




---



---

**ARTICULOS**


---



---

# VALOR/PRECIO Y PLUSVALOR/GANANCIA EN MARX\*

(I)

**BENIGNO VALDES**

Oviedo

---

## (I) INTRODUCCION

---

**B**l interés por la Teoría Económica marxiana ha aumentado considerablemente en los últimos años. En la base de este reencuentro con Marx está la polémica suscitada en torno al llamado *Problema de la transformación de valores en precios*. Von Bortkiewicz lo planteó y resolvió parcialmente en 1907, pero pocos concedieron importancia al tema hasta que en 1971 un artículo de Paul Samuelson lo sacó de nuevo a la palestra. La discusión que surgió entonces, lejos aún de terminarse, divide hoy a los economistas en un amplio abanico de posiciones que va desde aquellos que creen inexistente «el problema» hasta los que consideran el mismo como una puntilla definitiva contra el modelo teórico de Marx.

En este trabajo, además de discutir la dualidad valor-precio en la Economía marxiana, se pretende justificar el siguiente punto de vista: el *Problema de la transformación* existe, es importante y admite solución sin afectar al núcleo de la Teoría.

(\*) Para la confección de este trabajo fueron manejadas dos traducciones distintas de *El Capital*: la de Wenceslao Roces (Editorial F.C.E., octava reimpresión —1973— de la Segunda Edición -1959—), y la que preparó Pedro Scarón para Siglo XXI Editores (Segunda Edición, septiembre de 1975). Las citas tomadas de la primera se indican con el Libro y la página a que corresponden, por ejemplo: (Libro I, 158). Cuando hayan sido tomadas de la traducción de P. Scarón, se señala expresamente. La utilización de una u otra obedece en cada caso a razones de claridad y comprensión del texto, naturalmente según mi propio criterio.

En la exposición seguiremos un camino largo que espero sea también eficaz. En vez de dar por sentado que «el problema» existe, trataremos de detectarlo lógicamente recorriendo el modelo marxiano (Apartados II, III y IV); después, veremos algunas de las Soluciones propuestas (Apartado V), para terminar con una lista de Conclusiones (Apartado VI) que podrían ser aceptadas a la luz de la discusión precedente.

---

## (II) EL MODELO MARXIANO

---

### 2.1. LA «PRODUCCION SIMPLE DE MERCANCIAS»

Siguiendo la tradición ricardiana, Marx define el *valor* de una mercancía como «el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción» (Libro I, 7). Al decir «tiempo de trabajo socialmente necesario», hace referencia al que se requiere «en las condiciones normales de la producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad» (Libro I, 7).

Una vez definido el valor, Marx comienza su análisis con el siguiente supuesto:

S.I.1 (Supuesto del Libro I, 1): Los productores directos de mercancías son propietarios de los medios de producción y de las mercancías producidas.

Con el fin de satisfacer sus necesidades, el productor de una determinada mercancía (trigo, por ejemplo) lleva parte de su producción al mercado, donde la cambia por otras mercancías que también necesita para sub-

sistir (digamos que ropas, carne, etcétera). Las proporciones del cambio deben corresponder exactamente a las del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las respectivas mercancías; es decir, que si el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una unidad de la mercancía *A* es doble que el necesario para producir una unidad de la mercancía *B*, entonces una unidad de *A* se cambiará en el mercado por dos unidades de *B*. Es fácil probar que esto debe ser así. En efecto, supongamos por un momento que una unidad de *A* se cambia por una de *B*; en tales circunstancias nadie querrá dedicarse a la producción de *A*, pues con la mitad del tiempo de trabajo invertido en producir una unidad de esta mercancía podría obtenerse una unidad de *B* y cambiarla luego por aquella. Siguiendo este razonamiento se llega a la conclusión de que, o las proporciones del cambio corresponden exactamente a las del tiempo de trabajo o sólo se produce una mercancía, a saber, aquella que ofrece en el mercado la proporción de cambio más favorable. Lo que es absurdo porque en tales circunstancias el mercado carece de sentido.

Ahora bien, es indudable que, a poco que el mercado se desarrolle, resultaría imposible realizar todas las transacciones necesarias si éstas hubieran de hacerse según la rutina del cambio de equivalentes físicos: un kilogramo de trigo por uno de carne, etcétera. Para agilizar el proceso el hombre inventó el dinero, que es un equivalente general cuyo valor, como el de cualquier otra mercancía, viene dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. De esta forma, si una onza de oro supone por término medio cuatro horas de trabajo y un kilogramo de trigo requiere dos, entonces cuatro kilogramos de esta mercancía se cambian por dos onzas de oro y se dice que este es su precio. Del mismo modo, si un kilogramo de carne requiere una hora de trabajo se cambiará por 1/4 de onza de oro, y éste será su precio. Por tanto, en las condiciones descritas por S.I.1 el valor y el precio coinciden ya que éste no es más que el equivalente monetario de aquél; es decir:

$$p_i/u_i = 1 \text{ para todo } i(i = 1, \dots, n)$$

siendo  $p_i$  el precio de la mercancía *i* y  $u_i$  el valor de la misma.

La situación descrita fue denominada por Marx *Producción Simple de mercancías*. En ella, la producción y el intercambio tienen como único objetivo la satisfacción de necesidades sociales. El productor «empieza con Mercancías, las convierte en Dinero y de ahí, una vez más, en Mercancías. Las mercancías constituyen el principio y el fin de la transacción que tiene su fundamento racional en el hecho de que las mercancías recibidas son cualitativamente diferentes de las entregadas. Marx designa este circuito, simbólicamente, como {M-D-M}» (Sweezy, 1942; 1945 para la trad. cast., pág. 69).

