizado en los bienes ya producidos).

En la producción mercantil, el *ttsn* se expresa con la forma del valor:

valor de una mercancía = *ttsn* para producirla = *tt* muerto + *tt* vivo = valor ya existente, transmitido e integrado en la nueva mercancía + valor nuevo creado por el trabajo vivo.

Supongamos que estos valores son respectivamente de 4.000 y 1.000, siendo el valor total de 5.000 el valor producido por trabajador en una semana laboral de 40 horas.

Por otra parte, el valor nuevo creado por el trabajo vivo por unidad de tiempo es necesariamente superior al valor consumido de fuerza de trabajo durante el mismo tiempo ya que, si no, no hay excedente. En tanto que sociedad materialmente desarrollada, la sociedad capitalista produce un excedente; su existencia no tiene que ser demostrada. Supongamos por tanto que el trabajador recibe una remuneración de 500\$ por estas 40 horas de trabajo a lo largo de las cuales produce un valor de 1.000\$, y que esta suma de 500\$ corresponde exactamente al valor semanal de su fuerza de trabajo, es decir, al *ttsn* para producirla o su coste de producción.

El capitalista ha gastado 4.000\$ en medios de producción (comprados por hipótesis a su valor); ha gastado 500\$ para remunerar a la fuerza de trabajo (pagada por hipótesis a su valor). Al término de la producción, tiene una masa de mercancías cuyo valor es de 5.000\$. Ha adelantado 4.500\$ y saca de ella 5.000\$. La operación le reporta una plusvalía de 500\$.

Una parte del nuevo valor producido por el trabajo vivo, 500\$, tiene su contrapartida en un salario que es exactamente igual al valor semanal de la fuerza de trabajo; la otra parte, 500\$, es obtenida sin equivalente por parte del capitalista como plusvalía.

Creación de valor nuevo y transmisión de valor existente

1. El trabajo pasado, incorporado en los medios de producción con la forma de un *valor ya existente*, es *transferido*, sin más ni menos valor, a la nueva mercancía.

2. El trabajo vivo o actual *crea* un *valor nuevo* que se incorpora también a la nueva mercancía.

La innovación técnica o la sustitución por medios de producción de la fuerza de trabajo tiene efectos opuestos según se considere desde el punto de vista *material*, desde el ángulo de la producción de *valores de uso*, o desde el punto de vista *social*, desde el ángulo de la producción de *valores*. La cantidad incrementada de medios de producción aumenta la productividad del trabajo vivo y su potencia creadora de valores de uso, pero simultáneamente limita su potencia creadora de valor nuevo al reducir su peso relativo en la producción de valores, de la que una parte creciente es la del valor transmitido, ya existente.

Capital constante, capital variable

El capital adelantado se descompone en dos fracciones cuyos papeles son diferentes. La fracción que sirve para comprar los medios de producción se encuentra de nuevo íntegramente, *ni aumentada ni disminuida*, en el valor de la mercancía producida; es la fracción *constante* del capital o *capital constante*. La fracción que sirve para comprar la fuerza de trabajo se reencuentra *aumentada* en el valor de la mercancía producida, al haber generado la fuerza de trabajo un valor superior al suyo propio, es decir, una plusvalía; es la fracción *variable* del capital o *capital variable*.

En el ejemplo numérico precedente, el capital total adelantado es de 4.500, del que 4.000 lo es con la forma de capital constante ($c=4.000$), y 500 con la forma de capital variable ($v=500$). El valor de 4.000 de los medios de producción comprados con el capital constante simplemente ha sido transmitido y se encuentra de nuevo íntegramente en el valor de la nueva mercancía. Pero la utilización de la fuerza de trabajo comprada con el capital variable, $v=500$, ha permitido la creación de un valor igual a 1.000 y por tanto la creación de una plusvalía de 500 ($pv=500$).

El capitalista ha adelantado $c+v=4.000+500=4.500$ y el valor total producido es de $c+v+pv=4.000+500+500=5.000$.

Para simplificar, se ha supuesto en este ejemplo numérico que el capital *adelantado* de 4.500 es completamente *consumido* en un mismo período de producción, y que todo su valor se encuentra de nuevo en el valor de las mercancías producidas durante este período. En la realidad, a lo largo de cada período de producción, el *capital consumido*, $k=c+v$, es solamente una fracción del *capital total invertido*, $K=C+V$.

Tasa de plusvalía - tasa de ganancia

La relación entre la plusvalía (pv) y el capital variable (v) del que ella es el incremento, se define por Marx como la *tasa de plusvalía* o tasa de explotación (pv'): $pv'=pv/v$. La tasa de plusvalía debe ser distinguida de la *tasa de ganancia*, g' , que pone la ganancia en relación con el conjunto del capital y no sólo con el capital variable: $g'=pv/(c+v)$ cuando se supone, para simplificar, que todo el capital se consume a lo largo de un período de producción; entonces $K=C+V=k=c+v$.

Plusvalía absoluta o relativa, subsunción formal y real del trabajo en el capital

A las sucesivas etapas del desarrollo capitalista les corresponden diferentes modos de extorsión de la plusvalía: la plusvalía absoluta producida por la prolongación de la duración del trabajo y la plusvalía relativa producida por la reducción del tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. La primera caracterizó a la fase del capitalismo embrionario, en la que la subsunción del trabajo en el capital solamente era formal, al no haber sufrido todavía el proceso de producción una transformación técnica significativa. La segunda caracteriza a la fase de la subsunción real, de la producción mecanizada a gran escala, completamente determinada por la fructificación del capital.

Capital y “factores de producción”

La finalidad del capital es la de crecer. En este sentido, los gastos efectuados por las actividades en las que se invierte son *adelantos*, cuyo objetivo es la fructificación, la creación de mayores valores.

Estos adelantos lo son con la forma de capital constante (compra de medios de producción, mdp) y de capital variable (compra de la fuerza de trabajo, fdt). El capital utilizado combina mdp y fdt en la producción.

En la teoría neoclásica, al capital se le identifica como un “factor de producción” que se combina con otro factor de producción, el trabajo. Su acción conjunta está representada matemáticamente por la fórmula $Y=F(K,L)$, en la que Y representa a la producción, K al capital y L al trabajo. Si se quiere representar la producción con la ayuda de una fórmula matemática, se necesitaría más bien escribir $Y=F(mdp,fdt)$. No es el capital el que se combina con la fuerza de trabajo en la producción. En la sociedad capitalista, mdp y fdt son adquiridos ambos por el capital que les combina en la producción. No confundir el proceso de trabajo y su apropiación por el capital.

Los “intereses comunes” del trabajo y el capital

La utilización de la fuerza de trabajo por el capital es la fuente de su fructificación. En este sentido, el trabajo asalariado es la condición esencial del capital. A la inversa, el capital es la condición esencial del trabajador que no puede sobrevivir si no es empleado por el capital, al estar desposeído de los medios de producción.

Pero la relación entre trabajo asalariado y capital es una relación desigual. El capital sale aumentado de su asociación con el trabajo asalariado, mientras que la fuerza de trabajo asalariado simplemente sale reproducida de ella. Los “intereses comunes” del capital y el trabajo asalariado se definen en este marco que les fija sus límites.

Visiones diferentes de las cosas, basadas en el ideal de una armonía entre las clases, pretenden extender esta “comunidad de intereses” en un compromiso común para preservar la sociedad fundada en la propiedad privada de los medios de producción y para gestionarla conforme a diversas modalidades de “colaboración social”, de asociación del trabajo al capital: cogestión, autogestión, participación de los trabajadores en la gestión, la propiedad y los beneficios de la empresa, fondos salariales de inversión, concertación entre patronal, sindicatos y gobierno en la gestión macroeconómica, etc.

El producto específico del capitalismo

En Marx, la plusvalía es el *producto específico* del capitalismo. En el lenguaje cotidiano, esto quiere decir que en la sociedad capitalista no hay producción sin ganancia. La producción capitalista es la unión del proceso de trabajo y el proceso de valorización. Su producto específico no es el simple valor, sino la plusvalía. El proceso de trabajo, o producción de valores de uso, es su *medio*; el proceso de valorización, o producción de plusvalía, es su *objetivo*.

SALARIO

Trabajo, fuerza de trabajo y producto del trabajo

En la sociedad capitalista, la fuerza de trabajo es una mercancía. Su valor está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Ofertada en el mercado, se intercambia por un período de tiempo determinado a cambio de un *salario*. El salario es el *precio de la fuerza de trabajo*, un precio que se determina en promedio por el *valor de la fuerza de trabajo*, pero que puede fluctuar alrededor de esta norma en función de las variaciones de la oferta y la demanda. Se trata del precio y del valor de la *fuerza de trabajo*, y no del propio *trabajo*.

Aunque el salario es el precio de la fuerza de trabajo, aparece como si fuera el precio del trabajo. Ya se trate del salario por tiempo o del salario por pieza o por rendimiento, la remuneración se establece en referencia al trabajo suministrado: tal monto de dinero pagado por tal cantidad de trabajo suministrado. Pareciera que el trabajo mismo fuera la mercancía intercambiada y que el salario fuera su precio. El trabajo, elemento formador del valor, no puede él mismo tener un valor, como tampoco la pesadez puede tener peso o el calor temperatura.

Por tanto, es preciso distinguir:

- v , el *valor de la fuerza de trabajo*, alrededor de la cual oscila en promedio el salario pagado;
- $v+pv$, el *valor creado por la fuerza de trabajo*;
- $c+v+pv$, el *valor del producto del trabajo* (presente y pasado, o vivo y muerto).

Trabajo necesario y plusproducto

El trabajo vivo creador de $v+pv$ se divide en dos partes, el trabajo necesario o trabajo pagado, que reproduce el valor de la fuerza de trabajo, v , y el plustrabajo o trabajo no pagado que produce la plusvalía, pv . La forma de remuneración que es el salario (por tiempo o por rendimiento) oculta la división de la jornada o de la semana de trabajo en trabajo necesario y plustrabajo, o trabajo pagado y trabajo no pagado, de manera que el trabajo asalariado en su totalidad aparece como trabajo pagado. El salariado se distingue en esto de las formas históricas del trabajo que caracterizaron a la Antigüedad y a la Edad Media, es decir, a la esclavitud y a la servidumbre.

Determinación social del salario

El valor de la fuerza de trabajo ha sido definido como el *ttsn* para producirla y reproducirla, una cantidad que varía con el lugar, la época y el grado de desarrollo de la sociedad. Se define por un conjunto de necesidades que corresponden a un modo de vida *histórica, geográfica y socialmente* determinado, y no solamente por los requerimientos necesarios para la reproducción *material* del cuerpo humano. En Marx, el salario no es asimilable al *mínimo de subsistencia vital*. No hay relación alguna entre la teoría marxista del salario y la “ley de bronce de los salarios” de Ferdinand Lassalle.

La tendencia histórica general del salario

El valor de la fdt es una parte (*v*) del valor nuevo (*v+pv*) creado en el proceso de producción, siendo la otra parte la plusvalía (*pv*) que se apropia el capital. La relación entre las magnitudes respectivas de *v* y *pv* depende en particular de la magnitud del valor producido, que varía con la duración, la intensidad y la productividad del trabajo (capítulo 1).

Un incremento, extensivo o intensivo, de la cantidad de trabajo implica un aumento del valor producido y, por consiguiente, un *aumento*, en proporciones a determinar, de la plusvalía y del salario; el aumento salarial permite, al menos parcialmente, compensar la mayor escasez de la fuerza de trabajo causada por el aumento de trabajo.

Un incremento de la productividad (con duración e intensidad de trabajo constantes), sin cambiar el valor total producido, implica un aumento de la masa de valores de uso producidos y, por tanto, un *aumento*, en proporciones iguales o desiguales, de la plusvalía y del salario real.

En cada caso, existe la posibilidad de un *aumento del salario real*, de una participación del trabajo asalariado en el “enriquecimiento colectivo”. La teoría marxista es una teoría del aumento, y no de la disminución, de los salarios reales cuya evolución en un largo período es el reflejo de la productividad creciente de los medios de producción. En Marx no hay una teoría de la pauperización absoluta.

Salario nominal, salario real, salario relativo

La tendencia a largo plazo del nivel *absoluto* del salario real es a aumentar. Sin embargo, el elemento determinante es el estado *relativo* del salario con relación a la ganancia, es decir, la plusvalía. El salario no puede ser considerado de forma aislada; debe ser considerado *en su relación con el capital*.

Si bien el salario puede aumentar en términos reales, jamás puede elevarse más allá de ciertos límites, aquellos dentro de los cuales las bases del sistema quedan preservadas. El capital no compra nunca la fdt a un precio que excluya la plusvalía. El salario así expresado *relativamente*, en su relación con la ganancia, es el elemento central de la teoría marxista de los salarios.

Mientras que el *salario real* es la medida del precio de la fdt con relación a los precios de las otras mercancías, el *salario relativo* es la relación entre la parte que revierte a la fdt (*v*) y la parte que revierte al capital (*pv*) del valor total creado por la fdt (*v+pv*).

El salario *nominal* puede aumentar. El salario *real* puede entonces aumentar, disminuir o permanecer estable, según la evolución del nivel de precios. El salario *relativo* puede aumentar,

disminuir o permanecer estable mientras aumenta el salario real, pero no podría aumentar hasta el punto de comprometer la fructificación del capital; si así fuera, las cuestiones que están en juego se desplazarían entonces al terreno político.

De ahí se desprende, en particular, la influencia determinante del sector privado en el sector público en el establecimiento de los salarios.

Las diferencias salariales

Cada fuerza de trabajo particular es una mercancía cuya producción ha necesitado un conjunto de actividades realizadas en condiciones históricas y sociales determinadas, y cuya suma de costes constituye su propio valor. Por otra parte, cada fuerza de trabajo particular es vendida y comprada en el mercado en condiciones que varían según los lugares, la coyuntura económica y política, el grado de dinamismo particular de tal o cual sector, la competencia entre capitalistas por un lado y trabajadores por otro lado, y la relación de fuerzas que de todo ello se deriva; también intervienen, más allá de estas condiciones, las discriminaciones entre los sexos y las razas.

Por tanto, la teoría del valor busca la explicación de las diferencias entre los salarios:

1. en las diferencias entre los *valores* de los diversos tipos de fuerza de trabajo; los fundamentos de estas diferencias son:
 - a- los diversos grados de cualificación de la fuerza de trabajo;
 - b- las condiciones históricas y sociales en las que ella es producida;
2. en las diversas causas que llevan a los salarios como precio de la fuerza de trabajo a separarse de los valores correspondientes.

Una explicación de las diferencias salariales no puede hacer intervenir a criterios morales como la injusticia o la iniquidad. Debe estar fundada en lo que es necesario e inevitable en una sociedad en la que todo es mercancía.

ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

Marco de análisis

Se ha presentado al capital como la expresión de un proceso ininterrumpido de valorización. Representado por la circulación D-M-D', el dinero en tanto que capital es el punto de partida y el punto de llegada. Él solamente se ha *adelantado* y debe *volver* en una cantidad superior a la cantidad adelantada. A su vez, D' debe ser adelantado de cara a producir un valor mayor, y así sucesivamente. En tanto que capital, el dinero no tiene otro destino que fructificar.

La producción de plusvalía, que en un primer momento ha sido considerada como una operación aislada, separada del movimiento circulatorio permanente del capital, debe ser situada ahora en este marco dinámico. La observación de la instantánea fotográfica de la producción del valor debe ser completada con la visión de la película de su reproducción ininterrumpida.

En D-M-D' se desarrollan sucesivamente operaciones de compra, de producción y de

venta que, las tres, deben efectuarse normalmente, a falta de lo cual el ciclo se rompe y el capital deja de crecer. Dos de estas operaciones tienen lugar en la esfera de la circulación y la otra en la esfera de la producción.

En un primer momento, Marx supone que las condiciones necesarias para la acumulación en el campo de la circulación se cumplen (supone que la compra y sobre todo la venta de las mercancías tienen lugar normalmente), para *estudiar la acumulación exclusivamente desde el punto de vista de la producción*.

Por otra parte, en la realidad concreta, estas operaciones que se suceden en las esferas de la circulación y de la producción hacen intervenir a las diversas fracciones del capital social global (industrial, comercial y financiero) las cuales, todas ellas, reivindican, con la forma de ganancia, una parte de la plusvalía total producida. Sin embargo, en esta fase del análisis Marx continúa considerando al capital como capital social global (capital en general o capital abstracto) que está en frente del trabajo en general o trabajo abstracto, fuente de plusvalía, es decir, de ganancia en general o ganancia abstracta.

Producción y reproducción

Toda sociedad, para perpetuarse, debe reconstituir periódicamente su capacidad productiva, reproducirla. Debe reemplazar los medios de producción consumidos, utilizados, usados parcial o totalmente en la producción, así como conservar y renovar su fuerza de trabajo. Como mínimo debe mantener su riqueza social, o mejor aún aumentarla.

La reproducción es *simple* si solamente mantiene la capacidad productiva, sin aumentarla ni disminuirla. Es *ampliada* si la capacidad existente no simplemente se reconstituye, sino que se aumenta.

Todo proceso de producción es al mismo tiempo proceso de reproducción. Esto es un aspecto puramente técnico que es cierto en todo proceso de producción independientemente de la relación social en la que se desarrolle. Naturalmente, si la producción tiene lugar en el régimen capitalista, la reproducción posee también la forma capitalista. El capital, acumulándose, reproduce con él la relación que le representa.

En tanto que crecimiento periódico del valor adelantado como capital, la plusvalía adquiere la forma de un ingreso proveniente del capital. Si el capitalista consume completamente este ingreso, solamente puede haber una reproducción simple del capital adelantado que continuará funcionando sin aumentar manteniéndose así la producción en la misma escala. Si el capitalista destina solamente una parte de este ingreso a su consumo personal y transforma el resto en capital, existirá una reproducción ampliada del capital. El nuevo capital vendrá a añadirse al anterior; se repartirá en capital constante y capital variable dando lugar a un incremento de la capacidad productiva y al empleo de fuerza de trabajo suplementaria. Esta *transformación de la plusvalía en capital* o *capitalización de la plusvalía* es lo que Marx designa como la *acumulación del capital*.

Acumulación previa y acumulación originaria

El adelanto capitalista, que es el punto de partida de la producción cuando se le considera en este aspecto aislado, se convierte en el resultado constantemente renovado de la reproducción. Inicialmente tomado de una acumulación previa (fortuna personal del capitalista o dinero prestado), luego provendrá solamente de la apropiación del plustrabajo o trabajo no

pagado suministrado por los asalariados.

La separación entre el productor directo que es el trabajador libre y el producto de su trabajo es el punto de partida de la producción capitalista. Al contrario que la “ley de apropiación” de la producción mercantil, cuyo principio fundamental es la “atribución exclusiva a cada trabajador de los productos de su trabajo”, esta separación es el resultado esencial del proceso histórico de constitución de la relación capitalista que Marx designa como la *acumulación originaria del capital*.

Esta separación se reproduce constantemente por la renovación continua de la producción. El trabajador sale de la producción como entra a ella, simplemente reproducido como fuente de creación de valores para otros, preparado para ser reutilizado con los mismos fines en el período siguiente.