En adelante, lo expuesto hasta aquí será nuestro «modelo (I)».

## 2.2 EL «CAPITALISMO HOMOGÉNEO» (Es decir, con igual composición orgánica en todas las industrias)

En condiciones de producción capitalista los productores directos no son propietarios de los medios de producción ni de los bienes producidos; unos y otros pertenecen al capitalista. El trabajador únicamente dispone de su *fuerza de trabajo*, o sea, de la capacidad potencial de trabajar por un período de tiempo en la producción de mercancías (1). Para Marx, la fuerza de trabajo es una mercancía cuyo valor, «al igual que el de toda otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción» (Libro I, vol. 1, pág. 207 en la edición de Siglo XXI ed. S.A.). Ahora bien, la producción de fuerzas de trabajo sólo es posible si el obrero consume los víveres suficientes para mantenerse en su estado normal (2). «Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida; o lo que es lo mismo, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de su poseedor» (Libro I, 124).

En las condiciones descritas acuden al mercado el trabajador y el capitalista. A cambio de una suma de dinero (*D*), éste último adquiere materias primas, maquinaria y fuerza de trabajo (*M*), a partir de las cuales obtiene en su fábrica una nueva mercancía (*M'*); vuelve con ella al mercado y allí la cambia por otra suma de dinero (*D'*). Tenemos entonces el circuito {D-M, M'-D'}. Es sabido que el capitalista no hace todos estos trámites para que al final del proceso la cantidad de dinero que obtiene (*D'*) sea igual a la que adelantó en un principio (*D*). La única razón de su actividad empresarial es obtener una ganancia, es decir, que *D'* sea mayor que *D*. Ahora bien, ¿de dónde procede esta ganancia?

Si como supone Marx en el mercado únicamente se cambian equivalentes de trabajo, la suma de dinero (*D*) que el capitalista adelantó debe representar forzosamente la misma cantidad de trabajo que las mercancías adquiridas a cambio (*M*). Lo mismo puede decirse de la transacción *M'-D'*. Engaños aparte, del proceso de intercambio en sí no puede obtenerse ninguna ganancia. Por tanto, la única explicación de que *D'* sea mayor que *D* es que la mercancía *M'* represente un valor superior al de las mercancías consumidas en su producción (*M*). Ahora bien, ni las materias primas ni las máquinas poseen «capacidad para trabajar», de modo que no pue-

(1) «Por fuerza de trabajo o capacidad de trabajo entendemos el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce (bienes) de cualquier índole» (Libro I, vol. 1, pág. 203 en la edición de Siglo XXI).

(2) El término «víveres» tiene aquí un sentido muy amplio: hace referencia al volumen de las llamadas «necesidades naturales» (el alimento, el vestido, la vivienda, etcétera), que varía con arreglo al clima y demás circunstancias de cada país, pero sobre todo, con arreglo a los «hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros (...). Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma de los medios de vida necesarios es un factor fijo» (Libro I, 124).

den contribuir a la producción de  $M'$  con más horas de trabajo de las que ellas mismas representan, y este valor ya ha sido pagado exactamente por el capitalista. Así pues, los medios de producción, es decir, materias primas e instrumentos de trabajo, no añaden al producto más valor que el que ellos mismos poseen, y de ahí que Marx afirme lo siguiente: «Como la parte de capital que se invierte en medios de producción no cambia de magnitud de valor en el proceso de producción (...), le doy el nombre de 'parte constante del capital', o más concisamente, 'capital constante'» (Libro I, 158). Sólo nos queda el tercer elemento comprobado con D, es decir, la fuerza de trabajo, para explicar la diferencia de valor entre  $M'$  y  $M$ . ¿Puede la fuerza de trabajo añadir al producto un valor por encima del suyo propio? Sí, por cierto. Cuando el obrero vende su fuerza de trabajo recibe a cambio una suma de dinero equivalente a su valor. El capitalista paga, por tanto, íntegramente, el valor de la fuerza de trabajo. Pero cuando la utiliza en el proceso productivo (3), lo hace durante un período de tiempo superior al que es socialmente necesario para producir los medios de subsistencia que, en forma de dinero, le ha pagado al trabajador. Así pues, la fuerza de trabajo incorpora al producto un remanente de valor por encima del suyo propio, y de ahí que Marx afirme lo siguiente: «... la parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente (...). Por eso le doy el nombre de 'parte variable del capital', o más concisamente, 'capital variable'» (Libro I, 158). Dicho remanente, que Marx llamó *plusvalía*, explica la diferencia de valor entre las mercancías que el capitalista compra ( $M$ ) y la que luego vende ( $M'$ ), y ésto, a su vez, explica la diferencia entre la suma de dinero que adelanta (D) y la que finalmente recibe (D'). La ganancia, por tanto, no es más que la expresión monetaria de la plusvalía.

De lo expuesto hasta aquí se sigue que el valor  $u_i$  de la mercancía  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ) puede formularse matemáticamente así:

$$u_i = c_i + v_i + s_i \quad [1]$$

siendo  $c_i$  y  $v_i$ , respectivamente, el capital constante y el variable utilizados en su producción, y  $s_i$  la plusvalía que incorpora.

Como hemos visto, el capitalista explota al trabajador. La *tasa de plusvalía* ( $t$ ) es un índice del grado en que esto sucede, y mide la proporción entre el tiempo de trabajo (valor) que el capitalista no paga al obrero y el que le paga:

$$t_i = \frac{s_i}{v_i} \quad (i = 1, \dots, n) \quad [2]$$

(3) Es decir, cuando el obrero pone en práctica su «capacidad para trabajar».

(4) Este supuesto ha dado pie a una viva controversia. Sin embargo, no podemos detenernos en este punto, so pena de alargar hasta el infinito el presente trabajo. En este capítulo nos conformamos con sentar las bases mínimas para hacer comprensible la exposición posterior. El tema mencionado puede consultarse, entre otros, en Sweezy (1942; 1945, pág. 52 y ss.) y en Pérez, F. y Jiménez, I. (1977, págs. 40-41).

Marx considera que la tasa de explotación es la misma en todas las industrias. Para justificarlo supone que el trabajo es homogéneo, transferible y móvil (4); en estas circunstancias el mercado de competencia perfecta hace imposibles las diferencias salariales. Por tanto:

$$t_i = t \quad \text{para todo } i (i = 1, \dots, n) \quad [3]$$

Hemos visto también que la ganancia no es más que la expresión monetaria de la plusvalía. De manera que la ganancia es fruto de la explotación; procede, en definitiva, del capital variable (y sólo de él). Ahora bien, «por lo que respecta al capitalista individual, es evidente que lo único que a él le interesa es la relación entre el remanente de valor que deja el precio de venta de su mercancía y el capital total desembolsado para producirla; en cambio, le tiene sin cuidado la relación que pueda existir entre este remanente y sus conexiones internas con los elementos concretos del capital» (Libro III, 58-59). Por tanto, hace sus cálculos pensando en obtener una ganancia  $G_i$  como un cierto porcentaje  $g_i$  sobre el total del capital invertido, es decir,  $G_i = g_i (c_i + v_i)$ . Que en realidad esta ganancia proceda sólo de la parte del capital invertida en fuerza de trabajo es algo que no le preocupa y que, en cierta medida, se le escapa, ya que desde su posición de vulgar observador de los fenómenos del mercado no puede distinguir si el remanente de dinero que obtiene por encima de la suma adelantada procede del capital constante o del variable. Con cierta razón —ya que sin capital constante es imposible *aprovechar* la fuerza de trabajo— supone que a la formación de su ganancia contribuyen todos los inputs.

Como  $G_i = g_i (c_i + v_i)$ , de  $G_i = s_i$  se obtiene:

$$g_i = \frac{s_i}{c_i + v_i} \quad [4]$$

expresión que Marx denomina *tasa de ganancia*, y que mide la proporción entre la ganancia de cada capitalista y su inversión particular. Teniendo en cuenta [2] y [3], resulta:

$$g_i = t(1-k_i) \quad [5]$$

siendo  $k_i = c_i / (c_i + v_i)$  la *composición orgánica del capital* en la industrial  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ). Evidentemente,  $k_i$  es una medida de la proporción en que se utilizan el capital constante y el variable respecto del capital invertido. En un principio, Marx supone que esta proporción es igual en todas las industrias (5), o sea que  $k_i = k$  para todo  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ), y en consecuencia:

$$g_i = t(1-k) = g,$$

es decir: todas las industrias disfrutan de una misma tasa de ganancia.

(5) De aquí la denominación de *Capitalismo homogéneo*. Si la composición orgánica difiere de unas industrias a otras, hablaremos de «Capitalismo heterogéneo». Esta feliz denominación no fue en realidad utilizada por Marx. Se debe a G. Sorel («Sur la théorie marxiste de la valeur», *Journal des Economistes*, mayo de 1897).



Cuanto acabamos de exponer puede recogerse en un sencillo modelo que integra los supuestos básicos siguientes:

S.I.1' (Supuesto del Libro I, 1'): En condiciones de producción capitalista los productos directos no son propietarios de los medios de producción ni de las mercancías producidas. Únicamente disponen de su *fuerza de trabajo*, que engrosa la categoría de mercancía con todas las consecuencias.

S.I.2 (Supuesto del Libro I, 2): La composición orgánica del capital es la misma en todas las industrias, es decir,  $k_i = k$  para todo  $i(i=1, \dots, n)$ .

S.I.3 (Supuesto del libro I, 3): Las mercancías se cambian a sus valores, es decir,  $p_i/u_i=1$  para todo  $i(i=1, \dots, n)$ .

En estas condiciones la ganancia de cada capitalista coincide con la plusvalía generada en su propia industria y en el conjunto de la economía opera una misma tasa de ganancia. De modo que todo está en orden en el sistema.

En adelante, éste será nuestro «modelo (II)».

### 2.3. EL «CAPITALISMO HETEROGENEO» (Es decir, con diferente composición orgánica ENTRE las industrias)

En las condiciones descritas por el modelo (II), la economía se encuentra en equilibrio. Todo está en orden. Ahora bien, de los supuestos del modelo, uno al menos no se cumple en el régimen de producción de mercancías que nosotros conocemos. Se trata del supuesto S.I.2, pues como es evidente la composición orgánica del capital no es la misma en todas las industrias.