Condiciones materiales de la acumulación

Para que la acumulación a escala social tenga lugar en el plano de los *valores*, es necesario que la masa de *valores* producidos contenga los elementos *materiales* o *valores de uso* necesarios para esta acumulación. La producción total debe permitir reemplazar los elementos materiales del capital (medios de producción, medios de subsistencia) que han sido utilizados o consumidos en el proceso mismo de esta producción y lograr su incremento.

El análisis de las condiciones de la reproducción del conjunto del capital social desde el doble punto de vista de los valores producidos y del contenido material de su existencia es efectuado por Marx con la ayuda de los esquemas de reproducción en el libro II de *El capital*.

Extensión de la acumulación

La extensión de la acumulación depende de los siguientes factores:

1. de la división de la plusvalía en *fondo de acumulación* y en *fondo de consumo* del capitalista, es decir, de la parte de la plusvalía que gasta *como capital* y la parte que gasta *como ingreso*;
2. de la magnitud del capital adelantado y de la tasa de plusvalía;
3. de la duración, la intensidad y la productividad del trabajo.

Composición del capital

La acumulación del capital da lugar a una modificación de las proporciones de acuerdo a las cuales la plusvalía capitalizada se transforma en capital constante y en capital variable. La búsqueda de un incremento de la productividad empuja a la mecanización, a la sustitución de la fuerza de trabajo viva por los instrumentos de producción. De ello resulta una modificación de la *composición* del capital. Ésta, explica Marx, se presenta desde un doble punto de vista, el del valor (composición-valor) y el de la materia (composición técnica). Para expresar el vínculo entre las dos, Marx define la *composición orgánica* del capital como “la composición de valor del capital, en tanto se determina por la composición técnica del mismo y refleja las variaciones de ésta” [K, III, 760].

Concentración y centralización

Cada capital individual representa un *foco de concentración* de capital que aumenta con la acumulación. Un segundo proceso, el de la fusión de focos de concentración en un menor número de capitales mayores, es designado por Marx como el proceso de *centralización* del capital. Este movimiento se alimenta por la competencia y el crédito. Conduce a una monopolización creciente de la economía.

Efectos de la acumulación sobre el empleo y los salarios

La acumulación del capital implica un aumento de su parte variable, pero a un ritmo más lento que el de su parte constante. Tiene como consecuencia la producción de una masa creciente de trabajadores “excedentes”, quienes deben ser dejados de lado no porque se produzcan demasiadas riquezas o porque las necesidades de la población estén saturadas, sino porque el capital no puede utilizarlos de manera rentable.

Esta sobreproducción no es *absoluta*, sino *relativa*; sólo es *demasiada* en relación a las necesidades de fructificación del capital. La creación de un excedente relativo de población como resultado mismo de la acumulación del capital es el contenido de la *ley de población* específica del modo de producción capitalista.

Esta parte de la población que está *en exceso*, producida por la acumulación, desempeña un papel de gran importancia en la acumulación. Constituye una reserva de mano de obra, un “ejército de reserva industrial” de acuerdo a la expresión de Marx, a la que los capitalistas pueden recurrir según sus necesidades. Actúa como regulador de los salarios. Influye a la baja en las condiciones generales de trabajo de la mano de obra activa cuyo ardor para defenderlas corre el riesgo de ser frenado por la amenaza continua de verse reemplazados por una masa de candidatos que solamente piden obtener un empleo. Es una fuente de la que tomar esquirolas en caso de conflictos de trabajo. “Se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista e incluso en *condición de existencia del modo capitalista de producción*” [K, III, 786].

CIRCULACIÓN Y ROTACIÓN DEL CAPITAL

D-M-D' puede ser escrito de nuevo como D-M... P... M'-D', para destacar las tres operaciones sucesivas de compra, producción y venta que tienen lugar a lo largo del movimiento circulatorio. En la primera fase, el capital, que primero se presenta con la forma de *capital dinerario*, D, se convierte en *capital productivo*, P, cuyos elementos constitutivos son los medios de producción y la fuerza de trabajo. Sin incremento ni disminución de su valor, él aparece ahora con un nuevo modo de existencia, el de los elementos materiales de la producción.

Al término de la producción, el capitalista posee en adelante una masa de mercancías nuevas M', de valor superior al valor de las mercancías M (medios de producción y fuerza de trabajo) utilizadas en la producción. Estas nuevas mercancías de valor M' constituyen, en esta fase, el modo de existencia de su capital; la segunda fase, la de la producción, es la fase de la transformación del capital productivo en *capital mercantil* M'.

La tercera fase es la de la vuelta del capital a su modo de existencia inicial, la de la conversión del capital mercantil M' en *capital dinerario* D' por la venta de las mercancías

o realización del valor y de la plusvalía que ellas contienen. En ella, como en la primera operación que se desarrolla en la esfera de la circulación, no hay ni aumento ni disminución del valor contenido en M' , sino una simple transformación de su modo de existencia, de mercancía a dinero.

A cada fase del ciclo le corresponde una *forma* particular del capital a la que corresponden a su vez una *función* y una *relación social* específicas. En las dos fases que se sitúan en la esfera de la circulación, el capital adopta las formas de capital dinerario y de capital mercantil; en la fase de la producción, adopta la forma de capital productivo.

Formas funcionales del capital en general y categorías concretas del capital

Es necesario distinguir estas *formas* sucesivas (*capital dinerario*, *capital productivo*, *capital mercantil*), que toma el *capital en general* invertido en la actividad productiva, de las diversas *categorías* de capital (*capital industrial*, *capital comercial*, *capital financiero*) determinadas según los sectores en los que intervienen en la actividad económica.

Marx, anunciando los contenidos del libro III de *El capital*, introduce la noción de *capital industrial* para caracterizar al capital invertido en la actividad productiva de valor y plusvalía. El capital industrial, precisa él, es el único modo de existencia del capital en el que su función no consiste solamente en *apropiación*, sino también en *creación* de plusvalía.

Período de producción y período de circulación

Marx denomina *período de producción* o *tiempo de producción* al período del ciclo a lo largo del cual el capital se encuentra en la esfera de la producción y adopta en ella la forma del capital productivo, y *período de circulación* o *tiempo de circulación* al período a lo largo del cual se encuentra en la esfera de la circulación y toma las formas del capital dinerario y capital mercantil; la suma de estos dos períodos se define como *período de rotación* o *tiempo de rotación* del capital.

Las operaciones de compra y venta que tienen lugar en la esfera de la circulación son simples operaciones de conversión del valor de una forma a otra, de la forma dinero a la forma mercancía, D-M, o de la forma mercancía a la forma dinero, M-D o $M'-D'$, exactamente igual que $1/4$ y $0,25$ representan la misma magnitud con dos formas diferentes.

El período de circulación, al no ser creador de valor, supone un límite al proceso de valorización del capital, por quedar éste interrumpido temporalmente hasta que el capital retome la forma de capital productivo. Para un período de rotación dado, el tiempo pasado en la esfera de la circulación reduce el tiempo disponible para la esfera de la producción. El período de circulación, esencial para la continuidad del ciclo del capital y para su valorización, es sin embargo un tiempo muerto desde el punto de vista de la producción de valor como tal y, en consecuencia, su duración limita la valorización del capital.

Gastos de circulación

Las operaciones que se desarrollan en la esfera de la circulación, como cualquier otra actividad, son consumidoras de tiempo y recursos; implican gastos. Pero, contrariamente a los gastos necesarios para la producción de mercancías que dan lugar a una creación de valor, los gastos ocasionados por la compra y la venta, como acabamos de ver, sólo permiten

efectuar la conversión del valor de una forma a otra. Uno u otro de los participantes en el intercambio puede ganar siempre un suplemento de valor gracias a este intercambio, pero entonces lo hace en detrimento del otro y la masa total de valor existente sigue siendo la misma. El comerciante que lleva cabo las operaciones de compra y venta a gran escala y por tanto de manera más eficiente para un gran número de productores, y hace de ello su actividad particular no crea más valor que el productor individual que lleva a cabo estas actividades él mismo. Su utilidad consiste en disminuir la porción de la fuerza de trabajo social y del tiempo de trabajo social ligado a esta función improductiva pero necesaria, y en dejar así más tiempo disponible para la actividad productiva. Él añade algo a la producción no participando en la creación de valor, sino porque contribuye a *reducir los costes de circulación*, costes que están indisolublemente ligados al carácter social de la producción mercantil.

A estos costes de la circulación, Marx los designa también como circulación *gastos varios de la producción* o “una parte de la riqueza social que hay que sacrificar al proceso de circulación” [K, IV, 155, 162]. Comprenden el conjunto de los gastos necesarios para la circulación mercantil, es decir, para las actividades comerciales, publicitarias y financieras y para las actividades contables que se relacionan con ellas.

Acopio, conservación, transporte

Como acabamos de ver, los gastos de circulación que provienen del simple cambio de forma del valor no entran en el valor de las mercancías. Proceden de la deducción de la plusvalía global y las fracciones del capital que utilizan proceden de la deducción del capital productivo. Se les puede designar como los *gastos de circulación propiamente dichos* para distinguirlos de los *gastos asociados a la prolongación de la producción en la esfera de la circulación* que resultan de las actividades de acopio, conservación y transporte.

Los gastos de acopio y de conservación no tienen como objeto la simple *transformación del valor*, sino la *conservación del valor de uso* de los productos. El acopio y la conservación de las mercancías de cara a un consumo posterior son actividades específicas que prolongan y acaban la producción en la esfera de la circulación. Estas actividades “cuyo carácter productivo resulta, pues, sólo ocultado por la forma de la circulación” son creadoras de un valor que se añade a las mercancías y que las encarece [K, IV, 162, 165].

Si el acopio y la conservación aseguran el desplazamiento de las mercancías en el tiempo, preservando su valor de uso para hacerlo disponible en una fecha posterior, el transporte asegura su desplazamiento en el espacio. Esta actividad se presenta como un simple *momento de la producción* que se desarrolla en la esfera de la *circulación espacial*, es decir, en la esfera del desplazamiento físico de las mercancías de un lugar a otro, previamente a la *circulación económica*, es decir, a la transformación del valor de la forma mercancía en la forma dinero.

Capital fijo, capital circulante

Cuando se considera la *producción* de los valores, la diferenciación esencial dentro del capital productivo es la que distingue su fracción *creadora* de valor de su fracción *no creadora*, es decir, el capital *variable* del capital *constante*.

Otra diferenciación en el seno del capital productivo no se basa ya en la *aptitud para crear valor*, sino en el *modo de transmisión del valor*. Ella establece una distinción no ya entre el capital *constante* y el capital *variable*, sino entre el capital *fijo* y el capital *circulante*.

Se llama *capital fijo* a los elementos del capital productivo, tales como las instalaciones, los inmuebles, la maquinaria, el equipamiento, las herramientas, el material de transporte y los medios de comunicación, que se consumen *progresivamente* a lo largo de sucesivos períodos de producción de los nuevos productos y que transmiten así su valor *por fracciones* y durante un largo período. Se denomina *capital circulante* a los elementos del capital productivo que se consumen *totalmente* en la formación de los productos y que transfieren *íntegramente* su valor, tales como los medios de producción que son las materias primas y auxiliares y los productos semielaborados, pero también la *fuerza de trabajo*. En lo que se refiere a esta última, el capital (variable) adelantado para pagar su valor es una parte del capital circulante en la medida en que este valor se transmite totalmente a lo largo del período de su utilización.

El carácter fijo o circulante del capital se determina *socialmente* y no por el contenido *material* y el valor de uso de los elementos que lo componen. Los mismos objetos materiales pueden ser elementos del capital fijo o del capital circulante de acuerdo a las funciones que ejerzan como fracciones distintas del capital productivo, o no ser elementos del capital productivo sino del capital mercantil en tanto que productos que circulan en el mercado. El ganado es un modo de existencia del capital fijo cuando se utiliza para producir lana o para producir más ganado destinado al consumo. Y es capital circulante (materia prima) cuando, recién nacido, es cebado de cara a la venta. Por otra parte, el mismo bien puede funcionar como elemento del capital productivo o formar parte del fondo de consumo inmediato. Una casa que funciona como lugar de trabajo es capital fijo; como vivienda, no forma parte del capital.

Un medio de producción, utilizado en el proceso de trabajo, es un elemento del capital productivo, fijo o circulante. Puesto a la venta en el mercado, ya no es capital productivo, ni fijo ni circulante. Se ha convertido en capital mercantil y desaparecerá por su transformación en capital dinerario si se logra vender. Con esta doble forma, es lo que Marx llama *capital de circulación*. Corresponde a Marx haber establecido la distinción entre las categorías fundamentales, diferentes, de *capital de circulación* (capital mercantil y capital dinerario) y *capital circulante* (componente del capital productivo), que los clásicos a continuación de Adam Smith confundieron.

Tasa de rotación y creación de valor

La tasa de rotación del capital es la inversa de su tiempo de rotación o el número de rotaciones por unidad de tiempo. La tasa de rotación del capital tiene una incidencia en la tasa de plusvalía y en la tasa de ganancia.

Trabajo productivo y trabajo improductivo

En la producción capitalista, el trabajo productivo no es el trabajo productor de valores de uso en general, sino el que contribuye directamente a producir plusvalía, a valorizar el capital. Al ser la plusvalía el producto específico del capitalismo, el trabajo productivo es el trabajo que produce esta plusvalía.

La productividad del trabajo es independiente de la naturaleza del trabajo, manual o intelectual, y de la naturaleza de su producto, de su carácter material o no material, de su utilidad o de su necesidad social.

El carácter productivo del trabajo se determina *socialmente*. El mismo trabajo puede ser

productivo, improductivo, o ni productivo ni improductivo, según la relación social en la que se efectúe.

En la determinación del carácter productivo o improductivo del trabajo, hay que distinguir los niveles de abstracción del capital en general y de los capitales particulares:

1. En el nivel del capital en general

a) Desde el punto de vista solamente de la producción

Trabajo productivo
comprado por el *capital*

Trabajo improductivo
comprado por el *ingreso*

b) Desde el punto de vista de la producción y la circulación

Trabajo productivo
comprado por el *capital productivo*

Trabajo improductivo
comprado por el *ingreso* y por el *capital de circulación*

2. En el nivel de los capitales particulares, reales, de las formas concretas del capital

Trabajo productivo
comprado por el *capital industrial*

Trabajo improductivo
comprado por el *ingreso* y por el *capital comercial y financiero*

Clases sociales

La determinación de las clases sociales en la sociedad capitalista, como en cualquier otra sociedad, tiene su fundamento en las relaciones económicas, en primer lugar en las relaciones de propiedad de los medios de producción, de las que se derivan el poder de dominio sobre el trabajo y de apropiación del producto al que este trabajo da lugar. En la sociedad capitalista basada en la propiedad privada de los medios de producción y la producción de plusvalía por el trabajo productivo, trabajo asalariado y capital no pueden existir el uno sin el otro. El capital depende del trabajo asalariado para incrementarse y el trabajo asalariado depende del capital para su supervivencia. Son los dos polos de una misma relación social. Esta relación fundamental, que relaciona y opone el trabajo asalariado al capital, define las dos clases principales de la sociedad capitalista, la burguesía o clase capitalista y la clase obrera o clase del trabajo asalariado.

TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA, INTERÉS Y RENTA

Hasta aquí, el capital ha sido estudiado en tanto que capital en general, forma en la que ha podido ser comprendido en su “vida orgánica interna”. Ahora ha llegado el momento de pasar de este nivel de abstracción del capital en general al de los capitales particulares, de la vida orgánica interna del capital a sus condiciones de existencias exteriores.

Éste es el tema del libro III de *El capital*, que trata sucesivamente de las relaciones entre

los capitalistas industriales solamente, luego de las relaciones entre capitalistas industriales, comerciales y financieros, y finalmente de las relaciones entre capitalistas y propietarios terratenientes. La plusvalía o *ganancia en general*, producto de la apropiación y la utilización del *trabajo en general* por el *capital en general*, es analizada en adelante en sus formas concretas, transformadas, de ganancia, interés y renta.

La transformación de la plusvalía en sus formas concretas se desarrolla en tres momentos. En un primer momento, Marx supone solamente la existencia del capital productivo o *capital industrial* y analiza el reparto de la plusvalía con la forma de ganancia entre las diversas fracciones de este capital. En un segundo momento analiza el origen de la ganancia comercial y del interés, fuente de la ganancia bancaria y financiera. En un tercer momento, estudia la cuestión de la renta de la tierra.

La ganancia, forma modificada de la plusvalía

Sin embargo, aunque la plusvalía solamente proviene del capital variable por su intercambio con la fuerza de trabajo, ella no deja de constituir, al término de la producción, un aumento del valor que se añade al conjunto del capital gastado, $c+v$. Por ello, a los ojos del capitalista, la plusvalía le viene del conjunto de su capital y no sólo de su parte variable. “Como vástago así representado del capital global adelantado, el plusvalor asume la forma transmutada de la *ganancia*” [K, VI, 40].

El capitalista la mide en su relación con el capital total adelantado por la tasa de ganancia, $g' = pv/(C+V)$. Mientras que en la tasa de plusvalía, $pv' = pv/V$, “queda al descubierto la relación entre capital y trabajo”, en la relación entre capital y ganancia que es la tasa de ganancia, “se presenta *el capital como relación consigo mismo*” [ibídem, 55-56]. Ganancia y tasa de ganancia son los fenómenos de superficie detrás de los cuales se esconden los elementos invisibles que son la plusvalía y la tasa de plusvalía.

La tasa de ganancia g' puede ser vinculada a la tasa de plusvalía pv' por la siguiente fórmula $g' = pv' [V/(C+V)]$, en donde $V/(C+V)$ es una expresión de la composición del capital. Si todo el capital productivo de la economía es considerado como un solo capital y la tasa de plusvalía permanece constante mientras la composición del capital varía, el cambio que resulta de ello en la tasa de ganancia no tiene incidencia en la transformación de la plusvalía en ganancia que entonces sólo es puramente formal.

La situación cambia cuando estamos en presencia de *numerosos capitales* que participan todos en la producción de valores y reivindican su parte en el reparto de la ganancia, forma modificada de la plusvalía. En virtud del vínculo que acaba de establecerse entre la tasa de ganancia, la tasa de plusvalía y la composición del capital, los capitales que tienen una *misma tasa de plusvalía* tendrán *tasas de ganancia diferentes* si su composición es diferente.

Reparto de las ganancias entre las fracciones del capital productivo

Suponemos una economía constituida por sectores productivos en los que se invierten cantidades de capital con composiciones orgánicas diferentes. Por tanto, para una misma tasa de plusvalía, las tasas de ganancia son desiguales entre los sectores. Si existiera tal situación, todo transcurriría como si los capitalistas de los sectores menos rentables no tuvieran ninguna motivación para desplazar sus capitales de cara a aprovecharse de las mejores posibilidades de inversión.

La realidad capitalista es diferente. Los capitales que se invierten en las diferentes esferas de la actividad económica no son capitales aislados, independientes unos de otros. En realidad, son *fracciones de un capital social global* productor del valor y de la plusvalía para el conjunto de la economía. Están vinculadas entre sí por la interdependencia de las actividades asegurada por el intercambio de las mercancías, pero también por la competencia que les empuja a desplazarse constantemente para la búsqueda de las ocasiones de inversión más rentables.

Tasa general de ganancia y precio de producción

El capital social global, actuando como una totalidad, produce la plusvalía global; la tasa de ganancia de este capital que produce el conjunto de la plusvalía es $g_m = Spv/S(C+V)$. Marx define a esta tasa como la *tasa general de ganancia* o *tasa media de ganancia*, norma alrededor de la cual oscilan las tasas de ganancia particulares que tienden a aproximarse por efecto de la competencia.

Cada capital $(C+V)$ contribuye en tanto que fracción del capital social $S(C+V)$ en la producción del producto total de la sociedad y de la masa de plusvalía que contiene. En consecuencia, recibe con la forma de ganancia la fracción de esta plusvalía global que corresponde a su peso relativo en el capital social, $(C+V)/S(C+V)$, independientemente de las magnitudes respectivas de sus partes constante y variable, es decir, independientemente de su propia contribución a la producción de plusvalía global.

El reparto de la plusvalía en ganancias entre los diferentes capitales se hace a prorrata solamente de la cantidad total de los capitales $(C+V)$ cualquiera que sea su composición orgánica, siendo el factor de proporcionalidad la tasa media de ganancia. Todo ocurre como si los capitalistas individualistas fueran los accionistas de una misma y única gran empresa y retiraran dividendos en proporción al número de acciones que poseen. Cada capitalista produce tanto más para él mismo cuanto más contribuya a aumentar la masa global de plusvalía a repartir entre los capitales.

Para el conjunto del capital $S(C+V)$, la ganancia es $g = g_m \cdot S(C+V)$; para cada sector i , es $g_i = g_m \cdot (C_i + V_i)$.

Al añadirle la ganancia g_i al coste de producción $c_i + v_i$ del sector i , obtenemos el *precio de producción* $ppr_i = c_i + v_i + pv_i$.

De ello se desprenden los siguientes resultados:

1. La ganancia que revierte a cada sector en el reparto de la plusvalía no es igual, salvo excepción, a la plusvalía producida en este sector, pero la *suma de las ganancias* es igual a la *suma de las plusvalías*, $Sg = Spv$.
2. De igual manera, el precio de producción de las mercancías de un sector, $c+v+g$, no es igual, salvo excepción, al valor de estas mercancías, $c+v+pv$; pero, la *suma de los precios de producción* es igual a la *suma de los valores*, $S(c+v+g) = S(c+v+pv)$.

El precio de producción, escribe Marx, es una “forma trasmutada del valor” [K, VI, 206, 220]. Al igual que la ganancia es la forma necesaria con la que aparece la plusvalía, el precio de producción es la forma necesaria con la que aparece el valor en la producción capitalista en la que las mercancías son el producto de capitales.

No hay que confundir *precio de producción* y *precio de mercado*; el precio de producción, forma que toma el valor en la producción capitalista, es el eje de gravitación alrededor del cual oscila el precio de mercado.

¿Una refutación de la ley del valor?

Diversos autores han visto en la separación entre valor y precio de producción la expresión de una contradicción entre los libros I y III de *El capital* y han concluido de ello una refutación de la ley del valor. Habría dos teorías separadas y contradictorias en Marx, una teoría del valor elaborada en el libro I y una teoría de los precios de producción elaborada en el libro III, cuyo objeto se limitaría al establecimiento de las proporciones cuantitativas de intercambio entre las mercancías.

Si bien por definición el precio de producción debe desviarse sistemáticamente del valor, explica Marx, de ello no deja de resultar que esté completamente determinado por él: puesto que el valor total de las mercancías determina la plusvalía global y puesto que ésta regula el monto de la ganancia media y en consecuencia la tasa general de ganancia, la ley del valor regula a su vez los precios de producción.

Sin el fundamento del valor, prosigue Marx, la ganancia media es una media de nada, un valor puramente imaginario. La realización de la tasa de ganancia media es obra de la competencia entre los capitales. Pero, aunque la competencia provoca una tendencia a la *nivelación* de las tasas de ganancia particulares y a su alineamiento en una tasa media de ganancia, ella no tiene nada que ver con la determinación del *nivel* de esta tasa media que solamente depende de la relación entre la masa de plusvalía creada y el capital total invertido. *No es la competencia la que crea la ganancia, es la existencia de la ganancia la que suscita la competencia entre los capitalistas.*

La creación de una masa de ganancia a repartir es una condición previa para la lucha por su reparto. Así, más allá de las rivalidades que les oponen, los capitalistas forman un frente unido, un bloque compacto en la defensa de sus intereses comunes, es decir, en la búsqueda de mejores condiciones de explotación en común de la fuerza de trabajo.

Una ley de la producción mercantil en general

Para los críticos de Marx, el recorrido seguido por él no sería lógicamente válido porque querría establecer para la economía capitalista leyes que haría derivar de leyes que solamente serían válidas para la producción mercantil simple precapitalista.

La teoría del valor en Marx es una teoría de las relaciones sociales y de su papel regulador en el reparto del trabajo social. Es una teoría de la producción mercantil *en general* y no solamente de la producción precapitalista. El mecanismo de reparto del trabajo social del que da cuenta adopta simplemente las formas de una complejidad que varía según se considere la producción mercantil simple o la producción capitalista; en la producción capitalista, el reparto del trabajo se realiza por medio del reparto de los capitales.

El método marxista no analiza la sociedad mercantil de acuerdo a su desarrollo histórico, sino a los sucesivos niveles de abstracción de los que cada uno es un componente necesario para la progresión del análisis, que tiene como único objetivo la comprensión de la sociedad capitalista madura.

Ganancia comercial

La primera etapa sólo se ha ocupado del reparto de la plusvalía entre las diversas fracciones del capital productivo o capital industrial, definido previamente como “el único modo de existencia del capital en el cual no sólo la apropiación de plusvalor [...] sino al mismo tiempo su creación, es función del capital” [K, IV, 62]. Las otras fracciones del capital que son el capital comercial y el capital financiero han sido ignoradas, de manera que en un primer momento el análisis solamente se ocupa de esta fracción del capital que se encuentra directamente asociada a la *creación* de plusvalía. Ahora es necesario pasar a la segunda etapa, la de la participación del conjunto de componentes del capital en la *apropiación* de la plusvalía.

El capital industrial es la forma que toma el capital productivo cuando se desarrolla como actividad autónoma; de igual manera, el capital comercial es la forma que adopta el capital comprometido en las operaciones de circulación, cuando, en el marco de la división del trabajo, éstas se convierten en la función específica de un capital particular.

El capital comercial es un capital cuyo campo de acción es la esfera improductiva de la circulación, en la que solamente ocurren modificaciones en la forma del valor, sin que haya creación de nuevo valor. Cuanto más elevada sea la fracción del capital social que se orienta hacia la circulación, más restringida es la que se invierte en la esfera productiva, creadora de plusvalía.

El origen de la ganancia comercial es la plusvalía global de la que una parte le es transmitida por el capital industrial que le cede las mercancías a un precio inferior a su precio de producción.

De la existencia del capital comercial que participa en el reparto de la plusvalía sin participar en su producción resulta una disminución de la tasa general de ganancia, que es tanto mayor cuanto más importante sea la parte que el capital comercial constituye en el capital total.

El trabajo asalariado del comercio, improductivo para el capital en su conjunto, permite al capital comercial apropiarse de una parte de la plusvalía. En este sentido es “productor de ganancia” para este capital.

Interés y ganancia financiera

Tras el capital industrial y el capital comercial, llegamos al capital financiero, o capital “que devenga interés”. Con este capital, escribe Marx, “la relación de capital alcanza su forma más enajenada y fetichista. Tenemos aquí D-D’, dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos” [K, V, 499]. El dinero parece transformarse, sin actividad productiva real, en una suma de dinero mayor.

El interés es una parte de las ganancias a la que los capitalistas industriales y comerciales deben renunciar para obtener el financiamiento necesario para sus operaciones. La fuente del interés es la plusvalía global de la que viene la ganancia.

Marx establece una diferencia entre el reparto *cuantitativo* de la plusvalía entre las diversas fracciones del capital social, cualquiera que sea su esfera de actividad, y su reparto *cualitativo* entre capital activo y capital financiero. En el segundo caso, los capitalistas, activos y financieros, se enfrentan no solamente como personas jurídicamente distintas, sino también como individuos que desempeñan papeles fundamentalmente diferentes: uno presta el capital, otro lo emplea en la producción; el interés percibido por el primero deriva

de la simple posesión del capital, la ganancia que revierte al segundo le llega de la puesta en marcha del mismo capital en la actividad económica real.

El precio que los acreedores deben pagar a sus prestamistas para la obtención de capital dinerario es la *tasa de interés*. Su nivel está determinado por la oferta y la demanda en este mercado. Contrariamente a la tasa de ganancia, cuyo nivel está determinado por la relación entre dos *valores* (la plusvalía y el capital invertido), la tasa de interés es un *precio* de mercado.

Las decisiones de inversión están influidas por la tasa de interés, pero ante todo por la tasa de ganancia; una tasa de interés elevada no es un obstáculo para la formación de capital mientras siga siendo inferior a la tasa de ganancia esperada.

Renta absoluta

La renta es el precio de utilización de la tierra, la suma de dinero fijada por contrato y pagada a intervalos fijos al propietario de la tierra a cambio del derecho a efectuar actividades en el suelo del que éste es propietario. La capacidad de exigir su pago está estrictamente basada en la propiedad privada del suelo.

Por tanto, una parte de la plusvalía producida por el capital productivo revierte a las propietarios de la tierra debido al monopolio colectivo que poseen sobre la propiedad del suelo. Precisamente por ello, esto le priva a los capitalistas de esta parte de la plusvalía, ejerciendo en consecuencia una presión a la baja sobre la tasa media de ganancia.

No hay que confundir la renta o el *precio de utilización de la tierra*, es decir, la suma fijada por contrato y pagada a intervalos regulares, con el *precio de la tierra*, o precio por el que se intercambia el título de propiedad de la tierra. La tierra no tiene valor, pero tiene un precio, que es el *valor capitalizado* de la renta de la tierra a una tasa de interés dada, es decir, la suma de todos los ingresos futuros descontados a esta tasa de interés. Si el precio del terreno es P, la tasa de interés i y la renta R, entonces $P=R/i$.

Renta diferencial

A esta renta *absoluta* que deriva exclusivamente de la propiedad privada de la tierra con independencia de sus calidades particulares, se añade una *renta diferencial*, que depende de la variación de la calidad de una tierra según la fertilidad, la localización, la riqueza de recursos naturales que contiene o las mejoras aportadas.

Como sólo puede haber un precio de mercado para una misma mercancía, éste se establece por las *condiciones de producción de la tierra que tiene la productividad menos elevada*. Las otras tierras, que se benefician de mejores condiciones de productividad, darán lugar a una plusganancia que los capitalistas pagarán a los propietarios de la tierra con la forma de una renta.

El hecho de que la renta diferencial esté ligada a la existencia de productividades superiores incita a localizar la causa de esta plusganancia en las condiciones naturales y técnicas de la producción. No hay que confundir los papeles respectivos y contradictorios de los medios de producción (es decir, de la base material y técnica de la producción) y la fuerza de trabajo viva (cuya productividad depende de esta base material) desde el punto de vista de la producción de *valores de uso* y de valores: la cantidad de valores de uso producidos refleja el *contenido material* de la producción, mientras que los *valores* son la expresión de la *forma social* de esta producción (véase “Capital y plusvalía”).

La tierra tiene, por su productividad material, una influencia en la producción de *valores de uso*, en las cantidades materiales producidas. Pero no tiene nada que ver con la producción de *valores*. El valor solamente es la materialización de una cierta cantidad de trabajo social, poco importa la materia particular en la que este trabajo se exprese. Según su productividad, la misma cantidad de trabajo se traducirá en más o menos productos, valores de uso.

La fuerza natural no es la fuente de la plusganancia, sino solamente su base natural, porque es la base natural de una elevada productividad del trabajo, exactamente igual que el valor de uso es el sustento del valor de cambio, pero no es su causa. Solamente el monopolio detentado sobre la propiedad privada de porciones de suelo de diferentes calidades permite, a esta parte de la plusvalía producida por un trabajo más productivo, escapar al reparto general de las ganancias a prorrata de los capitales invertidos y constituirse en plusganancias de magnitudes diferentes con la forma de renta para los propietarios de estas porciones de suelo.

Capital inmobiliario y renta de la tierra urbana

La organización y planificación eficientes de los centros neurálgicos de la acumulación del capital que son los centros de las ciudades constituyen el objeto de una actividad específica que se llama la promoción inmobiliaria. Esta actividad, cuya función es la ordenación del espacio urbano de cara a aumentar la eficiencia de las operaciones, es una esfera particular de inversión de una fracción del capital social que se llama capital inmobiliario.

El capital inmobiliario es una forma del capital de circulación. No productivo, está colocado en una actividad cuyo objetivo es reducir los gastos de circulación del capital, disminuir los “gastos varios” de la producción capitalista. No hay que confundirlo con el capital invertido en la industria de la construcción de inmuebles que, ella sí, es capital productivo, aunque sus productos pueden ser consumidos en la esfera improductiva.

Conclusión

Las relaciones de distribución, que sirven de punto de partida a la economía vulgar, y que, en opinión también de la económica política clásica, constituyen “el verdadero tema de la economía moderna” [G, I, 17], han emergido aquí como resultado, como reflejo necesario de las relaciones de producción, de manera que salario, renta de la tierra, interés y ganancia, en tanto que formas de la distribución, suponen respectivamente el trabajo asalariado, la propiedad de la tierra y el capital como elementos y formas sociales de la producción.

Los ingresos del capital, del trabajo y de la tierra, que la economía vulgar trata como simples remuneraciones de los factores de la producción, han sido explicados aquí en su dimensión social de relaciones entre clases basadas en intereses económicos divergentes, los de los capitalistas, los de los trabajadores asalariados y los de los propietarios de la tierra.

El recurso a las categorías abstractas de valor y plusvalía, categorías que no son directamente observables, sino que solamente se manifiestan en su expresión concreta de precio, salario, ganancia, interés y renta, ha permitido reconstruir la esencia de la producción capitalista y comprender sus vínculos internos que no aparecen en la superficie. Éste es el proceso mismo del recorrido científico. “Toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente” [K, VIII, 1041].

BAJA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA

Hemos visto (en “Capital y plusvalía”) que la sustitución de la fuerza de trabajo por medios de producción aumenta la productividad del trabajo vivo y su capacidad *técnica de producción material* de valores de uso, pero que simultáneamente limita su capacidad *social* de creación de *valor nuevo* al reducir su peso relativo en la producción del valor, del que una parte creciente es el *valor transmitido* con la forma de trabajo muerto *ya existente* en los medios de producción.

Las dificultades crecientes de la valorización

El descenso del peso relativo de la fuente de plusvalía que es el trabajo vivo se traduce así para el capital en una dificultad creciente para valorizarse y se manifiesta en una tendencia a la baja de su rentabilidad. El objetivo de esta sección es estudiar este fenómeno particular de la producción capitalista, en la que un *aumento* de la productividad *material* que permite una producción *incrementada* de valores de uso, toma la forma *social* específica de una producción *limitada* de plusvalía que implica una tendencia a la *baja* de la tasa de ganancia. La tasa de ganancia tiende a bajar, no porque el trabajo se haga *menos* productivo, sino porque se hace *más* productivo; la tendencia a la *baja de la tasa de ganancia* es la forma particular en la que se expresa el *aumento de la productividad social* en la sociedad *capitalista*.

Esta ley es, en opinión de Marx, la más importante de la economía. Antes de Marx, los clásicos, Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, habían reconocido su existencia. Pero la atribuían a causas naturales o a la competencia entre los capitales y no a la naturaleza del capital y a las modalidades de su acumulación en función de la evolución de la productividad.

Una ley tendencial

Hay que subrayar que se trata de una ley tendencial. Esto significa que la evolución a la baja de la tasa de ganancia no es una evolución gradual y sistemática en sentido único, sino que por el contrario está sometida al juego de influencias que modifican su curso. Ante una tasa de ganancia en descenso, se puede esperar que los capitalistas afectados no se queden sin reaccionar, sino que, al contrario, multipliquen sus esfuerzos para restablecer la rentabilidad de sus negocios.

Entre las “influencias contrarrestantes que interfieren la acción de la ley general y la anulan, dándole solamente el carácter de una tendencia” [K, VI, 297], Marx considera el aumento de la tasa de explotación del trabajo, el descenso de los precios de los elementos del capital constante, la sobrepoblación relativa, el comercio exterior y el aumento del capital accionario.

Impugnaciones de la validez de la ley

Diversos autores han puesto en duda la validez de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, haciendo valer en particular el hecho de que la sustitución por maquinaria de la fuerza de trabajo implica un doble proceso: al reducir el trabajo vivo, fuente de plusvalía, ella aumenta simultáneamente la tasa de plusvalía, es decir, la capacidad de creación de

plusvalía de este mismo trabajo vivo, de manera que sería imposible determinar cual de las dos tendencias prevalece.

El razonamiento de Marx incorpora las condiciones reales en las que se ejerce el trabajo, a saber, el límite absoluto de la duración del trabajo fijado por la jornada de 24 horas y el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo; de ello resulta un límite al aumento de la tasa de plusvalía, de manera que, a más o menos largo plazo, el aumento de la composición orgánica del capital está condenado a prevalecer sobre el de la tasa de plusvalía.

Una ley del capitalismo en general

La tendencia a la baja de la tasa de ganancia es una ley del capitalismo en general. No está ligada solamente a su fase competitiva. La competencia entre los capitales no es su causa. A la inversa, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia es la que provoca la competencia.

Acumulación y tasa de ganancia

La producción capitalista es producción de mercancías en tanto que son portadoras de valor y plusvalía, en tanto que el capital que ha sido adelantado para su producción encuentra en ella la fuente de su acumulación. La tasa de ganancia es su “acicate” y su “fuerza impulsora”; la valorización del capital es “su único objetivo”. “Sólo se produce lo que se puede producir con ganancia” [K, VI, 310, 332].

Pero la existencia de una tasa de ganancia considerada suficiente para que la producción tenga lugar es el punto de partida de una acumulación cuyo resultado es una tendencia a la baja de la tasa de ganancia. A su vez, ésta provoca una aceleración de la acumulación cuyo objetivo es restablecer las condiciones de una rentabilidad deteriorada, pero que implica una nueva tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

La creciente dificultad de valorización del capital se expresa finalmente en una caída efectiva de la tasa de ganancia, en una ralentización o una interrupción de la acumulación, en “la sobreproducción, la especulación, las crisis y el capital superfluo, además de la población superflua” [ibídem, 310].

Sobreacumulación

El desarrollo de la productividad social, medio material para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo, conduce, bajo el imperio del capital, a resultados que contradicen su finalidad. El modo de producción capitalista tiende a desarrollar sin límites las capacidades productivas materiales, es decir, a producir valores de uso, como único medio para asegurar la producción de valores, más precisamente de plusvalía.

En consecuencia, el proceso normal de la acumulación del capital tiene como resultado una *sobreacumulación* de capital, no en el sentido de que haya sobreabundancia de medios de producción con relación a las necesidades de la población, sino en el sentido de una sobreabundancia de medios de producción con relación a las necesidades de fructificación del capital. Sólo hay sobreproducción de medios de producción, como escribe Marx, en la medida en que “funcionan como capital” [ibídem, 328].