¿Qué pasaría si en nuestro modelo hiciésemos variar, diversificándola, la composición orgánica del capital (es decir, si  $k_i \neq k$  para algún  $i$ )?. En principio, podemos sospechar que la economía entraría en una fase de desequilibrio, que ésto daría lugar a una serie de reajustes internos y que, finalmente, el equilibrio sería restablecido. ¿Sobre las mismas bases que el equilibrio anterior?. Esta cuestión la investiga Marx en la Sección

Segunda, Capítulos VIII, IX y X, del Libro III de *El Capital*. Veamos cómo lo hace. Sea:

S.III.1 (Supuesto del Libro III, 1):  $k_i \neq k$  para algún  $i$ .

Lo primero que podemos observar es que si  $k_i \neq k$  para algún  $i$ , entonces en general es  $g_i = t(1-k_i) \neq g$ , y ésto implica que inversiones iguales, pero de diferente composición orgánica, rentan ganancias distintas, cuando en realidad todos aceptan como un hecho evidente que en condiciones de producción capitalista inversiones iguales rentan ganancias iguales, con independencia de su composición. La eventualidad de que ésto no suceda fue justificada por Marx de la siguiente manera:

«... Capitales de igual magnitud pueden rendir, a base de la misma jornada de trabajo y del mismo grado de explotación de éste, cantidades muy distintas de plusvalía, ya que según la distinta composición orgánica del capital en las diversas esferas de producción, difiere su parte variable, y por tanto la cantidad de trabajo sobrante que se apropia, trabajo sobrante que constituye la sustancia de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia» (Libro III, 156). «...Por tanto, como invertidos en diferentes esferas de producción capitales iguales se dividen de un modo desigual en capital constante y variable, creando por tanto distintas cantidades de plusvalía y, por consiguiente, de ganancia, varía en ellos la tasa de ganancia» (Libro III, 157). «...De aquí que las tasas de ganancia que rigen originariamente en distintas ramas de producción sean muy diferentes» (Libro III, 164).

Ahora bien, aún cuando sea posible coyunturalmente, a la larga no podría mantenerse una situación como la descrita sin la previa «derogación de todo el sistema de la producción capitalista» (Libro III, 160), pues es evidente que mientras las inversiones se realicen según la lógica del Capitalismo no habrá inversor que dé por bueno un estado de cosas del cual deriva, a partir de un capital dado, una ganancia menor que la obtenida por otro inversor cualquiera en función de un capital cuantitativamente igual que el suyo. Por fuerza se ha de producir la igualación de las tasas de ganancia a un cierto nivel... Queda por saber cuál es y de qué forma se llega hasta él.

Con respecto a la segunda cuestión cabe decir que se trata de un extremo generalmente mal estudiado. Entre los autores marxistas es habitual explicar la convergencia de las tasas de ganancia como un resultado del desplazamiento de las inversiones de unas industrias a otras en busca de la tasa más elevada. Así por ejemplo, Lapidus y Ostovitianov (1929; 1974 para la trad. cast., págs. 201 y 202), Sweezy (1942; 1945 para la trad. cast. págs. 124 y 125), Academia de Ciencias de la URSS (1960 para la trad. cast., pág. 154), etcétera. Pero este razonamiento es engañoso, pues si bien explica la igualación de las diferentes tasas de ganancia, lo hace sólo a costa de contradecir el funcionamiento real del sistema capitalista. En efecto, sea una situación en que  $g_i \neq g$ ; se tiene:

$$g_i = \frac{s_i}{c_i + v_i} = t \frac{v_i}{c_i + v_i} \quad (i=1, \dots, n) \quad [1]$$

Supongamos  $c_i + v_i = \text{cte}$ . De inmediato podemos ver en [1] que  $g_i$  será tanto más alta cuanto mayor sea  $v_i$ ; o dicho de otro modo, cuando se da en la economía una situación con diferentes tasas de ganancia, éstas son más elevadas en las industrias intensivas en capital variable, o sea, en las menos mecanizadas. Por consiguiente, si

ha de operar el mecanismo de igualación mencionado las inversiones deberán desplazarse desde las industrias más mecanizadas a las menos mecanizadas, cosa que no sucede por lo general. Debemos admitir, por tanto, que con los datos disponibles a esta altura de la investigación no podemos explicar la forma en que las diferentes tasas de ganancia convergen a cierto nivel.

Por el contrario, la determinación cuantitativa del mencionado nivel de convergencia no presenta dificultad. Basta para ello partir de una situación A, caracterizada por la desigualdad de las tasas de ganancia, y saltar inmediatamente a otra situación B, caracterizada por su igualdad, obviando de este modo el tener que explicar lo que ocurre realmente entre ambas situaciones. En definitiva, se trata de utilizar un recurso analítico semejante al *tâtonnement* walrasiano. Partimos pues de  $g_i \neq g$ . Sabemos que esta situación es inestable y que necesariamente ha de desembocar, aunque no sabemos cómo, en otra situación en la cual todas las industrias disfrutan de una misma tasa de ganancia cuyo nivel queremos determinar. Sea  $g'$  dicho nivel. De acuerdo con él, la ganancia  $G_i$  del capitalista  $i$  ( $i=1..n$ ) será:

$$G_i = g' (c_i + v_i) \quad (i=1, \dots, n) \quad [2]$$

Como  $\sum_{i=1}^n G_i = S$ , a partir de [2] se obtiene:

$$\sum_{i=1}^n G_i = g' \sum_{i=1}^n (c_i + v_i) = g' (C + V) = S,$$

de donde resulta:

$$g' = \frac{S}{C + V} \quad [3]$$

que es precisamente la expresión cuantitativa de la tasa de ganancia uniforme. Sustituyendo [3] en [2], tenemos:

$$G_i = \frac{S}{C + V} (c_i + v_i) \quad (i=1, \dots, n) \quad [4]$$

Es decir, que el capitalista  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ) obtiene una ganancia  $G_i$  que resulta ser un porcentaje  $g' = S/C + V$  de su inversión de capital,  $c_i + v_i$ . A la ganancia así obtenida le llamó Marx *ganancia media*.