Entonces se desarrolla una capacidad excedentaria en la economía, coexistiendo con una

población trabajadora excedentaria y una sobreproducción de mercancías.

Escasez de plusvalía, sobreproducción de mercancías

Por consiguiente, las circunstancias que llevan a una baja tendencial de la tasa de ganancia se presentan en el plano del mercado con la forma de un desequilibrio entre producción y consumo. La insuficiente valorización del capital que nace de una *escasez relativa* de plusvalía y que tiende a hacer bajar la tasa de ganancia se manifiesta en el mercado con la forma invertida de una *sobreabundancia* de mercancías invendibles.

Sobreacumulación de capital, sobrepoblación relativa y sobreproducción de mercancías son otras tantas manifestaciones de la producción y de la acumulación capitalistas y de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. No son los límites *de la producción en sí*, sino los límites de esta producción específica que es la producción *capitalista*.

Los límites de la producción capitalista aparecen en el hecho de que la tasa de ganancia es la que decide “expandir o restringir la producción”, y no “la relación entre la producción y las necesidades sociales, las necesidades de los seres humanos socialmente desarrollados”. La producción se detiene “no allí donde esa detención se impone en virtud de la satisfacción de las necesidades, sino donde lo ordena la producción y realización de ganancias” [ibídem, 331-332].

Crisis

Periódicamente, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia se manifiesta en una baja efectiva que provoca una crisis, es decir, una interrupción de la acumulación. La destrucción de valor que resulta de ella tiene como efecto el restablecimiento de las condiciones de rentabilidad necesarias para una reanudación de la acumulación.

Las crisis, que nacen de una insuficiente valorización del capital y que tienen como función restablecer esta valorización, son un momento esencial de la acumulación del capital.

El sentido histórico de la baja tendencial

Para Marx, la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia da testimonio de una tendencia del sistema capitalista como tal, en tanto que sistema histórico transitorio, y no solamente de las fluctuaciones coyunturales que periódicamente culminan en las crisis.

Más allá de un cierto punto, el capital que ha sido un factor de progreso de la humanidad, que ha creado la base material para la edificación de una sociedad superior, se convierte en un obstáculo para la continuación de este desarrollo en el interés de la humanidad. Habiendo agotado su misión histórica, plantea objetivamente la necesidad de su sustitución.

CRISIS

Las crisis no son accidentes coyunturales atribuibles a causas exteriores, a “choques aleatorios” o a una mala gestión de la economía. Son momentos inevitables de la acumulación del capital, de la carrera contrarreloj entre la baja tendencial de la tasa de ganancia y el aumento de la tasa de plusvalía y de la composición orgánica del capital.

En la producción capitalista, las crisis no solamente son posibles, sino que son necesarias. Su *necesidad* brota doblemente de su carácter *inevitable e indispensable*. En primer lugar, son necesarias en el sentido de que el curso normal de la acumulación lleva a ellas *necesariamente* o de manera *inevitable*; resultado de la insuficiente valorización del capital y de la caída de la tasa de ganancia que implica el aumento de la productividad, expresan así periódicamente un *bloqueo inevitable* de la acumulación. En segundo lugar, son necesarias en el sentido de la función *indispensable* de saneamiento que llevan a cabo por la destrucción de valores y la restauración de la rentabilidad que se derivan de ellas, haciendo posible la *recuperación* de la acumulación.

Las diversas interpretaciones

Así comprendidas, las crisis son un fenómeno cuyo origen se sitúa en el plano de la producción de plusvalía y no en el plano del mercado donde se venden las mercancías y se realizan los valores producidos, aunque se manifiesten necesariamente como un fenómeno de mercado. Esta comprensión de la teoría marxista de las crisis no es unánimemente compartida. En efecto, diversas interpretaciones se contradicen.

Estas interpretaciones diversas se explican particularmente por el hecho de que Marx analiza las crisis en diversos niveles de abstracción que son otras tantas etapas sucesivas de una explicación única y que sitúa su posibilidad general, en primer lugar, en la producción mercantil, en la separación de la compra y la venta y, después, en la producción capitalista, en la separación de la producción y la circulación.

Sin embargo, numerosos autores han creído descubrir en Marx diversas teorías de las crisis. Él las explicaría o bien como el resultado de una caída de la tasa de ganancia, o bien por la imposibilidad de realizar la totalidad de la producción en el mercado. A su vez, las crisis de este segundo tipo o crisis de realización se explicarían sea por una capacidad de consumo demasiado débil con relación a la producción existente, sea por las desproporcionalidades que dan lugar a producciones excedentarias para ciertos productos y deficitarias para otros.

Desproporcionalidad y subconsumo

Desproporcionalidad y subconsumo no pueden ser identificados como las causas profundas de las crisis. No son hechos excepcionales en la economía mercantil, desarreglos momentáneos que precipitarían a la economía en las crisis. Por el contrario, son la regla y existen permanentemente.

El subconsumo no es una causa de las crisis, sino una condición de la acumulación. Es necesario comprender el doble papel de los trabajadores asalariados, como productores de plusvalía y como consumidores. Por un lado, el incremento de su poder de compra aparece como una garantía de la venta de los productos en el mercado. Por el otro, la restricción del salario se presenta como la condición para la valorización del capital.

Al ser la relación esencial la que vincula al capital con el trabajo asalariado, la proporcionalidad cuyo restablecimiento mediante la crisis está en condiciones de asegurar la recuperación es la que establece la cantidad adecuada de plus-trabajo suministrada por una cantidad dada de trabajo necesario. La relación entre trabajo y capital es una proporcionalidad de un tipo particular, diferente de la que caracteriza al equilibrio entre producción y consumo. La crisis aparece por tanto como un medio para restablecer a la fuerza una adecuada proporcionalidad

entre trabajo necesario y plustrabajo.

¿Rentabilidad deficiente o desequilibrio de mercado?

Se trata de determinar si las crisis son el resultado de un *desequilibrio del mercado*, superables por un reajuste apropiado, es decir, por un *equilibrio* de la oferta y la demanda y de las proporcionalidades entre sectores, o el resultado de las *crecientes dificultades de valorización* del capital, superables solamente por el *restablecimiento de la rentabilidad*, por una suficiente producción de plusvalía; ¿las crisis están vinculadas a las dificultades de realización que nacen de la desproporcionalidad o el subconsumo, o de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, expresión específica del aumento de la productividad en la producción capitalista? Aunque siempre se manifiesten exteriormente como fenómenos de mercado, ellas se explican a partir de las condiciones de fructificación del capital, es decir, de producción de plusvalía, que, sin ser inmediatamente perceptibles, son sin embargo el motor de la producción capitalista.

Las crisis del estadio monopolista

La entrada del capitalismo en su estadio monopolista a principios del siglo XX ha dado lugar a una transformación de los mecanismos de las crisis y de su función de saneamiento. El papel, que se ha convertido en preponderante, del capital financiero, proveedor de crédito con fines especulativos o con fines de concentración del capital productivo y que deja caer en la capacidad de la producción capitalista para superar sus propios límites, ha preparado las condiciones de hundimientos tanto más violentos cuanto mayores sean las concentraciones de capital.

La crisis más violenta de la historia, la de 1929, reveló, por la larga depresión que le siguió, que el proceso de saneamiento necesario para la recuperación se convirtió en impotente para restaurar por sí mismo la rentabilidad necesaria para la recuperación. El Estado se encontró obligado a intervenir. Él recurrió a diversos medios cuyo objetivo era estimular la reactivación de la economía y situarla en el camino de un crecimiento sostenido y sin crisis. Intervino para sostener mediante subvenciones a las empresas no rentables pero consideradas indispensables, y para tomarlas a su cargo trasladando al conjunto de la sociedad las pérdidas de aquellas de entre ellas que habían ido a la quiebra.

Por otra parte, una dimensión crucial caracteriza el estadio avanzado o monopolista del capitalismo, la de la economía del armamento, que viene a sustituir a la crisis tradicional en su función de destrucción de valores.

En este nuevo contexto de gran concentración del capital, de pesado endeudamiento y de intervención económica del Estado, el desarrollo de las crisis del estadio monopolista se encuentra profundamente transformado con relación a cómo era en el siglo XIX, a lo largo de la fase de juventud del capitalismo, época en la que las crisis se desarrollaban libremente.

Estado y gastos públicos

Las actividades del Estado se agrupan en dos grandes categorías: las actividades *productivas* en las que las sumas invertidas son *adelantadas* en tanto que *capital*, es decir, con vistas a fructificar, y cuyo producto está destinado al *consumo privado* (rentable), y las actividades *improductivas* en las que las sumas colocadas no son adelantadas en tanto que capital, sino

gastadas, pagadas por medio de los ingresos del Estado, y cuyo producto está destinado al consumo público (no rentable).

En la primera categoría se incluyen las actividades industriales, comerciales y financieras de empresas públicas que están guiadas por el objetivo de la rentabilidad, incluyendo entre ellas a aquellas a las que por diversas razones se les lleva a sostener temporalmente operaciones deficitarias. Un capital público se constituye así en cohabitación y en competencia con el capital privado, sometido a los mismos imperativos y siendo víctima de las mismas dificultades de acumulación. Al ver a las empresas públicas como una intrusión desleal en un campo relevante de su competencia, el capital privado pide su privatización y el cierre de aquellas que no son rentables.

En la segunda categoría se incluyen todas las otras actividades del Estado. En primer lugar, los servicios públicos (educación, salud, vivienda, transporte colectivo, etc.), la administración pública (gestión del aparato administrativo, legislativo y judicial) y las funciones redistributivas (seguro de desempleo, asistencia social, etc.), y luego los trabajos públicos y los gastos militares.

Gastos improductivos

Aunque estén diversificadas, las actividades de la segunda categoría tienen un punto en común. Los gastos efectuados por el Estado para su financiación son gastos improductivos. Su producto está destinado al consumo público. Como tales, estas actividades no son rentables. No solamente no fructifican, sino que deben ser financiadas de una deducción del consumo y la acumulación privados. En este sentido, para el capital, son una carga.

Ciertamente, los trabajos públicos y sobre todo los gastos militares ejercen un efecto estimulante en la producción, el empleo y la ganancia, y se podría añadir que los otros gastos públicos, al crear ingresos que a su vez serán gastados, tendrán también una influencia en el sistema productivo aumentando su demanda global. Cualesquiera que sean estos efectos directos o indirectos de los diversos gastos públicos improductivos, éstos siguen siendo improductivos. Su renovación exige continuamente una nueva aportación de fondos que vienen de fuera del sector público, de nuevas deducciones del sector privado. No se alimentan de sí mismos. No se autofinancian.

La fuente del financiamiento, una cuestión central

El financiamiento de los gastos públicos proviene de ingresos gubernamentales que, directa o indirectamente, todos ellos se reducen, más allá de sus formas particulares, a las dos fuentes que son las deducciones de los ingresos del capital y de los ingresos del trabajo asalariado, es decir, en sentido amplio de las ganancias y de los salarios. Todo impuesto sobre las ganancias es una reducción de la parte acumulable (capitalizable) del capital privado. Cualquiera que sea el uso hecho por el Estado, de ello resulta como mínimo una pérdida de control sobre esta porción del capital para el sector privado. En el límite, se trata de una pérdida real de esta suma para la acumulación, pública y privada, si se destina al financiamiento de gastos improductivos.

Las sumas obtenidas mediante impuestos sobre las ganancias pueden, total o parcialmente, revertir al sector privado por medio de subvenciones a las empresas en dificultades. Globalmente, el sector privado recupera así estas sumas que de nuevo son puestas a disposición de

la acumulación privada. Pero ellas se encuentran redistribuidas dentro del sector privado por decisión del Estado. Los componentes más fuertes del sector privado, aquellos cuyas ganancias estén afectadas por esta redistribución, no dejarán de oponerse a una intrusión del Estado que viene a perturbar el libre juego de las fuerzas del mercado.

Las sumas obtenidas mediante impuestos sobre las ganancias revierten también de manera indirecta al sector privado por medio de los servicios que le suministra el Estado. Si estos gastos solamente fueran financiados por los impuestos sobre las ganancias, no habría en definitiva ninguna aportación neta para el capital privado. La única aportación neta es la que proviene de los impuestos sobre los salarios.

En el reparto general entre salarios y ganancias, los impuestos sobre los salarios equivalen a un incremento de la parte global de las ganancias, siendo apropiada por el Estado esta parte incrementada. Pero estos fondos acumulables que se apropia el Estado sólo tendrán un efecto positivo para el capital si efectivamente son acumulados, gastados productivamente.

Los servicios públicos, una carga para el capital

Por tanto, la incidencia de los gastos públicos sobre la acumulación del capital depende:

- de la fuente de su financiamiento, es decir, de las partes respectivas de los impuestos sobre los salarios y los impuestos sobre las ganancias;
- del uso, productivo o improductivo, que hace el Estado de estos ingresos.

El peso que los gastos públicos hacen recaer sobre él, el capital privado intenta reducirlo apelando a una disminución de los impuestos sobre las ganancias y a un aumento de los impuestos sobre los salarios.

Comoquiera que un traspaso tal de la carga forzosamente tiene límites, el mantenimiento de los servicios públicos y de los gastos que implican tendrá como consecuencia un déficit presupuestario que habrá que financiar mediante préstamos.

La carga de una deuda pública creciente señala finalmente las medidas que se imponen desde el punto de vista del capital: supresión de las actividades estatales consideradas no necesarias, rentabilización (por una tarifación general) de los servicios que se mantengan como públicos, o privatización pura y simple de estos servicios.

Los gastos públicos, ¿motor o freno del crecimiento?

Un componente clave de la política económica propuesta por Keynes en el corazón de la depresión de los años treinta es el recurso al gasto público como medio para “complementar” y estimular un gasto privado insuficiente y para asegurar así la realización del pleno empleo y de un crecimiento estable.

Pero, como acabamos de ver, el gasto público no puede ser visto como algo que viene a “complementar” el gasto privado cuando este último falta por ausencia de una rentabilidad suficiente. Estos gastos, de naturaleza diferente, no pueden complementarse. El gasto público no es productor, sino consumidor de ganancia.

Él se realiza a partir de una punción sobre la acumulación privada a la que impone un peso cada vez mayor. Solución aparente a corto plazo en la medida en que tiene un efecto positivo sobre la producción, el empleo y el ingreso, es impotente para arreglar los problemas

de largo plazo de la acumulación del capital.

Si el recurso a la intervención económica del Estado no permitió resolver los problemas de fondo de la acumulación en el seno de esta economía “llegada a la madurez” como la designaba Keynes, sería ilusorio creer que el retorno al “laissez-faire” preconizado por el neoliberalismo (monetarismo y economía de la oferta), es decir, a las condiciones mismas que habían hecho necesario el apoyo estatal a la actividad privada, sea la garantía de una armoniosa recuperación de la actividad económica.

ANEXO III

Cuestiones de discusión

INTRODUCCIÓN

1. En un prefacio de *El capital*, Marx explica que él estudia en su obra el modo de producción capitalista y las relaciones de producción y de intercambio que le corresponden. El objetivo de esta obra, dice él, es “*sacar a la luz la ley económica que rige el movimiento de la sociedad moderna*” (capitalista). ¿Qué resulta fundamental en este objetivo perseguido por Marx y en qué le distingue esto?
2. “El mundo no debe ser considerado como un complejo de cosas acabadas, sino como un complejo de procesos en los que las cosas, aparentemente estables, al igual que sus reflejos intelectuales en nuestro cerebro, los conceptos, pasan por un cambio ininterrumpido de devenir y perecer, en el que, finalmente, a pesar de todos los aparentes azares y todos los retrocesos momentáneos, acaba viendo la luz un desarrollo progresivo”. A partir de esta cita de Engels, explicar el sentido del método dialéctico; ¿cuáles son sus principales rasgos característicos?
3. El método dialéctico de Marx se apoya en una concepción materialista del mundo. Explicarlo.
4. El idealismo nace de las concepciones limitadas del ser humano, de su ignorancia; el materialismo nace del alejamiento de estos límites. Comentarlo.
5. El marxismo no es un dogma, sino una guía para la acción. Evaluar esta característica

en relación a las teorías de los socialistas utópicos, premarxistas.

6. Las instituciones políticas, las opiniones, las creencias, etc. reflejan el régimen económico de la sociedad. Se erigen en superestructura sobre la infraestructura que es la base económica. ¿En qué traduce esto la concepción materialista subyacente al método del marxismo?
7. En su análisis del modo de producción capitalista, Marx concede una importancia determinante a la producción. ¿Por qué? ¿Quiere decir esto que la distribución, el intercambio y el consumo no tienen su lugar en el análisis marxista? Si no, ¿cuál es su lugar?
8. ¿Qué se entiende por relaciones de producción? ¿Qué vínculos de dependencia existen entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas en el seno de un modo de producción dado? ¿Cómo intervienen estos vínculos de dependencia en el nacimiento, la vida, el crecimiento, el declive y la sucesión de modos de producción?
9. *El capital* comienza por el análisis de la mercancía, forma elemental de la riqueza en la sociedad capitalista. Marx escribe que en esta sociedad, la forma *mercancía* de los productos del trabajo, o la forma *valor*, es la forma *celular*, la célula del organismo económico. Y él emprende el estudio de este organismo a partir del estudio de su célula básica. Explicar a partir de esto el camino que sigue Marx en *El capital*.
10. Marx escribe que la dialéctica es un “escándalo y una abominación para las clases dirigentes y sus ideólogos doctrinarios” quienes veían en el orden capitalista no una fase transitoria del progreso histórico, sino la forma absoluta y definitiva de la producción social. Explicar a partir de esto en qué definía él a la dialéctica como esencialmente crítica y revolucionaria, y en qué la crítica de la economía política (la crítica de la teoría burguesa y subtítulo dado a *El capital*) representa a una clase, el proletariado, cuya misión histórica es la de revolucionar el modo de producción capitalista.

MERCANCÍA, VALOR, MONEDA

1.
 - a) ¿En qué se distingue una mercancía de un bien en general?
 - b) ¿Cuáles son las relaciones entre intercambio y división del trabajo social?
 - c) Haya intercambio o no, ¿el valor existe? Evaluar esta afirmación.
2.
 - a) Marx establece una distinción entre valor y valor de cambio. ¿Cuál?
 - b) Los valores de uso son los sustentos materiales de los valores. Explicar lo que implica esto.
 - c) Las condiciones de la producción son las que determinan las condiciones del intercambio. Explicarlo.
3.
 - a) Los recursos naturales no explotados todavía sólo tienen un valor de uso

- potencial. No tienen valor. Comentar. ¿Qué ocurre con las obras de arte?
- b) El valor no podría resumirse en una relación cuantitativa en tiempo de trabajo; ante todo es una relación social. Explicar. ¿Qué ocurre con la moneda?
- c) La mercancía es el equivalente de un fetiche en la producción mercantil basada en la propiedad privada de los medios de producción; la organización planificada de la producción basada en la propiedad social de los medios de producción abre la posibilidad de dominar la “mano invisible” y de eliminar el fetiche. Comentarlo.
4. a) En la sociedad mercantil, un trabajo individual privado no es inmediatamente trabajo social. ¿Cómo logrará serlo? ¿Por qué necesariamente toma la forma del valor?
- b) Marx estudia el valor desde el punto de vista de su sustancia, de su magnitud y como forma social. Explicarlo.
- c) ¿Cuál es el efecto de un aumento de la productividad en la producción de valores?
5. a) ¿Qué es lo que distingue a la teoría marxista de la moneda de las otras teorías?
- b) La moneda es a la unidad de cuenta lo que el valor es al tiempo de trabajo socialmente necesario. Comentarlo.
- c) ¿Cuáles son las funciones de la moneda en la teoría marxista y cuáles son sus papeles contradictorios?
6. a) ¿Cuál es el lugar de la oferta y la demanda en la teoría marxista? ¿Qué papel desempeña en ella la escasez?
- b) ¿Cuáles son las relaciones entre valor y precio en la teoría marxista? ¿Puede haber bienes que tengan un precio sin tener valor?
- c) Explicar cómo y por qué se forma la moneda. ¿Es una simple solución a la insuficiencia del trueque?
- d) La desmaterialización de la moneda, ¿ha suprimido la obligación monetaria?

CAPITAL Y PLUSVALÍA

1. a) ¿Cómo se distingue la producción capitalista de la producción mercantil en general?
- b) Distinguir el dinero en tanto que dinero del dinero en tanto que capital.
- c) ¿Por qué se designa a la expresión D-M-D' como la fórmula general del capital?
2. a) ¿Existía plusvalía en las sociedades precapitalistas? ¿Existirá en el socialismo? ¿Por qué?
- b) ¿Puede surgir la plusvalía del movimiento del intercambio? ¿Por qué?
- c) No se viola ninguna ley del intercambio. Las mercancías son compradas

a su valor; una vez transformadas en la producción, se integran en una nueva mercancía que, ella también, se vende a su valor. Sin embargo, en el proceso ha sido creado un nuevo valor. Explicar este “misterio” de la producción de plusvalía.

3. a) Establecer los papeles respectivos de los medios de producción y la fuerza de trabajo en la producción del valor.
 b) ¿Cuál es la distinción entre capital constante y capital variable? ¿Por qué se llama al primero *constante* y al segundo *variable*?
 c) ¿Cuáles son los límites de los “intereses comunes” del trabajo y el capital?
4. a) ¿A qué llama Marx proceso de trabajo? ¿Qué se quiere decir cuando se define la producción capitalista como unión del proceso de trabajo y del proceso de valorización?
 b) ¿Qué significa la expresión “es el capital el que utiliza al obrero y no al contrario”? Explicarlo a partir de un análisis de la naturaleza del capital.
 c) ¿Qué se quiere decir cuando se caracteriza la producción capitalista como producción de plusvalía?
5. a) ¿A qué llama Marx subsunción formal y subsunción real del trabajo en el capital?
 b) Una pieza de maquinaria no es necesariamente capital, como tampoco un bien es necesariamente una mercancía. Explicar.
 c) La fuerza de trabajo es la única fuente de plusvalía. Pero entonces, ¿la continua sustitución de mano de obra por máquinas no debería conducir a la desaparición de toda plusvalía?
6. a) ¿De dónde viene la confusión entre capital y medio de producción? Explicarlo relacionándolo con la crítica del concepto de “factor de producción”.
 b) El valor y la plusvalía son categorías temporales y no categorías univesales. Nacieron con el intercambio y la generalización de la producción mercantil y desaparecerán con ella. Explicarlo.
 c) El obrero en General Motors no solamente produce vehículos automóviles; produce capital. Explicarlo.

SALARIO

1. a) ¿Se puede definir el salario como el precio del trabajo? ¿Por qué?
 b) La división del tiempo de trabajo en trabajo necesario y plustrabajo no es específica del capitalismo. Solamente han cambiado la forma de esta división y el modo de apropiación del plustrabajo. Explicarlo.
 c) La disminución de la jornada de trabajo, y por consiguiente del número de horas trabajadas (y pagadas), ¿implica la desaparición de la fuente de la plusvalía?
2. a) ¿Cómo explica la teoría marxista la existencia de diferencias entre los

- salarios? ¿Cómo considera ella la reivindicación de la igualación de los salarios?
- b) ¿Cómo se plantea la cuestión de la indización de los salarios al coste de la vida? ¿Cómo se integran las reivindicaciones de indización en un conjunto general de reivindicaciones salariales?
 - c) ¿Existe en ella una relación entre salario y mínimo de subsistencia vital? La teoría marxista del salario, ¿es una teoría de la pauperización absoluta?
3. a) Definir salario nominal, salario real, salario relativo. ¿Cuál es el lugar de cada una de estas categorías en la teoría marxista del salario?
 - b) ¿Cuáles son las relaciones entre sector privado y sector público en el establecimiento de los salarios?
 - c) El pago de una prima por horas extraordinarias, ¿implica el pago de la fuerza de trabajo por encima de su valor?
4. a) El salario por rendimiento es una forma modificada del salario por tiempo. Explicarlo. ¿Cuáles son sus características?
 - b) Se dice que la plusvalía viene de que una parte de la jornada de trabajo no encuentra su equivalente en el salario. Sin embargo, el salario pagado por hora parece estar pagado por su jornada completa de trabajo. Explicarlo.
 - c) A partir de lo que se conoce del salario por tiempo, ¿cómo se pueden evaluar las propuestas de “reparto del trabajo” que surgen en tiempos de crisis?
5. a) ¿Qué se entiende por desvalorización de la fuerza de trabajo? ¿Cuáles son los medios técnicos para tal desvalorización?
 - b) El progreso técnico debería asegurar la mejora general de las condiciones de vida. Sin embargo, parece provocar desempleo y miseria para un número creciente de individuos. ¿Cómo se explica esto?
 - c) ¿Qué vínculos establece la teoría marxista entre las reivindicaciones obreras y la organización? Los sindicatos, dice Marx, deben actuar como representantes de toda la clase obrera, constituir una palanca para la organización política de los trabajadores. Comentarlos.

ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

1. a) Situar, en el plano del método, el análisis de la acumulación en el recorrido seguido en *El capital*.
 - b) ¿Qué significa la expresión: todo proceso de producción es al mismo tiempo proceso de reproducción?
 - c) Todo capital se convierte, después de un período más o menos largo, en valor adquirido sin equivalente. Comentarlos.
2. a) ¿Cómo ha comenzado históricamente la acumulación?
 - b) ¿A qué se le llama producto neto? ¿El valor de uso de los componentes del producto neto tiene incidencia en la acumulación? ¿Pueden asimilarse

- producto neto y plusvalía?
- c) ¿Cuál es el papel de los esquemas de reproducción? ¿Cuáles son las condiciones de equilibrio de la reproducción simple y de la reproducción ampliada?
3.
 - a) Una parte de la plusvalía es utilizada como *capital*, la otra como *ingreso*. Explicarlo. De la parte de la plusvalía que se consume como ingreso se dice que es el equivalente de una deuda contraída ante el capital. Explicarlo.
 - b) Definir concentración y centralización del capital. ¿Cómo conducen la concentración y la centralización del capital a la monopolización? ¿Qué papel desempeñan en este proceso la competencia y el crédito?
 - c) ¿Qué es la composición orgánica del capital? ¿Cómo evoluciona con el aumento de la productividad?
 4.
 - a) Cada modo de producción tiene leyes que le son propias. ¿Cuál es la ley de población que caracteriza a la economía capitalista?
 - b) ¿Cuál es la influencia de la acumulación sobre el empleo y los salarios?

CIRCULACIÓN Y ROTACIÓN DEL CAPITAL

1.
 - a) Distinguir las formas funcionales del capital en general de las categorías concretas del capital. Explicar cómo intervienen sucesivamente en el recorrido seguido en *El capital*.
 - b) La duración del ciclo del capital comprende períodos de producción y de circulación. ¿Son ambos igualmente creadores de valor? ¿Por qué?
 - c) La industria del transporte es una esfera de inversión del capital productivo. ¿Por qué? ¿Qué ocurre con el acopio y la conservación?
2.
 - a) Describir y explicar los ciclos del capital dinerario, del capital productivo y del capital mercantil.
 - b) Desde el punto de vista de la creación del valor, ¿qué lugar ocupan las operaciones de compra, venta, publicidad y contabilidad?
 - c) Los gastos en seguros son “gastos varios” de la producción. Explicarlo.
3.
 - a) Distinguir capital constante y capital variable de capital fijo y capital circulante.
 - b) ¿A qué se le llama “rotación del capital”? ¿Qué son el tiempo de rotación y la tasa de rotación? ¿Qué relación hay entre tasa de rotación, capital total invertido y capital consumido por unidad de tiempo? ¿Cuál es el efecto de la tasa de rotación del capital en la tasa de plusvalía y en la tasa de ganancia?
 - c) Distinguir capital circulante y capital de circulación.
4.
 - a) ¿Qué es el trabajo productivo en la teoría marxista?

- b) ¿Equivale la noción de trabajo productivo a la noción de trabajo asalariado?
 - c) “El trabajo productivo está localizado en el sector privado, el trabajo improductivo en el sector público”. Evaluarlo.
- 5.
- a) “El carácter productivo del trabajo se determina socialmente”. Explicarlo.
 - b) “El trabajo doméstico no es ni productivo, ni inproductivo”. Explicarlo.
¿Cuál es la naturaleza del trabajo de mantenimiento y reparación?
 - c) ¿Cómo se analizan las clases sociales en la teoría marxista? ¿Cuál es el lugar del carácter productivo o no productivo del trabajo en la definición de la clase obrera? ¿Cuál es el lugar de la relación trabajo asalariado/capital?

TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA, INTERÉS Y RENTA

1.
 - a) En el reparto de la plusvalía, todo ocurre como si los diferentes capitalistas fueran simples accionistas de una gigantesca empresa en la que las partes de ganancia fueran repartidas proporcionalmente al número de acciones que cada uno tuviera en la empresa. Explicar a partir de esta imagen el proceso de producción y de reparto de la plusvalía.
 - b) ¿Cuál es la relación entre valor, coste de producción, precio de producción y precio de mercado?
 - c) ¿La desviación entre el valor y el precio de producción es una refutación de la ley del valor?
2.
 - a) ¿Cuál es el lugar de la transformación de los valores en precios de producción y de la plusvalía en ganancia en el camino metodológico seguido en *El capital*?
 - b) En la formación del “precio de producción”, ¿qué papel desempeña la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia? ¿Por qué es una cuestión tendencial? ¿Qué papel desempeña la competencia?
 - c) La ley del valor es una ley de la producción mercantil en general. Explicarlo.
3.
 - a) Explicar la formación de la ganancia comercial. ¿Qué papel desempeñan en ella los salarios del comercio?
 - b) Explicar la formación del interés y de la ganancia financiera.
 - c) Tasa de interés y tasa de ganancia son de naturalezas diferentes; explicarlo. Establecer el vínculo entre ambas.
4.
 - a) ¿Qué es la renta? ¿A qué se le llama renta absoluta y renta diferencial?
 - b) ¿Está vinculada la existencia de una renta diferencial con la productividad material? Explicar.
 - c) ¿Cuál es el fundamento de la renta de la tierra urbana? ¿Cuál es la naturaleza del capital inmobiliario?
5.
 - a) “El capitalista práctico [...] es incapaz de reconocer, más allá de las apariencias, la verdadera esencia y la estructura interna [de la sociedad capitalista]”.

A partir de esta cita extraída de *El capital*, explicar cuáles son las relaciones entre el cálculo práctico de los negocios y el conocimiento científico de la realidad.

- b) La plusvalía no puede medirse a escala de una empresa. Explicar por qué.
- c) El método científico exige a menudo que el orden lógico y el orden histórico sean invertidos. Explicarlo a partir del hecho de que hay que analizar en primer lugar el capital industrial antes de comprender las categorías de capital financiero y comercial, de interés y de renta.

BAJA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA Y CRISIS

1.
 - a) “La tendencia progresiva a la baja de la tasa general de ganancia es una forma característica del modo de producción capitalista de expresar el progreso de la productividad social del trabajo”. Explicarlo.
 - b) La ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia es una ley *tendencial*. Explicar qué significa esto.
 - c) La tendencia a la baja de la tasa de ganancia fue identificada, antes de Marx, por los economistas “clásicos”, particularmente Smith y Ricardo. ¿Cómo la explicaban ellos?
2.
 - a) Baja de la tasa de ganancia y aumento de la masa de ganancia no son incompatibles, al contrario. Explicarlo.
 - b) Algunos economistas han querido vincular la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia solamente con la fase “competitiva” del capitalismo. Evaluar esta tesis.
 - c) La competencia entre capitalistas, ¿tiene un efecto sobre la evolución de la tasa de ganancia y su tendencia a la baja?
3.
 - a) La tendencia a la baja de la tasa de ganancia ralentiza la acumulación del capital y al mismo tiempo la estimula. Comentarle.
 - b) “La verdadera barrera del capital, es el propio capital”. Demostrar cómo esta expresión hace destacar los límites históricos de la producción capitalista.
 - c) La tendencia a la baja de la tasa de ganancia implica la “sobreacumulación” del capital. Explicarlo.
4.
 - a) La sobreacumulación del capital y la sobrepoblación relativa son producto de las mismas causas y ocurren al mismo tiempo. Explicarlo.
 - b) ¿Qué significa la expresión: “el desarrollo de la productividad social entra en conflicto con la valorización del capital”?
 - c) Explicar el fenómeno del desequilibrio entre producción y consumo.
5.
 - a) Las crisis no son accidentes: son parte integrante del proceso de la acumulación del capital. Comentarle.
 - b) Toda crisis implica la destrucción de valores y precisamente por ello constituye el medio necesario para la reactivación. Explicarlo.

CUESTIONES DE DISCUSIÓN

- c) La desproporcionalidad y el subconsumo son identificados por diversos autores como las causas de las crisis en la teoría marxista. Evaluarlo.
- 6.
- a) A lo largo del siglo XX, sobre todo después la crisis de 1929, la intervención económica del Estado ha experimentado un importante desarrollo. ¿Cómo se distinguen unas de otras las diversas actividades del Estado desde el punto de vista de su incidencia en la acumulación del capital?
 - b) ¿Cuál es la incidencia de la fuente del financiamiento de los gastos públicos en la acumulación del capital?
 - c) ¿Se puede decir que los gastos públicos son un motor del crecimiento?

Bibliografía de las obras citadas

Los títulos están agrupados en dos secciones: las obras de Marx y Engels y las demás obras. Para facilitar las numerosas referencias a las obras de Marx y Engels, éstas son identificadas por una o varias siglas o un nombre, y después un número si la obra comprende varios tomos: por ejemplo, [K, I], [K, II], ... [K, VIII] para *El capital* publicado en 8 tomos por Siglo XXI; [G, I] y [G, II] para los *Grundrisse*, TAC para *Trabajo asalariado y capital*, etc. En la subsección de las obras de Marx que agrupa a *El capital* y las *Teorías sobre la plusvalía*, los títulos se presentan en el orden de su publicación original, cuya fecha aparece inmediatamente después del título. Las otras obras de Marx, al igual que las de Engels y las obras comunes de los dos autores, se presentan en el orden cronológico de su elaboración, cuya fecha aparece inmediatamente después del título; este orden no corresponde necesariamente al de su aparición original. Para las demás obras, la fecha que aparece inmediatamente después del nombre del autor es, salvo mención expresa en sentido contrario, la fecha de la publicación original. En su caso, la reseña bibliográfica da por otra parte la fecha y la identificación completa de la última edición conocida de la obra o de su traducción al castellano (o, en algunos casos, al francés o al inglés), de las que son tomadas las citas del libro.

En cuanto a los criterios seguidos para la selección de los textos en castellano, véase la nota inicial del traductor.

1 - OBRAS DE KARL MARX Y FRIEDRICH ENGELS

a) Obras de Marx

- *El capital* y las *Teorías sobre la plusvalía*

- K, I a III *El capital*, libro I (El proceso de producción del capital), 1867. Traducción de Pedro Scaron, Editorial Siglo XXI, primera edición en Buenos Aires, 1975, 3 tomos, 1172 pp. en total. En el texto se identifican como [K, I], [K, II] y [K, III], habiéndose utilizado respectivamente las ediciones decimoquinta (1984), decimotercera (1987) y séptima (1980), Madrid.
- K, IV, V *El capital*, libro II (El proceso de circulación del capital), 1885, editado por Engels. Traducción de Diana Castro (IV) y Pedro Scaron (V), Editorial Siglo XXI, primera edición en Buenos Aires, 1976, 2 tomos, 736 pp. en total. En el texto se identifican como [K, IV] y [K, V]; ediciones décima y

octava (ambas de 1984), Madrid.

- K, VI a VIII El capital, libro III (El proceso global de la producción capitalista), 1894, editado por Engels. Traducción de León Mames, Editorial Siglo XXI, primera edición entre 1976 y 1981, 3 tomos, 1314 pp. en total. En el texto se identifican como [K, VI], [K, VII] y [K, VIII]; ediciones respectivas novena (1987), primera (1977) y segunda (1981), Madrid (excepto la VI, México).
- TPV, I a III Teorías sobre la plusvalía, “libro IV” de El capital, 1905-1910; editadas por Karl Kautsky. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica, México, 1980 (1ª edición), 3 tomos de 486, 642 y 591 pp. respectivamente; tomos 12, 13 y 14 de la colección Obras fundamentales de Marx y Engels. En el texto se identifican como [TPV, I], [TPV, II] y [TPV, III].
- CI *El capital, Libro I, capítulo VI (inédito)*, titulado por Marx “Resultados del proceso inmediato de producción”; primera publicación en 1933 en Moscú. Traducción de Pedro Scaron, Editorial Siglo XXI, primera edición de 1971, 174 pp. (utilizada la decimotercera edición, México, 1990). Este capítulo estaba previsto por Marx para que constituyera la sexta o séptima sección del libro I de *El capital*.

- Los trabajos preparatorios

- Intro. 1857 “Introducción a la crítica de la economía política”, 1857. En Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858 [Manuscritos de 1857-1858], (pp. 1-33); reproducida también en Contribución a la crítica de la economía política, 1859 (pp. 281 a 313).
- G, I, II, III Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858 (Borrador), 1857-1858; primera publicación en 1939. Manuscritos designados con el nombre de Grundrisse o el de Manuscritos de 1857-1858. Traducción de Pedro Scaron, Editorial Siglo XXI, primera edición entre 1971 y 1976, 3 tomos de 500, 493 y 349 pp. respectivamente. En el texto se identifican como [G, I], [G, II] y [G, III], habiéndose utilizado para cada una de ellas, por este orden, las ediciones decimoséptima (1997), decimotercera (1997) y undécima (1998), México.
- Contrib. *Contribución a la crítica de la economía política*, 1859. Traducción de Jorge Tula, León Mames, Pedro Scaron, Miguel Murmis y José Aricó, Siglo XXI,

primera edición de 1980, 410 pp. (se ha utilizado la quinta edición, de 1997). Además de la traducción de la obra de Marx publicada en 1859 con el título de *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Erstes Heft (Sobre la crítica de la economía política, cuaderno primero), pp. 1-182, incluye cuatro apéndices en uno de los cuales se recogen los dos manuscritos preparatorios de 1858 titulados “Fragmento de la versión primitiva de la *Contribución a la crítica de la economía política*” y en otro el artículo de Engels “La *Contribución a la crítica de la economía política en Marx*”.