Convenientemente manipulada (6), [4] puede escribirse así:

$$G_i = \frac{1-k'}{1-k_i} s_i \quad (i=1 \dots n) \quad [5]_h$$

(6) De la siguiente forma:

$$\begin{aligned} G_i &= \frac{S}{C+V} (c_i + v_i) = \frac{tV}{C+V} (c_i + v_i) = t(1 - \frac{C}{C+V}) (c_i + v_i) = \\ &= \frac{s_i}{\frac{v_i}{c_i + v_i}} (1-k') (c_i + v_i) = s_i (1-k') \frac{c_i + v_i}{v_i} = s_i (1-k') \frac{1}{\frac{v_i}{c_i + v_i}} \\ &= s_i (1-k') \frac{1}{\frac{c_i}{c_i + v_i}} = s_i \frac{1-k'}{1 - \frac{c_i}{c_i + v_i}} \end{aligned}$$

siendo  $k' = C/C + V$  y  $k_i = c_i/c_i + v_i$ .

siendo  $k'$  la composición orgánica del capital social o *composición media* y  $k_i$  la composición orgánica de la industria  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ). La expresión [5] implica que  $G_i = s_i$  únicamente cuando  $k_i = k'$ , es decir, cuando la composición orgánica del capital en la industria  $i$  coincide con la composición media, caso que podría darse para algún  $i$ , pero jamás para todo  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ), ya que en general  $k_i \neq k'$  por S.III.1. Así pues, generalmente la ganancia de cada capitalista no coincide con la plusvalía generada en su propia industria. ¿Cuánto ingresa entonces cada capitalista en concepto de ganancia?. Para responder a esta pregunta escribamos la expresión [4] de la siguiente forma:

$$\frac{G_i}{c_i + v_i} = \frac{S}{C + V} \quad (i=1 \dots n)$$

o bien:

$$\frac{G_1}{c_1 + v_1} = \frac{G_2}{c_2 + v_2} = \dots = \frac{G_n}{c_n + v_n} = \frac{S}{C + V}$$

igualdades que nos indican que cada uno de los capitalistas  $i$  ( $i=1 \dots n$ ) ingresa por ganancia la fracción que le corresponde del plusvalor global cuando éste se reparte proporcionalmente a las inversiones respectivas. «Para lo que atañe al reparto del excedente, los distintos capitalistas se consideran, por tanto, como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que los accionistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones» (Libro III, 165).

Así concebía Marx la división del excedente social entre las clases. Como ha señalado el Profesor Baumol (1974; 1975 para la trad. cast., pág. 286), lo sustancial del análisis de Marx puede resumirse en una sencilla parábola en la que se describe la economía como una agregación de industrias, cada una de las cuales suministra la plusvalía que en ella se genera a un almacén que contiene el excedente de la sociedad (el plusvalor global). La distribución de dicho excedente desde el «almacén central» se realiza de manera que «... los capitalistas de las diversas esferas de producción... no rescatan la plusvalía, y por ende la ganancia, generada en su propia esfera..., sino sólo la cantidad de plusvalía, y por ende de ganancia, que corresponde a cada parte alicuota del capital global por distribución uniforme del plusvalor global...» (Libro III, pág. 200 del vol. 6 en la edición de Siglo XXI. Ed. S.A.).

Es interesante observar que, de acuerdo con el modo de distribución antes descrito, las ganancias obtenidas en las industrias intensivas en capital constante son relativamente mayores que las obtenidas en las industrias intensivas en capital variable, cuando se toman en cuenta las respectivas aportaciones a la formación del excedente. En efecto, sean  $I_1 = c_1 + v_1$  e  $I_2 = c_2 + v_2$  dos inversiones tales que  $I_1 = I_2$  pero con  $v_1$  mayor que  $v_2$ , lo cual implica que  $c_1$  es menor que  $c_2$ . Según ésto, a efectos analíticos no hay inconveniente en considerar



que  $I_1$  es intensiva en capital variable e  $I_2$  en capital constante. Por ser  $v_1$  mayor que  $v_2$ , la inversión  $I_1$  genera más cantidad de plusvalía que la inversión  $I_2$ , y en consecuencia contribuye en mayor medida que ésta a la formación del excedente. Sin embargo, por ser  $I_1=I_2$  ambas reciben idénticas fracciones del mismo. Es indudable entonces que a los capitalistas les interesa llevar sus inversiones hacia los sectores más mecanizados. Este resultado se aprecia con más claridad estudiando detenidamente la expresión matemática de la ganancia dada por la fórmula [5], donde puede observarse que  $G_i$  es mayor que  $s_i$  cuando  $k_i$  es mayor que  $k'$ , y que  $G_i$  es menor que  $s_i$  cuando  $k_i$  es menor que  $k'$ . Ello significa que las industrias de composición orgánica superior a la media absorben en concepto de ganancia más plusvalía de la que realmente generan, en tanto que las industrias de composición orgánica inferior a la media generan más plusvalía que la que absorben como ganancia. Dicho de otro modo, la formación de una tasa de ganancia uniforme al nivel  $g' = S/C + V$  lleva consigo transferencias de plusvalía desde los sectores menos mecanizados hacia los más mecanizados. De ahí la competencia entre los capitalistas por colocar sus inversiones en las industrias donde el capital constante se emplea con mayor intensidad relativa que el capital variable.