Man. 61-63 Manuscrits de 1861-1863 (cahiers I à V). Traducción francesa bajo la dirección de Jean-Pierre Lefebvre, París, Éditions sociales, 1979, 394 pp.

- Otras obras

Miseria... *Miseria de la filosofía*, 1847. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 4, “Los grandes fundamentos II”), México, 1988 (1ª edición), pp. 27-144 y 463-467 (notas).

TAC *Trabajo asalariado y capital*, 1849. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 11, “Escritos económicos menores”), México, 1987 (1ª edición), pp. 1-30 y 663 (notas).

SPG *Salario, precio y ganancia*, 1865. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 11, “Escritos económicos menores”), México, 1987 (1ª edición), pp. 467-510 y 686 (notas).

Gotha Glosas marginales al programa del Partido obrero alemán (conocidas como Crítica al programa de Gotha), 1875. Traducción de Editorial Progreso, Ayuso (Obras escogidas de Marx y Engels, tomo II), Madrid, 1975, pp. 5-41.

GW *Glosas marginales al “Tratado de economía política” de Adolph Wagner*, 1879-1880. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 11, “Escritos económicos menores”), México, 1987 (1ª edición), pp. 403-430 y 684-685 (notas).

b) Obras de Engels

AD La subversión de la ciencia por el señor Eugen Dühring (Anti-Dühring), 1877-1878. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura

Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 18, “Obras filosóficas”), México, 1986 (1ª edición), pp. 1-284, 639-660 (notas preliminares) y 705-721 y 756-757 (notas).

Soc. utóp. *Del socialismo utópico al socialismo científico*, 1880. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 18, “Obras filosóficas”), México, 1986 (1ª edición), pp. 577-636 y 749-756 (notas).

Dial. *Dialéctica de la naturaleza*, 1875-1883. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 18, “Obras filosóficas”), México, 1986 (1ª edición), pp. 285-533 y 721-747 (notas).

Origen... *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, 1884. Traducción de Editorial Progreso, Ayuso (Obras escogidas de Marx y Engels, tomo II), Madrid, 1975, pp. 168-327.

LF *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*, 1886-1888. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 18, “Obras filosóficas”), México, 1986 (1ª edición), pp. 537-575 y 747-749 (notas).

Apéndice... Apéndice y notas complementarias al tomo III de El capital, 1895 [“Ergänzung und Nachtrag zum dritten Buch des Kapital”, Die Neue Zeit, XIV, 1, pp. 4-11, 37-44], en [K, VIII, 1125-1150 y 1202-1204 (notas)].

c) Obras comunes de Marx y Engels

SF *La Sagrada Familia o crítica de la crítica crítica (Contra Bruno Bauer y compañía)*, 1845. Traducción de Pedro Scaron, Crítica-Grijalbo (Colección Obras de Marx y Engels, vol. 6), Barcelona, 1978, pp. 1-248.

IA *La ideología alemana (Crítica de la novísima filosofía alemana en las personas de sus representantes Feuerbach, B. Bauer y Stirner, y del socialismo alemán en las de sus diferentes profetas)* [incluye las *Tesis sobre Feuerbach*, publicadas originalmente como apéndice de *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*], 1845-1846. Traducción de Wenceslao Roces, Ediciones Pueblos Unidos y Cartago, Buenos Aires, 1985, 750 pp.

Manif. Manifiesto del Partido Comunista, 1848. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 4, “Los grandes fundamentos II”), México, 1988 (1ª edición), pp. 277-324 y 474-476 (notas).

d) Correspondencia, obras escogidas, recopilaciones

CK Karl Marx-Friedrich Engels, *Cartas sobre “El capital”*, 1845-1895. Traducción de Florentino Pérez (de la edición de Gilbert Badia; 1ª edición, EDIMA 1968), Laia, Barcelona, 1974, 362 pp.

Cartas 1843 Karl Marx y otros, “Cartas cruzadas en 1843” en De los “Anales franco-alemanes” [incluye también “Sobre la cuestión judía” y “En torno a la crítica de la filosofía del Derecho de Hegel. Introducción”], 1843. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 1, “Marx. Escritos de juventud”), México, 1987 (1ª edición de 1982), pp. 439-502 y 719-721 (notas).

Cartas Karl Marx-Friedrich Engels, *Cartas*, 1846-1894. Traducción de Editorial Progreso, Ayuso (Obras escogidas de Marx y Engels, tomo II), Madrid, 1975, pp. 445-512.

Amer. Letters to Americans 1848-1895 by Karl Marx and Friedrich Engels, International Publishers, Nueva York, 312 pp.

Internac. *La Internacional (Documentos, artículos, cartas)*, 1864-1873. Traducción de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica (Colección “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vol. 17), México, 1988, 738 pp.

2 - OTRAS OBRAS CITADAS

- AMIN, Samir (1970); *La acumulación a escala mundial (Crítica de la teoría del subdesarrollo)*, traducción de Rosalía Cortés y León Mames, Siglo XXI, México, 1985 (1ª edición, 1974), 660 pp.
- AZNAR, Guy (1993); *Trabajar menos para trabajar todos*, traducción de José Luis Cano, HOAC, Madrid, 1994, 357 pp.
- BACHELARD, Gaston (1934); *Le nouvel esprit scientifique*, Presses universitaires de France, París, 1983, 183 pp.
- BARAN, Paul A. (1957); *La economía política del crecimiento*, traducción de Nathan Warman, Fondo de Cultura Económica, México, 1975 (1ª edición, 1959), 381 pp.
- BARAN, Paul A. y SWEEZY, Paul M. (1966); *El capital monopolista*, traducción de Arminda Chávez de Yáñez, Siglo XXI, México, 1974 (1ª edición, 1968), 311 pp.
- BARRO, Robert (1974); “Are government bonds net wealth?”, *Journal of Political Economy*, vol. 82, pp. 1095-1117.
- BAUER, Otto (1913); “Die Akkumulation des Kapitals”, *Die Neue Zeit*, vol. XXXI, nº 1, pp. 831-838, 862-874. [Existe traducción inglesa de J.E. King, “The accumulation of capital”, *History of Political Economy*, 1986, vol. 18, pp. 87-110].
- BAUMOL, William J. (1979); “On the folklore of Marxism”, *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 123, nº 2, pp. 124-128.
- BAUMOL, William J. (1983); “Marx and the iron law of wages”, *American Economic Review*, vol. 73, 2, Papers and proceedings, pp. 303-308.
- BEAUD, Michel y DOSTALER, Gilles (1993); *La pensée économique depuis Keynes*, Seuil, París, 602 pp.
- BECKER, Gary (1964); *El capital humano*, edición de Marta Casares y José Vergara, Alianza, Madrid, 1983 (esta versión procede de una segunda edición, más extensa, de 1975), 284 pp.
- BENETTI, Carlo y CARTELIER, Jean (1975); “Profit et exploitation: le problème de la transformation des valeurs en prix de production”, en C. Benetti, C. Berthomieu y J. Cartelier, *Économie classique. Économie vulgaire*, Maspero y Presses universitaires de Grenoble, París, pp. 71-92.
- BERLE, A.A. y MEANS, G.C. (1932); *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace and World, Nueva York, 1968, 380 pp.
- BERNSTEIN, Eduard (1899); *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*, traducción de Irene del Carril y Alfonso García Ruiz, Siglo XXI, México, 1982, 324 pp.
- BEVERIDGE, William (1944); *Pleno empleo en una sociedad libre*, traducción de Pilar López Máñez, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988, 491 pp.
- BLAUG, Mark (1980); *La metodología de la economía*, versión de Ana Martínez Pujana, Alianza Editorial, Madrid, 326 pp.
- BODDY, Rafor y CROTTY, James (1975); “Class conflict and macropolicy: the political business cycle”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 7, nº 1, pp. 1-19.
- BÖHM-BAWERK, Eugen von (1896); “La conclusión del sistema de Marx”, en Sweezy, Paul M., ed. (1949) 1974, pp. 29-127 y 218-222 (notas). [Original: “Zum Abschluss des Marxschen Systems”, en O. von Bönigk, dir., *Festgaben für Karl Knies*, Häring, Berlín].
- BORTKIEWICZ, Ladislaus von (1906-1907); “Wertrechnung und Preisrechnung im

- Marxschen System”, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. XXIII, nº 1, pp. 1-50, vol. XXV, nº 1, pp. 10-51, vol. XXV, nº 2, pp. 445-488. [Existe traducción inglesa: “Value and price in the marxian system”, *International Economic Papers*, 1952, nº 2, pp. 5-60].
- BORTKIEWICZ, Ladislaus von (1907); Contribución a una rectificación de los fundamentos de la construcción teórica de Marx en el volumen III de *El capital*, en Sweezy, Paul M., ed. (1949) 1974, pp. 191-213 y 224-225 (notas). [Original: “Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im III. Band des ‘Kapitals’”, en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. XXXIV, nº 3, pp. 319-335].
 - BOWLES, Samuel y GINTIS, Herbert (1977); “The marxian theory of value and heterogeneous labour: a critique and reformulation”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, nº 2, pp. 173-192.
 - BOWLES, Samuel y GINTIS, Herbert (1981); “Structure and practice in the labour theory of value”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 12, nº 4, pp. 1-26.
 - BOWLES, Samuel, GORDON, David y WEISSKOPF, Thomas (1983); “Long swings and the non-reproductive cycle”, *American Economic Review*, vol. 73, nº 2, Papers and Proceedings, pp. 152-157.
 - BOYER, Robert (1979); “La crise actuelle: une mise en perspective historique”, *Critiques de l'économie politique*, nouvelle série, nºs 7-8, pp. 5-113.
 - BOYER, Robert (1987); *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, traducción de Emilio Ladrón de Cegama Fernández, Edicions Alfons el Magnànim-IVEI, Valencia, 1992, 155 pp.
 - BRODY, Andras (1970); *Proportions, Prices and Planning: A Mathematical Restatement of the Theory of Value*, North Holland, Amsterdam, 194 pp.
 - BRONFENBRENNER, Martin y WOLFSON, Murray (1984); “Marxian implications of the Harrod growth model”, *History of Political Economy*, vol. 16, pp. 87-110.
 - BRUCK, Connie (1988); *The Predators' Ball*, Simon and Schuster, Nueva York, 385 pp.
 - BRUNHOFF, Suzanne de (1967); *La monnaie chez Marx*, Éditions sociales, París, 206 pp. [Existe traducción al español en Ediciones del Siglo y también está publicado en español *Teoría marxista de la moneda*, colección R 58, eds. Roca, México, 1975, 154 pp.].
 - BRUNHOFF, Suzanne de (1971); *La oferta de moneda (crítica de un concepto)*, traducción de Horacio Cifardini, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1975, 233 pp.
 - BRUNHOFF, Suzanne de (1973); *La política monetaria (Un ensayo de interpretación marxista)*, traducción de María Dolores de la Peña, Siglo XXI, México, 1974, 182 pp.
 - BRUNHOFF, Suzanne de (1976); *État et capital*, Maspero et Presses universitaires de Grenoble, París, 126 pp. [existe edición en español: *Estado y capital*, colección Zimmerwald 10, Villalar, Madrid, 1978, 200 pp.].
 - BRUNHOFF, Suzanne de (1979); *Les rapports d'argent*, Maspero y Presses universitaires de Grenoble, París, 221 pp.
 - BUJARIN, Nikolai (1919); *Economía política del rentista*, traducción de Albert Roies, Laia, Barcelona, 1974, 270 pp.
 - BUJARIN, Nikolai (1920); *Teoría económica del período de transición*, traducción de Horacio Cifardini, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974 (1ª edición, 1972), 225 pp. [incluye las “Anotaciones de Lenin”].
 - BUJARIN, Nikolai (1926); *El imperialismo y la acumulación del capital*, en Tarbuck,

Kenneth J., dir. (1972, 1975), pp. 99-208, traducción de Romeo Medina. [Original: *Der Imperialismus und die Akkumulation des Kapitals*, Verlag für Literatur und Politik, Viena-Berlín].

- CLARK, John, FREEMAN, Christopher y SOETE, Luc (1981); “Long waves, inventions and innovations”, *Futures*, vol. 13, nº 4, pp. 308-322.
- CLARK, John, FREEMAN, Christopher y SOETE, Luc (1982); *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, traducción de Guillermina Gavaldón y Diego Azqueta, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985, 263 pp.
- COGOY, Mario (1972); “Les théories néo-marxistes, Marx et l’accumulation du capital”, *Les temps modernes*, t. 28, nºs 314-315, pp. 396-427.
- COGOY, Mario (1974); “Baisse du taux de profit et théorie de l’accumulation”, *les temps modernes*, t. 29, nº 330, pp. 1.231-1.255.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1991); “La rentabilité du capital fixe et sa relation avec l’investissement”, *Économie européenne*, nº 50.
- CROCE, Benedetto (1899); “Une critique de la loi de la baisse du taux de profit”, *Matérialisme historique et économie marxiste: essais critiques*, traducido al francés por A. Bonnet, Giard et Brière, París, 1901.
- CYPHER, James A. (1987); “Military expenditure, technical change and economic growth: a disguised form of industrial policy?”, *Journal of Economic Issues*, vol. 21, nº 2, pp. 33-59.
- CHADEAU, Ann (1992); “Que vaut la production non marchande des ménages?”, *Revue économique de l’OCDE*, nº 18, pp. 95-114.
- CHALMERS, Alan F. (1976); *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?*, traducción de Eulalia Pérez Sedeño y Pilar López Máñez, Siglo XXI, Madrid, 1997 (1ª edición, 1982, revisada y ampliada en 1984), 246 pp.
- CHARASOFF, Georg von (1909); *Karl Marx über die menschliche und kapitalistische Wirtschaft* (Karl Marx sobre la economía capitalista y la humanidad), Berlín, Hans Bondy.
- CHARASOFF, Georg von (1910); *Das System des Marxismus: Darstellung und Kritik* (El sistema del marxismo: presentación y crítica), Hans Bondy, Berlín.
- CHESNAIS, François (1981); “Capital financier et groupes financiers: recherche sur l’origine des concepts et leur utilisation actuelle en France”, en Michalet, Charles-Albert (dir.), *Internationalisation des banques et des groupes financiers*, Éditions du CNRS, París, pp. 145-175.
- DEBLOCK, Christian et GISLAIN, Jean Jacques (1983); “La monnaie et la force de travail, deux marchandises particulières”, *Interventions économiques*, nº 10, pp. 187-206.
- DELAUNAY, Jean-Claude (1984); *Salariat et plus-value en France depuis la fin du XIX^e siècle*, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, París, 304 pp.
- DENIS, Henri (1966); *Historia del pensamiento económico*, traducción de Nuria Bozzo Durán y Antonio Aponte, Ariel, Barcelona, 1970, 615 pp.
- DENIS, Henri (1980); *L’Économie de Marx. Histoire d’un échec*, Presses universitaires de France, París, 215 pp.
- DENIS, Henri (1984); *Logique hégélienne et systèmes économiques*, Presses universitaires de France, París, 167 pp.
- DESAI, Meghnad (1987); “Value and price”, en John Eatwell et al. (dir.), 1987-1990,

- pp. 365-372.
- DMITRIEV, Vladimir Karpovic (1904); *Ensayos económicos sobre el valor, la competencia y la utilidad*, traducción de Víctor Testa (a partir de la francesa de B. Joly), Siglo XXI, México, 1977, 212 pp.
 - DOBB, Maurice (1937); *Economía política y capitalismo*, edición de Emigdio Martínez Adame, Fondo de Cultura Económica, México, 1974 (1ª edición, 1945), 253 pp.
 - DOGNIN, Paul-Dominique (1977); *Les "sentiers escarpés" de Karl Marx*, Éditions du Cerf, París, 2 tomos, respectivamente de 230 y 129 pp.
 - DOMAR, Evsey (1946); "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica*, vol. 14, pp. 137-147.
 - DOMAR, Evsey (1957); *Essays in the Theory of Economic Growth*, Oxford University Press, Nueva York, 1960, 272 pp.
 - DOSTALER, Gilles (1978); *Valor y precio: historia de un debate*, traducción de Federico Angulo, Terra Nova, México, 1980, 229 pp.
 - DOSTALER, Gilles y LAGUEUX, Maurice, dir. (1985); *Un échiquier centenaire*, La Découverte-Presses de l'Université du Québec, París y Sainte-Foy, 242 pp.
 - DUMÉNIL, Gerard (1980); *De la valeur aux prix de production*, Economica, París, 135 pp.
 - DUMÉNIL, Gerard (1983); "Beyond the transformation riddle: a labour theory of value", *Science and Society*, vol. 47, nº 4, pp. 427-450.
 - DUMÉNIL, Gerard, GLICK, Mark y LÉVY, Dominique (1992); "Stages in the development of US capitalism: trends in profitability and technology since the Civil War", en F. Moseley y E. Wolff, *International Perspectives on Profitability and Accumulation*, Edward Elgar, Aldershot-Hants, pp. 42-65.
 - EATWELL, John, MILGATE, Murray y NEWMAN, Peter, dir. (1987-1990); *The New Palgrave. Marxian Economics*, Norton, Londres y Nueva York, 383 pp.
 - ÉLIE, Bernard (1993); "Opérations hors bilan des banques: nouveaux risques et normes prudentielles", *Cahier de recherche nº 9312*, Département des sciences économiques de l'UQAM, Montreal, 23 pp.
 - EMMANUEL, Arghiri (1969); *El intercambio desigual (Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales)*, traducción de Jorge Eduardo Navarrete y Sergio Fernández Bravo, Siglo XXI, Madrid, 1973 (1ª edición, 1972, México), 472 pp. [esta edición recoge una discusión con Charles Bettelheim].
 - EMMANUEL, Arghiri (1974); *La ganancia y las crisis (Un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo)*, traducción de Oscar Terán, Siglo XXI, México, 1978, 435 pp.
 - FAN-HUNG (1939); "Keynes and Marx on the theory of capital accumulation, money and interest", *Review of Economic Studies*, vol. 7, pp. 28-41.
 - FELDSTEIN, Martin y SUMMERS, Lawrence (1977); "Is the rate of profit falling?", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1, pp. 211-228.
 - FIREMAN, Peter (1892); "Kritik der Marx'schen Werttheorie" (Crítica de la teoría del valor en Marx), *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, nº 58, pp. 793-808.
 - FISHER, Irving y BROWN, H.G. (1911); *The Purchasing Power of Money*, Nueva York, A.M. Kelley, 1963, 515 pp.
 - FISHER, Irving (1933); "The debt-inflation theory of great depressions", *Econometrica*, vol. 1, pp. 337-357.
 - FMI (1992); *International Capital Markets*, Washington, septiembre.

- FMI (1993); *International Capital Markets*, Washington, agosto.
- FOLEY, Duncan (1982); “The value of money, the value of labor power and the marxian transformation problem”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 14, nº 2, pp. 27-47.
- FONTANEL, Jacques y SMITH, Ronald (1985); “Analyse économique des dépenses militaires”, *Stratégique*, nº 27, pp. 73-116.
- FORRESTER, Jay (1981); “Innovations and economic change”, *Futures*, vol. 13, nº 4, pp. 323-331.
- FREEMAN, Christopher (1984); *Long Waves in the World Economy*, Londres, F.Pinter, 245 pp.
- FRIEDMAN, Milton (1953); *Ensayos sobre economía positiva*, versión en español de Raimundo Ortega Fernández, Gredos, Madrid, 1967 (procedente de la tercera edición, 1962), 307 pp.
- FRIEDMAN, Milton y SCHWARTZ, Anna (1963); *A Monetary History of the United States: 1867-1960*, Princeton University Press, Princeton, 1969, 860 pp.
- FRIEDMAN, Milton (1968); “El papel de la política monetaria”, *Información comercial española*, pp. 99-109, nº 425, enero 1969 [“The role of monetary policy”, *American Economic Review*, vol. 58, pp. 1-17].
- FRIEDMAN, Milton (1969); *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Chicago, Aldine, 1975, 296 pp.
- FRIEDMAN, Milton (1971); *A Theoretical Framework for Monetary Analysis*, NBER, Nueva York, 69 pp.
- FUKUYAMA, Francis (1989); “¿El fin de la historia?”, *Claves de razón práctica*, nº 1, Madrid, pp. 85-96.
- FUKUYAMA, Francis (1992); *El fin de la historia y el último hombre*, traducción de P. Elías, Planeta, Barcelona, 1992, 474 pp.
- GALBRAITH, John Kenneth (1967-1971-1978); *El nuevo Estado industrial*, traducción de Manuel Sacristán, Ariel, Barcelona, 1984 (1ª edición, 1967; ésta se basa en la 3ª original, la de 1978; puesta al día por Carlos Rocha), 578 pp.
- GALBRAITH, John Kenneth, dir. (1968); *Report from Iron Mountain. On the Possibility and Desirability of Peace*, Dial Press, Nueva York, 1967, publicado por iniciativa de J.K. Galbraith con el seudónimo de Hershel McLandress.
- GILDER, George (1981); *Riqueza y pobreza*, traducción de César Armando Gómez, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1984, 350 pp.
- GILL, Louis (1983); *Économie mondiale et imperialisme*, Boréal, Montreal, 415 pp.
- GILL, Louis (1986); “Monnaie et force de travail chez Marx”, *Interventions économiques*, nº 16, pp. 179-200.
- GILL, Louis (1987); “La réduction des écarts salariaux”, *Cahier de recherche nº 8727D*, Département des sciences économiques de l’UQAM, Montreal, 80 pp.
- GILL, Louis (1989); *Les limites du partenariat. Les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège*, Boréal, Montreal, 154 pp.
- GILLMAN, Joseph (1957); *The Falling Rate of Profit*, Dennis Dobson, Londres, 172 pp.
- GLEICK, James (1987); *Caos: la creación de una ciencia*, traducción de Juan Antonio Gutiérrez-Larraya, Seix Barral, Barcelona, 1994 (1ª edición, 1988), 358 pp.
- GLYN, Andrew y SUTCLIFFE, Bob (1971); “The critical condition of British capital”, *New Left Review*, nº 66, pp. 3-33.
- GLYN, Andrew y SUTCLIFFE, Bob (1972); *British Capitalism, Workers and the Profit*

- Squeeze*, Penguin, Harmondsworth, 286 pp.
- GOTTHEIL, Fred M. (1986); “Marx versus Marxists on the role of military production in capitalism”, *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 8, nº 4, pp. 563-573.
 - GROSSMANN, Henryk (1929); *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista (una teoría de la crisis)*, traducción de Juan Behrend, Jorge Tula, Irene del Carril y José Aricó, Siglo XXI, México, 1979, 406 pp.
 - HANSEN, Alvin H. (1941); *Política fiscal y ciclo económico*, edición de Rafael Fernández Maza y Cristóbal Lara, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, 381 pp.
 - HARROD, Roy (1939); “Un ensayo sobre teoría dinámica”, traducción de Óscar Leblanc Dasi, en Luis Ángel Rojo, ed.; *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*, Gredos, Madrid, 1966, pp. 71-89.
 - HEGEL, Georg Wilhelm Friedrich (1812); *Ciencia de la lógica*, traducción de Augusta y Rodolfo Mondolfo, Ediciones Solar, Buenos Aires, 1968 (1ª edición, 1956), 2 tomos, 498 y 592 pp. respectivamente.
 - HEGEL, Georg Wilhelm Friedrich (1817-1827-1830); *Enciclopedia de las ciencias filosóficas*, traducción de Ramón Valls, Alianza Editorial, Madrid, 1997, 630 pp.
 - HEGEL, Georg Wilhelm Friedrich (1821); *Fundamentos de la filosofía del derecho*, traducción de Carlos Díaz, Libertarias/Prodhufo, Madrid, 1993, 802 pp.
 - HILFERDING, Rudolf (1904); “La crítica de Böhm-Bawerk a Marx”, en Sweezy, Paul M., ed. (1949) 1974, pp. 129-189. [Original: “Böhm-Bawerk’s Marx-Kritik, en *Marx-Studien*, vol. 1, pp. 1-61, Viena].
 - HILFERDING, Rudolf (1910); *El capital financiero*, traducción de Vicente Romano, Tecnos, Madrid, 1985, 414 pp.
 - HOBSON, John (1902); *Estudio del imperialismo*, versión de Jesús Fomperosa, Alianza, Madrid, 1981, 343 pp.
 - HOWARD, Dick, dir. (1971); *Selected Political Writings of Rosa Luxemburg*, Monthly Review Press, Nueva York, 441 pp.
 - HOWARD, M.C. y KING, J.E. (1989-1992); *A History of Marxian Economics, Volume I, 1883-1929, Volume II, 1929-1990*, Princeton University Press, Princeton, respectivamente 359 y 420 pp.
 - HUNT, E.K. y SCHWARTZ, Jesse G., sel. (1972); *Crítica de la teoría económica*, traducción de Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, 453 pp.
 - ITOH, Makoto (1980); *Value and Crisis*, Monthly Review Press, Nueva York y Pluto, Londres, 192 pp.
 - JOHANNSEN, Nicholas (1908); *A Neglected Point in Connection with Crises*, The Bankers Publishing Company, Nueva York; reeditado por Augustus M. Kelley, Nueva York, 1971, 194 pp.
 - JUGLAR, Clément (1862); *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, Guillaumin, París, 1899; reimpresión, B. Franklin, Nueva York, 1969, 560 pp.
 - KAHN, Richard (1931); “The relation of home investment to unemployment”, *Economic journal*, vol. 41, pp. 173-198.
 - KALDOR, Nicholas (1956); “Teorías alternativas sobre la distribución”, en Nicholas Kaldor (1960); *Ensayos sobre el valor y la distribución*, traducción de Paloma Ávila, Tecnos, Madrid, 1973, pp. 189-213.
 - KALDOR, Nicholas (1982); *The Scourge of monetarism*, Clarendon Press, Oxford

- [traducción francesa de Bernard Guerrien y Marylin Oriol, *Le fléau du monétarisme*, Economica, París, 1985, 158 pp.].
- KALECKI, Michal (1943); “Aspectos políticos del pleno empleo”, en Hunt y Schwartz, sel., 1972 (1977), pp. 401-409 [reproducido también en Kalecki, Michal; *Sobre el capitalismo contemporáneo*, traducción de Juana Robles a partir del texto inglés, Crítica-Grijalbo, Barcelona, 1979, pp. 25-34].
 - KALECKI, Michal (1971); *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista, 1933-1970*, traducción de Celia H. Paschero, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, 222 pp.
 - KAUTSKY, Karl (1901-1902); “Krisentheorie”, *Die Neue Zeit*, vol. XX, nº 2, pp. 33-47, 76-81, 110-118, 133-143 [En español, el apartado h) “La teoría de las crisis” del capítulo II “El programa” aparece en Kautsky, K.; *La doctrina socialista (Bernstein y la socialdemocracia alemana)*, Fontamara, Barcelona, 1975, pp. 198-221].
 - KAUTSKY, Karl (1914); “Der Imperialismus”, *Die Neue Zeit*, vol. XXXII, pp. 908-922. [Existe traducción inglesa, “Ultra-imperialism”, *New Left Review*, 1970, vol. 59, pp. 41-46].
 - KAUTSKY, Karl (1927); *Die materialistische Geschichtsauffassung*, Berlín, Dietz, 2 volúmenes. [Existe traducción inglesa de Raymond Meyer, *The materialist Conception of History*, Yale University Press, New Haven, 1988, 560 pp].
 - KEYNES, John Maynard (1925); “¿Soy un liberal?”, en *Ensayos de persuasión*, traducción de Jordi Pascual, Crítica, Barcelona, 1988 (1ª recopilación en inglés, 1972), pp. 298-308.
 - KEYNES, John Maynard (1926); “El fin del *laissez-faire*”, en *Ensayos de persuasión*, traducción de Jordi Pascual, Crítica, Barcelona, 1988 (1ª recopilación en inglés, 1972), pp. 275-297.
 - KEYNES, John Maynard (1933); “¿Los medios para la prosperidad?”, en *Ensayos de persuasión*, traducción de Jordi Pascual, Crítica, Barcelona, 1988 (1ª recopilación en inglés, 1972), pp. 337-366.
 - KEYNES, John Maynard (1936); *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, traducción al castellano de Eduardo Hornedo, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1985 (primera edición, 1943), 356 pp. [identificado en las referencias por TG]. El prefacio a la edición francesa se encuentra en *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, traducción al francés de Jean de Largentaye, París, Payot, 1963, 407 pp.
 - KIDRON, Michael (1971); “Capitalism: the latest stage” e “Imperialism: highest stage but one”, en Kidron M., *Capitalism and Theory*, Pluto, Londres, 1974, 187 pp.
 - KING, J.E., dir. (1990); *Marxian Economics, Volumes I, II y III*, Edward Elgar, Aldershot-Hants, respectivamente 411, 432 y 495 pp.
 - KITCHIN, J. (1923); “Cycles and trends in economic factors”, *Review of Economic Statistics*, vol. 5, pp. 10-16.
 - KLARE, Michael (1991); “Le Golfe, banc d'essai des guerres de demain”, *Le Monde diplomatique*, enero, pp. 1 y 18.
 - KLEIN, Lawrence R. (1947); *La revolución keynesiana*, traducción de Antonio Schneider, Editorial Trillas, México, 1983, 306 pp.
 - KONDRATIEV, Nikolai (1926); “Los ciclos económicos largos”, en VVAA (1979), pp. 33-85.
 - KUZNETS, Simon (1961); *Capital in the American Economy*, Princeton University Press, Princeton, 664 pp.

- LAIDLER, David (1981); “Monetarism: an interpretation and an assessment”, *Economic Journal*, vol. 91, pp. 1-28.
- LELART, Michael (1978); “L'évolution des liquidités internationales”, *Le banquier et revue IBC*, 9º año, nº 5.
- LELART, Michael (1993); *El sistema monetario internacional*, traducción de Javier Blanco Bergareche, Acento Editorial, Madrid, 1998 (1ª edición, 1996), 96 pp.
- LENIN, Vladimir Ilich (1899); *El desarrollo del capitalismo en Rusia: el proceso de la formación de un mercado interior para la gran industria*, traducción de José Laín Entralgo, Ariel, Barcelona, 1974, 581 pp.
- LENIN, Vladimir Ilich (1917); *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, traducción de V. Uribes, Progreso (Obras escogidas, doce tomos, tomo V), Moscú, 1976, pp. 372-500 y 538-541 (notas).
- LEONTIEF, Wassily y DUCHIN, Faye (1983); *El gasto militar*, versión de Audrey Hibbert, Alianza, Madrid, 1986, 199 pp.
- LEROY, Vély (1984); *Monnaie et banque*, Études vivantes, Montreal, 369 pp.
- LEXIS, Wilhelm (1885); “Die Marx'sche Kapitaltheorie” (La teoría del capital en Marx), *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 11, pp. 452-465.
- LEXIS, Wilhelm (1895); “The concluding volume of Marx's *Capital*” *Quarterly Journal of Economics*, vol. 10, pp. 1-33; reproducido en J.C. Wood, dir., 1988, vol. 2, pp. 6-24.
- LIANOS, T.P. (1979); “Domar's growth model and Marx's reproduction scheme”, *Journal of Macroeconomics*, vol. 1, nº 4, pp. 405-412.
- LIBRAIRIE DU TRAVAIL (1934); *Los cuatro primeros congresos de la Internacional Comunista* (título original “Manifestes, thèses et résolutions des quatre premiers congrès mondiaux de l'Internationale communiste, 1919-1923), traducción de Mª Teresa Poyrazian, Cuadernos de Pasado y Presente, Buenos Aires, 1973, 2 volúmenes de 216 y 316 pp. respectivamente.
- LIPIETZ, Alain (1982); “The so-called transformation problem revisited”, *Journal of Economic Theory*, vol. 6, nº 1, pp. 59-88.
- LORIA, Achille (1895); “L'opera postuma di Carlo Marx”, *Nuova Antologia*, pp. 460-496.
- LOZANO, E., ed. (1975); “Selección de artículos sobre ‘Valor, explotación, precios en Marx’”, *Revista Española de Economía*, 1, Instituto de Estudios Económicos, enero-abril.
- LUNDBERG, Erik (1985); “The rise and fall of the Swedish model”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXIII, pp. 1-36.
- LUXEMBURG, Rosa (1913); *La acumulación del capital*, traducción de Raimundo Fernández O., Grijalbo, México, 1967, pp. 9-363.
- LUXEMBURG, Rosa (1915); *La acumulación del capital o en qué han convertido los epígonos la teoría de Marx. Una anticrítica*, en Luxemburg [(1913) 1967]] pp. 365-454. [Esta misma versión se encuentra también en Tarbuck, Kenneth J., dir. (1972, 1975), firmada la traducción por J. Pérez Bances, primera edición de 1933, Cénit, Madrid, pp. 1-98].
- LUXEMBURG, Rosa (1925); *Introducción a la economía política*, traducción de Horacio Cifardini, Siglo XXI, 1974 (primera edición 1972), Madrid, 224 pp.
- MAHALONOBIS, P.C. (1953); “Some observations on the process of growth of national income”, *The Indian Journal of Statistics*, vol. 12, pp. 307-312.
- MALTHUS, Thomas Robert (1820); *Principios de economía política*, traducción de Javier

- Márquez, Fondo de Cultura Económica, México, 1998 (1ª edición, 1946), 385 pp.
- MANDEL, Ernest (1962); *Tratado de economía marxista*, traducción de Francisco Díez del Corral (1ª edición, 1969), Era, México, 1974, 2 volúmenes, respectivamente 377 y 402 pp.
 - MANDEL, Ernest (1964); *Introducción a la teoría económica marxista*, traducción de Daniel Wagner, Era, México, 1973, 114 pp.
 - MANDEL, Ernest (1972); *El capitalismo tardío*, traducción de Manuel Aguilar Mora y Carlos Maroto, Era, México, 1979, 575 pp.
 - MANDEL, Ernest (1980); *Las ondas largas del desarrollo capitalista*, traducción de Javier Maestro, Siglo XXI, Madrid, 1986, 115 pp.
 - MANDEL, Ernest y FREEMAN, Alan, dir. (1984); *Ricardo, Marx, Sraffa*, Verso, Londres, 286 pp.
 - MANDEL, Ernest (1987); “Karl Marx”, en John Eatwell et al. (dir.), 1987-1990, pp. 1-38.
 - MATTICK, Paul (1969); *Marx y Keynes (Los límites de la economía mixta)*, traducción de Ana María Palos, Era, México, 1975, 348 pp.
 - MATTICK, Paul (1974); *Crisis y teoría de la crisis*, traducción de Gustau Muñoz, Península, Barcelona, 1977, 231 pp.
 - MATTICK, Paul jr. (1981); “Some aspects of the value-price problem”, *Économies et sociétés*, vol. 15, pp. 725-782.
 - MEDIO, Alfredo (1972); “Ganancias y valor excedente: Apariencia y realidad de la producción capitalista”, reproducido en Hunt y Schwartz, sel., 1972 (1977), pp. 296-330.
 - MEEK, Ronald L. (1956a); *Studies in the Labour Theory of Value*, Monthly Review Press, Londres y Nueva York, 332 pp. (2ª edición, 1973) [Véase, en español, *Smith, Marx y después. Diez ensayos sobre el desarrollo del pensamiento económico*, Siglo XXI, Madrid, 1980].
 - MEEK, Ronald L. (1956b); “Notas sobre el ‘problema de la transformación’”, en Ronald L. Meek (1967); *Economía e ideología y otros ensayos*, traducción de Manuel Sacristán, Ariel, Barcelona, 1972, pp. 218-240.
 - MEEK, Ronald L. (1960); “La caída de la tasa de beneficio” (pp. 196-217), en Ronald L. Meek (1967); *Economía e ideología y otros ensayos*, traducción de Manuel Sacristan, Ariel, Barcelona, 1972, 350 pp. [publicación original en *Science and Society*].
 - MEEK, Ronald L. (1961); “La rehabilitación de la economía clásica por Sraffa” (pp. 243-268), en Ronald L. Meek (1967); *Economía e ideología y otros ensayos*, traducción de Manuel Sacristan, Ariel, Barcelona, 1972, 350 pp. [publicación original en *Scottish Journal of Political Economy y Science and Society*].
 - MEIER, Gerald M. (1974); *Problems of a World Monetary Order*, Oxford University Press, Londres, Nueva York, Oxford, 305 pp.
 - MELLON, Andrew (1924); *Taxation: The People’s Business*, Macmillan, Nueva York, 229 pp.
 - MELMAN, Seymour (1970); *Pentagon Capitalism*, McGraw-Hill, Nueva York, 290 pp.
 - MENSCH, Gerhard (1975); *Das technologische Patt*, Umschau Verlag, Francfort. [Existe traducción inglesa: *Stalemate in Technology*, Ballinger, Cambridge, Mass., 1979, 240 pp.].
 - MILLER, John A. (1987); “Military spending and economic crisis”, *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 10, nº 2, pp. 310-317.