Quedamos, pues, en que la tasa de ganancia que a la larga se impone en el mercado capitalista es  $g' = S/C + V$ . Con base en ella se establecen los precios de las mercancías como suma de la inversión efectuada en su producción y de una ganancia —la «ganancia media»— calculada según el porcentaje  $g'$  de aquella:

$$p_i = (c_i + v_i) + g'(c_i + v_i) = (c_i + v_i)(1 + g'), \text{ para todo } i.$$

«La venta a tales precios es lo único que permite que la tasa de ganancia sea uniforme» (Libro III, 163), por lo que estos precios, que Marx llamó *precios de producción*, son los que «a la larga, condicionan la oferta y la reproducción de las mercancías» (Libro III, 200). En torno suyo se moverán hacia arriba y hacia abajo, por efecto conjunto de la oferta y de la demanda, y siempre con carácter coyuntural, los precios de mercado; de ahí que algunos autores los hayan interpretado como el equivalente marxiano de los 'precios de equilibrio a largo plazo' de la Teoría Económica neoclásica.

Tal como han sido definidos, los «precios de producción» presentan una característica notable, y es que no coinciden con los valores. En efecto, para cada industria se verifica:

$$p_i = (c_i + v_i) + g'(c_i + v_i) = (c_i + v_i)(1 + g') \quad [6]$$

$$u_i = c_i + v_i + s_i = (c_i + v_i) + tv_i \quad [7]$$

y dividiendo [6] entre [7] tenemos:

$$p_i/u_i = \frac{1 + g'}{1 + t(1 - k_i)} \quad [8]$$

Como  $g' = t(1 - k')$ , siendo  $k'$  la composición orgánica media, tenemos:

$$p_i/u_i = \frac{1 + t(1 - k')}{1 + t(1 - k_i)} \quad [9]$$

de donde resulta que los precios sólo coinciden con los valores: a) cuando  $t=0$ , ésto es, cuando no hay explotación ni, por tanto, ganancia, «caso que jamás se da en condiciones de producción capitalista» (Libro III, 53); o bien, b) cuando  $k_i = k'$ , cosa que sólo puede suceder por casualidad ya que en general es  $k_i \neq k'$  por S.III.1. Si  $k_i$  es mayor que  $k'$  entonces  $p_i$  es mayor que  $u_i$ , y si  $k_i$  es menor que  $k'$  entonces  $p_i$  es menor que  $u_i$ . Así pues, en condiciones de «Capitalismo heterogéneo» las mercancías no se cambian a sus valores o aproximadamente a sus valores, sino a sus *precios de producción*, que difieren de aquellos justo en la medida necesaria para que las diferentes tasas de ganancia sean compensadas entre sí hasta igualarse al nivel  $g' = S/C + V$ .

### (III) COMPLEMENTO-RESUMEN AL APARTADO (II) CON UNA PUNTUALIZACION NECESARIA ACERCA DEL METODO MARXIANO

El análisis del Capitalismo por Marx se efectúa a través de los tres modelos sucesivos explicados anteriormente: *Producción Simple de mercancías*, *Capitalismo homogéneo* y *Capitalismo heterogéneo*. Pues bien, es un hecho que cuando los economistas de formación neoclásica hablan de Marx tienden a interpretar estos tres estadios del análisis como simples modelos abstractos del Capitalismo, es decir, como meros «recursos teóricos», en el sentido de que partiendo del modelo más abstracto, que correspondería a la *Producción Simple de mercancías*, llegamos al más concreto o cercano al objeto de estudio, que correspondería al *Capitalismo heterogéneo*, mediante un relajamiento progresivo de los supuestos iniciales. En realidad, ellos ven a Marx con el prisma de su propia ortodoxia.

No es ese el método marxiano. Si así fuera, no se distinguiría en nada del que informa la investigación neoclásica en economía cuando la diferencia principal entre ambas escuelas teóricas es precisamente de carácter metodológico. Los neoclásicos estudian el Capitalismo sin preguntarse en absoluto de dónde viene y hacia dónde camina; esta cuestión carece para ellos de sentido, probablemente porque están convencidos de que el Capitalismo es inmutable y no camina hacia ningún sitio. Lo estudian, además, tal como se nos presenta a través de los *fenómenos de superficie*. Es decir, si la manifestación última del Capitalismo es el intercambio, si el intercambio son precios y ganancias, y si los sujetos económicos se mueven en el terreno del intercambio, de los precios y de las ganancias, entonces el análisis debe situarse a ese nivel.