- MORISHIMA, Michio y SETON, Francis (1961); "Aggregation in Leontief matrices and the labour theory of value", *Econometrica*, vol. 29, nº 2, pp. 203-220.
- MORISHIMA, Michio (1973); *La teoría económica de Marx (Una teoría dual del valor y el crecimiento)*, traducción de Pedro Egurbide, Tecnos, Madrid, 1977, 213 pp.
- MORISHIMA, Michio (1974); "Marx in the light of modern economic theory", *Econometrica*, vol. 42, nº 4, pp. 611-632.
- MORRIS, Jacob (1967); "Marx as a monetary theorist", *Science and Society*, vol. 31, nº 4, pp. 404-427.
- MORRIS, Jacob (1973); "The crisis of inflation", *Monthly Review*, vol. 25, nº 4, pp. 1-22.
- MOSELEY, Fred (1991); *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, St. Martin's Press, Nueva York, 211 pp.
- MOSZKOWSKA, Natalie (1929); *El sistema de Marx (Un aporte para su construcción)*, traducción de Irene del Carril, Cuadernos de Pasado y Presente, México, 1979, 165 pp.
- MÜHLPFORT, Wolfgang (1895); "Karl Marx und die Durchschnitts-profitrate" (Karl Marx y la tasa media de ganancia), *Jahrbücher für Nationalökonomie*, nº 65, pp. 92-99.
- MUTH, John (1961); "Rational expectations and the theory of price movements", *Econometrica*, vol. 29, pp. 315-335.
- NEUMANN, John von (1937); "Un modelo de equilibrio económico general", en Segura, Julio y Rodríguez Braun, Carlos, eds. (1998); *La economía en sus textos*, Taurus, Madrid, pp. 364-377.
- NORDHAUS, William (1974); "The falling share of profits", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1, pp. 169-208.
- O'CONNOR, James (1973); *La crisis fiscal del Estado*, traducción de Gerardo Di Masso, Josep M. Custòdio, Ramón Coll y Marco Aurelio Galmarini, Península, Barcelona, 1981, 347 pp.
- OCDE (1989); *Economías en transición: el ajuste estructural en los países de la OCDE*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1990, 302 pp.
- OCDE (1991); *Rentabilité des banques: supplément statistique 1981-1989*, París.
- OCDE (1993); *La fiscalidad en los países de la OCDE*, OCDE-Mundiprensa, Madrid, 1995, 119 pp.
- OKISHIO, Nobuo (1961); "Technical changes and the rate of profit", *Kobe University Economic Review*, vol. 7, pp. 85-99.
- OKISHIO, Nobuo (1963); "A Mathematical Note on Marxian theorems", *Weltwirtschaftliches Archiv*, nº 9, pp. 296-298. [Existe versión en español de Eusebio Aparicio Auñón en Lozano, E., ed. (1975), pp. 361-376].
- OKISHIO, Nobuo (1977); "Notes on technical progress and capitalist society", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, pp. 93-100.
- OKUN, Arthur y PERRY, G. (1970); "Notes and numbers on the profit squeeze", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 3, pp. 466-472.
- PARETO, Vilfredo (1902); "Les systèmes socialistes", en *Oeuvres complètes*, tomo 5, 1965, Droz, Ginebra, 492 pp.
- PCF (1971); *Tratado marxista de economía política. Capitalismo monopolista de Estado*, traducción de Francesc Baltasar, Editorial Laia, Barcelona, 1977, dos tomos de 444 y 416 pp. respectivamente.
- PHILLIPS, Alban W. (1958); "La relación entre el paro y la tasa de variación de los

- salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957”, en Mueller, M.G. (1966); *Lecturas de macroeconomía*, traducción de José García-Durán y José M^a Vegara, CECSA, Barcelona, 1971 (2^o edición, 1974), pp. 256-267 [“The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957”, *Economica*, vol. 25, pp. 283-299].
- POLLOCK, Friedrich (1941); “State capitalism: its possibilities and limitations”, en A. Arato y E. Gebhardt, dir., *The Essential Frankfurt School Reader*, Urizen Books, Nueva York, 1978, pp. 71-94.
 - POPPER, Karl (1934); *La lógica de la investigación económica*, traducción de Víctor Sánchez de Zavala, Tecnos, Madrid, 1994 (9^a reimpresión, 1^a edición, 1962), 451 pp.
 - PREISER, Erich (1924); “Das Wesen der Marxschen Krisentheorie” (La esencia de la teoría de la crisis de Marx), en E. Preiser, *Politische Ökonomie im 20. Jahrhundert* (La economía política en el siglo XX), Beck, Munich, 1970.
 - RICARDO, David (1817); *Principios de economía política y tributación*, edición preparada por Piero Sraffa, traducción de Juan Broc B., Nely Wolff y Julio Estrada M., Fondo de Cultura Económica, México, 1959 (1^a edición de 1950), 332 pp.
 - RIDDELL, Tom (1986); “Marxism and military spending”, *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 8, n^o 4, pp. 574-580.
 - ROBINSON, Joan (1937); *Introducción a la teoría del empleo*, traducción de Rafael Muñoz-Rojas de Alarcón, Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid, 1963, 118 pp.
 - ROBINSON, Joan (1942); *Introducción a la economía marxista*, traducción de Carlos Medina, Siglo XXI, México, 1968, 120 pp.
 - ROBINSON, Joan (1950); “La teoría del valor trabajo”, reproducido en *Economía de mercado versus economía planificada*, traducción de Mireia Bofill, Martínez Roca, Barcelona, 1973, pp. 174-180 [Original: “The labour theory of value”, en *Economic Journal*; reproducido en *Collected Economic Papers*, MIT Press, Cambridge, Mass., vol. 1, pp. 146-151].
 - ROBINSON, Joan (1962); “El capitalismo de nuestros días”, reproducido en *Teoría económica y economía política*, traducción de Mireia Bofill, Martínez Roca, Barcelona, 1975, pp. 150-163 [publicación original, “Latter day capitalism”, en *New Left Review*; reproducido en *Collected Economic Papers*, MIT Press, Cambridge, Mass., vol. 3, pp. 113-124].
 - ROEMER, John E. (1977); “El cambio técnico y la tendencia decreciente de la tasa de beneficio”, traducción de Ferrán Sancho, en Vegara, J.M. (1982), pp. 315-341. [Original: “Technical change and the tendency of the rate of profit to fall”, *Journal of Economic Theory*, vol. 16, n^o 2, pp. 403-424].
 - ROEMER, John E. (1979); “Continuing controversy on the falling rate of profit: fixed capital and other issues”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, pp. 379-398.
 - ROEMER, John E. (1980); “A general equilibrium approach to marxian economics”, *Econometrica*, vol. 48, n^o 2, pp. 505-530.
 - ROEMER, John E. (1981); *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 220 pp.
 - ROSDOLSKY, Roman (1956); “Zur neueren Kritik des Marxschen Gesetzes der fallenden Profitrate” (Sobre la nueva crítica de la ley marxiana del descenso de la tasa de ganancia), *Kyklos*, vol. 9, pp. 208-226.
 - ROSDOLSKY, Roman (1968); *Génesis y estructura de ‘El capital’ de Marx*, edición de

- Jorge Tula, Siglo XXI, México, 1978, 630 pp.
- ROSEN, Steven, dir. (1973); *Testing the Theory of the Military-Industrial Complex*, Heath Lexington Books, Lexington, 311 pp.
 - ROSEN, Sumner (1968); “Keynes sin moscardones”, reproducido en Hunt y Schwartz, sel., 1972 (1977), pp. 379-400.
 - ROWTHORN, B. (1976); “Late capitalism”, *New Left Review*, vol. 98, pp. 59-83 [Existe versión en español titulada “El capitalismo tardío de Ernest Mandel”. En *Teoría*, n° 3, octubre-diciembre 1979, pp. 3-41].
 - RUBIN, Isaak Ilich (1928, tercera edición); *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, traducción del inglés de Néstor Miguez, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974, 359 pp. [procede de la versión inglesa *Essays on Marx's Theory of Value*, Black & Red, Detroit, 1972, fue traducida por Milos Samardzija y Freddy Perlman de la versión rusa: *Ocherki po teorii stoimosti Marksa*, Gosudarstvennoe Izdatelstvo].
 - SAMUELSON, Paul A. (1957); “Wages and interest: a modern dissection of marxian economic models”, *American Economic Review*, vol. 47, n° 6, pp. 884-912.
 - SAMUELSON, Paul A. (1967); “Marxian economics as economics”, *American Economic Review*, vol. 57, pp. 616-623.
 - SAMUELSON, Paul A. (1971); “Descifrando la noción marxista de explotación: resumen del llamado problema de la transformación entre valores marxistas y precios competitivos”, versión en español de Eusebio Aparicio Auñón en Lozano, E., ed. (1975), pp. 229-280.
 - SAMUELSON, Paul A. y SOLOW, Robert M. (1960); “Aspectos analíticos de la política anti-inflacionista”, en Mueller, M.G. (1966); *Lecturas de macroeconomía*, traducción de José García-Durán y José M^a Vegara, CECSA, Barcelona, 1971 (2^o edición, 1974), pp. 389-403 [“Analytical aspects of anti-inflation policy”, *American Economic Review*, vol. 50, *Papers and Proceedings*, pp. 177-194].
 - SAY, Jean-Baptiste (1803); *Traité d'économie politique*, Calmann-Lévy, París, 1972, 571 pp. [existe versión en español editada por Imprenta Collado en Madrid en 1916].
 - SCHMIDT, Conrad (1889); *Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes*, Stuttgart, Dietz.
 - SCHMIDT, Conrad (1895); “Le III^e volume du *Capital* de Karl Marx”, *Devenir social*, vol. I, n° 2, pp. 181-193 [publicado originalmente en alemán en *Sozialpolitisches Zentralblatt*, n° 22].
 - SCHUMPETER, Joseph (1911); *La teoría del desenvolvimiento económico*, traducción de Jesús Prados Arrarte, FCE, México, 1978 (1^a edición de 1944), 255 pp.
 - SCHUMPETER, Joseph (1939); *Business Cycles. A Theoretical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Nueva York, McGraw Hill, 1.095 pp.
 - SCHUMPETER, Joseph (1942); *Capitalismo, socialismo y democracia*, traducción de José Díaz García, Folio, Barcelona, 1984 (1^a edición en Aguilar, 1971), 512 pp.
 - SCHWARTZ, Jesse G., dir. (1977); *The Subtle Anatomy of Capitalism*, Goodyear, Santa Mónica, 503 pp.
 - SECCARECCIA, Mario (1987); “Les courants de la pensée économique à l'origine de la *Théorie générale*”, en Boismenu, Gérard y Dostaler, Gilles, dir., *La “Théorie générale et le keynésianisme*, GRÉTSÉ-ACFAS, Montreal, pp. 15-38.
 - SENGE, Peter (1990); *La quinta disciplina*, traducción de Carlos Gardini, Ediciones Granica, Barcelona, 1998 (1^a edición de 1992), 490 pp.

- SETON, Francis (1957); “The transformation problem”, *Review of Economic Studies*, vol. 24, pp. 149-160. [Existe versión en español de Eusebio Aparicio Auñón en Lozano, E., ed. (1975), pp. 211-228].
- SHAIKH, Anwar (1977); “Marx’s theory of value and the transformation problem” en J. Schwartz, dir., pp. 106-139.
- SHAIKH, Anwar (1978); “Economía política y capitalismo: notas sobre la teoría de las crisis de Dobb”, en Shaikh, A. (1990); *Valor, acumulación y crisis (Ensayos de economía política)*, Tercer Mundo editores, Bogotá, 409 pp. [Original: “Political economy and capitalism: notes on Dobb’s theory of crisis”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, nº 2, pp. 233-251; Recogido también en Vegara, J.M. (1982), traducción de Joxemari Aizpurua, pp. 281-314].
- SHAIKH, Anwar (1982); “Neo-ricardian economics: a wealth of algebra, a poverty of theory”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 14, nº 2, pp. 67-83.
- SHAIKH, Anwar (1984); “The transformation from Marx to Sraffa”, en E. Mandel y A. Freeman, dir., 1984, pp. 43-84.
- SHAIKH, Anwar (1987); “Organic composition of capital”, en John Eatwell et al., dir., 1987-1990, pp. 304-309.
- SHAIKH, Anwar (); *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, traducción de Álvaro Zerda, Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1991 (1ª edición de 1990), 409 pp.
- SHIBATA, Kei (1939); “On the general profit rate”, *Kyoto University Economic Review*, vol. 14, nº 1, pp. 40-66; reproducido en J.E. King, dir., 1990, vol. II, pp. 3-29.
- SISMONDI, Jean-Charles Sismonde de (1819); *Nouveaux principes d’économie politique*, Calmann-Lévy, París, 1971.
- SMITH, Adam (1776); *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, traducción de Gabriel Franco, Fondo de Cultura Económica, México, 1990 (1ª edición de 1958), 917 pp.
- SMITH, Ronald (1977); “Military expenditure and capitalism”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, nº 1, pp. 61-76.
- SMITH, Ronald (1992); “The Economic effects of the end of the Cold War”, *Economic Outlook*, Londres, junio.
- SOMBART, Werner (1894); “Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx” (Sobre la crítica de los sistemas económicos en Karl Marx), *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, vol. 7, nº 4.
- SRAFFA, Piero (1960); *Producción de mercancías por medio de mercancías*, traducción de Luis Ángel Rojo, Oikos-Tau, Barcelona, 1975 (1ª edición de 1966), 137 pp.
- STEEDMAN, Ian (1977); *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*, traducción de Eduardo L. Suárez (título original “Marx after Sraffa”), Fondo de Cultura Económica, México, 1985, 224 pp.
- STEEDMAN, Ian, dir. (1981); *The Value Controversy*, Verso y New Left Books, Londres, 300 pp.
- SWEEZY, Paul M. (1942); *Teoría del desarrollo capitalista*, traducción de Hernán Laborde, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1982 (1ª edición de 1945), 431 pp.
- SWEEZY, Paul M., ed. (1949); *Economía burguesa y economía socialista*, trad. de Celina Manzoni, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974, 227 pp. [La traducción procede de la edición italiana de Giuseppina Panzieri Saija (1971); *Economía borghese ed economia marxista / Le fonti dello scontro teorico*, La nuova Italia, Florencia y fue cotejada con la

- versión inglesa de Augustas M. Kelley, Clifton, Nueva York, 224 pp.].
- SWEEZY, Paul M. (1974); “Quelques problèmes de la théorie de l’accumulation du capital”, *Les temps modernes*, t. 29, n° 330, pp. 1211-1230.
 - TARBUCK, dir. (1972); *Rosa Luxemburg y Nikolai Bujarin. El imperialismo y la acumulación del capital*, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1975, 251 pp. [incluye textos de Nettel, Luxemburg, Bujarin, Sweezy y Tarbuck].
 - TAYLOR, Frederick Winslow (1911); *Principios de la administración científica*, El Ateneo, Buenos Aires, 1980 (7ª edición) pp. 101 [en esta edición aparece también el texto de Henri Fayol *Administración industrial y general* (1916)].
 - TEMAM, Daniel (1990); “Pourquoi les taux d’intérêt sont-ils si élevés?”, *Alternatives économiques*, n° 82, pp. 23-26.
 - TOBIN, James (1981); “The monetarist counter-revolution today: an appraisal”, *Economic Journal*, vol. 91, pp. 29-42.
 - TROTSKY, Lev (1923); “La curva del desarrollo capitalista”, en VVAA (1979), pp. 86-94.
 - TROTSKY, Lev (1924); *The First Five Years of the Communist International*, traducción de John G. Wright, Monad Press, Nueva York, 1972, 2 volúmenes de respectivamente 374 y 384 pp. [Existe versión en español de la que sólo se conoce el primer volumen: *Los cinco primeros años de la Internacional Comunista*, tomo I, traducción de Daniel Zadunaisky y Andrés Méndez, Pluma, Buenos Aires, 1974, 226 pp.].
 - TROTSKY, Lev (1938); *El programa de transición. La agonía del capitalismo y las tareas de la IV Internacional*, traducción de Julio Arambarri, pp. 11-60, en Obras, vol. 4, Akal, Madrid, 1977, 178 pp.
 - TUGÁN-BARANOWSKY, Mijail (1894); *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England* (Estudios para la teoría e historia de las crisis comerciales en Inglaterra), Fischer, Iéna, 1901. [Existe traducción francesa editada por Joseph Schapiro, *Les crises industrielles en Angleterre*, 1913, Giard, París, 476 pp.].
 - TUGÁN-BARANOWSKY, Mijail (1905); *Los fundamentos del marxismo*, traducción de R. Carande Thovar, Hijos de Reus Editores, Madrid, 1915, 268 pp.
 - VAN PARIJS, P. (1980); “The falling-rate-of-profit theory of crisis: a rational reconstruction by way of obituary”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 12, n° 1, pp. 1-16.
 - VARGA, Evguen (1939); *Two Systems: Socialist Economy and Capitalist Economy*, Lawrence and Wishart, Londres, 1939, 268 pp.
 - VATICANO (1891); *Encíclica Rerum Novarum*, en Vaticano (1993), pp. 13-56.
 - VATICANO (1931); *Encíclica Quadragesimo Anno*, en Vaticano (1993), pp. 57-120.
 - VATICANO (1961); *Encíclica Mater et Magistra*, en Vaticano (1993), pp. 121-200.
 - VATICANO (1962-65); *Concilio Ecuménico Vaticano II (Constituciones, decretos, declaraciones)*, BAC, Madrid, 1993.
 - VATICANO (1991); *Encíclica Centesimus Annus*, en Vaticano (1993), pp. 715-820.
 - VATICANO (1993); *Once grandes mensajes*, edic. de Jesús Iribarren y José Luis Gutiérrez, BAC, Madrid, 1993, 845 pp.
 - VEBLEN, Thornstein (1904); *Teoría de la empresa de negocios*, traducción de Carlos Alberto Trípodí, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1965, 331 pp.
 - VEBLEN, Thornstein (1923); *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, A.M. Kelley, Nueva York, 1965, 400 pp.

- VEGARA, J.M., ed. (1982); *Lecturas sobre economía política marxista contemporáneas*, Antoni Bosch, Barcelona, 457 pp.
- VVAA (1979); *Los ciclos económicos largos (¿una explicación de la crisis?)*, edición de Manuel P. Izquierdo, Akal, Madrid, 1979, 224 pp. [incluye textos de Kondratiev, Trotsky, Mandel, Garvy y Day].
- WALLERSTEIN, Immanuel et al. (1982); *La crisis, ¿quelle crise?*, Maspero, París, 240 pp.
- WEISSKOPF, Thomas E. (1979); "Marxian crisis theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, pp. 341-378. [Existe traducción en español en CIDE].
- WINTERNITZ, J. (1948); "Values and prices: a solution of the so-called transformation problem", *Economic Journal*, vol. 58, pp. 276-280.
- WOLFF, Edward N. (1979); "The rate of surplus value, the organic composition, and the rate of profit in the US economy, 1947-1967", *American Economic Review*, vol. 69, nº 3, pp. 329-341.
- WOLFF, Edward N. (1986); "The productivity slowdown and the fall in the rate of profit, 1947-1976", *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, pp. 87-109.
- WOOD, John Cunningham, dir. (1988); *Karl Marx's Economics: Critical Assessments*, Croom Helm, Londres, Nueva York, Sydney, 4 volúmenes, respectivamente 599, 265, 1.104 y 348 pp.
- WRIGHT, Erik Ohlin (1975); "Alternative perspectives on the marxist theory of accumulation and crisis", *The Insurgent Sociologist*, vol. 6, nº 1, pp. 5-39.
- YAFFE, David (1973); "The marxian theory of crisis, capital and the state", *Economy and Society*, vol. 2, nº 2, pp. 186-232.
- * BUJARÍN, 1926 Existe otra traducción al español, de Horacio Cifardini en la editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1974, 134 pp.
- * [KLEIN, Lawrence R. existe una traducción anterior, de Francisco Javier Osset en Derecho Privado, Madrid, 1952, 270 pp.]
- * [KONDRATIEV 1926, existe otra traducción con el título de "Las ondas largas en la economía", *Revista de Occidente*, Madrid, 1946, traducción de I. Illig, pp. 1-59]
- * BÖHM-BAWERK, y HILFERD También existe otra traducción en español de los dos primeros, a cargo de Horacio Cifardini, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1975, 216 pp