Marx veía las cosas de otra forma. Fue un hegeliano, y por ello estaba predispuesto en origen a no concederle a nada de lo real el estatuto de inmutable. Para él, todo lo real es cambiante, y además, consecuencia de realidades pasadas. Así, el sistema capitalista de producción de mercancías es resultado de los cambios a que fue sometido otro régimen de producción anterior, y éste, a su vez, de otro anterior, y así sucesivamente. Las leyes que hoy gobiernan la producción, el intercambio y la distribución tuvieron antes otra forma, y para cono-

cer las leyes de hoy y su curso futuro es necesario conocer las leyes de ayer e investigar su proceso de cambio. Por otro lado, y también porque fue hegeliano, Marx nunca creyó que fuera posible conocer en profundidad el funcionamiento del Capitalismo con el sólo análisis de los fenómenos a través de los cuales este se hace visible. En su opinión, «si la esencia de las cosas coincidiese directamente con sus formas fenoménicas toda ciencia sería supérflua» (*El Capital*), y para él, el intercambio, los precios y las ganancias son en el Capitalismo las formas fenoménicas que ocultan la verdadera esencia del sistema. Tras el intercambio, que aparenta igualdad, se oculta la explotación, tras los precios el valor, tras las ganancias la plusvalía. El análisis de Marx es en última instancia un intento de conexión a manera de causa y efecto entre estos dos mundos: el mundo invisible del valor, la plusvalía y la explotación, y el mundo visible del precio, la ganancia y el intercambio en condiciones de aparente igualdad.

Para su análisis del Capitalismo, Marx arranca de una situación en la que supone explícitamente que los productores directos de mercancías son propietarios de los medios de producción y de las mercancías producidas, y que el fin último de la producción y del intercambio es la satisfacción de necesidades sociales. También, aunque no lo explicita, Marx supone que la proporción entre el capital constante y el variable es la misma en todas las industrias. En estas condiciones no existe explotación ni, por tanto, ganancia. El valor se manifiesta en el mercado bajo la forma de precio, pero ambos coinciden ya que el precio es aquí el simple equivalente monetario del valor. Todas estas circunstancias definen un régimen de producción que Marx denominó «Producción Simple de mercancías», y que no es en absoluto una simple ficción o hipótesis científica, y mucho menos una abstracción del Capitalismo. La utilidad del modelo de *Producción Simple de mercancías* radica en su carácter de representación abstracta de una realidad histórico-concreta que precedió al Capitalismo y que corresponde «a los regímenes en que los medios de producción pertenecen al obrero, situación que se da tanto en el mundo antiguo (una vez el intercambio ha superado el marco de los individuos de una misma comunidad para realizarse entre diferentes comunidades, o sea, una vez que los productos se convierten en mercancías) como en el mundo moderno respecto del labrador que cultive su propia tierra y respecto del artesano» (Libro III, 182).

Este estado de cosas empezó a cambiar con los primeros síntomas de capitalismo. Lentamente, los medios de producción que antes eran propiedad de los productores directos de mercancías fueron pasando a manos de unos pocos individuos. La forma en que esto se produjo difiere de unos países a otros, pero si hemos de creer a los historiadores, presenta ciertos rasgos generales. En efecto, parece ser que el desarrollo de la economía monetaria como consecuencia de la expansión de los mercados está en la base del proceso de apropiación de los instrumentos de trabajo por parte de los capitalistas, los nuevos sujetos que emergen a la escena económica. El aumento de la importancia del dinero hizo que los terratenientes feudales sustituyeran por censos en moneda las prestaciones que los campesinos venían satisfa-

ciendo en especie, y a fin de obtener el dinero necesario para el pago de las rentas, éstos contrajeron una dependencia progresiva con respecto a los mayoristas que compraban sus cosechas a precios cada vez más ventajosos. En su inmensa mayoría los campesinos se fueron arruinando y, a la par con ello, comenzaron a aparecer en las aldeas campesinos ricos que explotaban a los vecinos pobres por medio de los préstamos y de la compra a bajo precio de sus ganados y aperos de labranza (Vid. Academia de Ciencias de la URSS, 1960 para la trad. cast., pág. 53). Desposeídos de sus propiedades, los campesinos emigraban a la ciudad o bien trabajaban, como mano de obra contratada, las fincas de los propietarios acomodados.

De manera similar fueron privados de sus talleres los artesanos de las ciudades. Tenían los medios de producción, pero no las materias primas; éstas eran controladas por los mercaderes. Al principio, la función del mercader fue la de simple intermediario en el cambio de mercancías entre la ciudad y el campo, pero pronto comenzó él mismo a comprar regularmente la producción y a organizar la venta en su provecho. A condición de que le vendiesen a un precio bajo adelantaba dinero y materias primas a los artesanos eventualmente empobrecidos, y así, muchos de estos fueron cayendo en sus manos. Dueño ya de los talleres, el mercader tomaba como obreros a su servicio a los antiguos propietarios. Sin dejar de ser comerciante empezaba a ser también capitalista. «¿Qué podía moverle a afrontar este negocio extraordinario?», se pregunta Engels (1895; 1946 para la trad. cast., pág. 38 de la 2ª edic.). «Solamente una cosa: la perspectiva de ganar más vendiendo al mismo precio que los otros». Y en realidad esto era posible, ya que el capitalista comercial al tomar a su servicio a los pequeños maestros no hacía sino comprar su fuerza de trabajo, lo que le permitía apropiarse de una plusvalía y producir, por tanto, más barato que sus competidores los artesanos, productores a la antigua usanza. Sometidos pues a una competencia implacable, para evitar ser barridos de la escena económica por la nueva forma de producción que poco a poco se iba imponiendo, los artesanos que pudieron librarse de la férula de los mercaderes tuvieron que seguir su ejemplo y convertirse de autopatronos en patronos, haciendo trabajar para sí, en calidad de asalariados, a otros artesanos y a campesinos que, desposeídos de sus tierras, buscaban sustento en las ciudades.



«Reunidos en el taller del capitalista, campesinos y artesanos rendían como obreros un trabajo uniforme. Pronto, sin embargo, se reveló que algunos de ellos ejecutaban mejor unas operaciones de trabajo, mientras otros mostraban más facilidad para otras. Ello hacía que resultara más ventajoso confiar a cada uno concretamente la parte del trabajo para la que acreditaba mayor destreza. Y, de este modo, fue implantándose gradualmente, en los talleres con personal relativamente numeroso, el sistema de la división del trabajo, la manufactura» (Academia de Ciencias de la URSS, 1960, pág. 53). Allá donde ésta consiguió instalarse, la forma capitalista de producción de mercancías fue arrinconando progresivamente los restos del feudalismo. La propiedad de los medios de producción aparece concentrada en unas pocas manos, la fuerza de trabajo se ha convertido en una mercancía y como tal es comprada y vendida en el mercado, la producción y el intercambio cobran sentido al margen de la pura satisfacción de las necesidades sociales... porque se produce también para obtener una ganancia... Esto es ya Capitalismo, pero con una característica notable, y es que la *base técnica* de la producción no ha sido aún revolucionada, pudiendo considerarse uniforme. En tales circunstancias ocurre que el valor se manifiesta en el mercado bajo la forma de precio, pero ambos coinciden cuantitativamente ya que el precio sigue siendo el simple equivalente monetario del valor. Ocurre también que en cada industria del sistema aparece un remanente sobre el valor consumido en la producción debido a que la fuerza de trabajo genera un valor superior al de su propio costo cuando es aplicada como input en el proceso productivo. Dicho remanente de valor —o *plusvalía*— surge por tanto en la esfera de la producción, pero sólo se hace visible en la esfera del intercambio bajo la forma mistificada de ganancia, y como tal se lo apropia el capitalista. No hay, pues, otra fuente de ganancia que la plusvalía, o si se prefiere, que la explotación de la fuerza de trabajo. Lo que tiene de particular el Capitalismo de base técnica uniforme es que la ganancia de cada capitalista coincide, como simple equivalente monetario, con la plusvalía generada en su propia industria. Todas estas circunstancias vienen descritas por el *modelo de Capitalismo homogéneo*, y por lo tanto, éste no es ni una mera «hipótesis científica» ni una abstracción del Capitalismo «en general», sino el correlato teórico de una fase de aquél históricamente determinada: la que corresponde a sus orígenes y primeros años de desarrollo, cuando la base técnica no ha sufrido aún cambios importantes, pudiendo considerarse la misma en todas las industrias.

La Revolución Industrial transformó por completo esta situación. Ni la creciente demanda de artículos industriales ni la avidez capitalista de plusvalía podían satisfacerse con la base técnica existente en la primera etapa del Capitalismo. Era necesario un cambio y éste se produjo con la introducción de maquinaria en las industrias, fenómeno que tuvo lugar en Inglaterra durante el último tercio del siglo XVIII y que en el transcurso del XIX se extendió a los países capitalistas más importantes de Europa y a los Estados Unidos. Sin embargo, no debe creerse que la mecanización se realizó de manera uniforme en todas las industrias. Mientras las fábricas textiles fueron las primeras en emplear maquinaria a gran escala, «en la mayor parte de las demás

industrias se introdujeron pocas máquinas... la industria pesada, la minera y la del hierro quedaron relativamente retrasadas» (Jürgen Kuczinski, 1972 para la trad. cast., pág. 238), de manera que el tránsito de la manufactura a la producción fabril mecanizada puso fin a la uniformidad de la base técnica. Esto dió paso a una nueva etapa del Capitalismo caracterizada por la diversidad de composiciones orgánicas que Marx estudia en el Libro III de *El Capital* mediante el modelo que nosotros hemos llamado *Capitalismo heterogéneo*. Por lo tanto, dicho modelo no es una abstracción del Capitalismo «en general», sino de aquella fase del mismo que comienza con la Primera Revolución Industrial. Del análisis mencionado Marx dedujo que la transformación de la base técnica debido a las innovaciones industriales ocasionó cambios importantes en el funcionamiento económico del Capitalismo. Por una parte, la diversidad de composiciones orgánicas da lugar a la formación de diferentes tasas de ganancia cuya compensación hasta alcanzar un nivel único para todo el sistema exige que las mercancías sean vendidas a unos precios —los *precios de producción*— divergentes de los valores respectivos. Por otra parte, las ganancias de los capitalistas no se determinan de igual forma que en el Capitalismo manufacturero, pero siguen siendo producto de la explotación de la fuerza de trabajo. Lo que ocurre cuando el intercambio se ajusta a los precios de producción es que se transfiere plusvalor de unas industrias a otras como resultado de la competencia entre los capitalistas por colocar sus inversiones en los sectores más mecanizados, y estas transferencias son precisamente el elemento que nivela las diferentes tasas de ganancia asegurando una tasa uniforme para el conjunto de la economía. La masa global de plusvalor —es decir, el excedente económico de la sociedad— se distribuye ahora entre los capitalistas de manera proporcional a sus inversiones respectivas, en vez de asignar a cada cual la parte generada en su propia industria, como sucedería si el intercambio tuviera lugar conforme a precios equivalentes a los valores de las mercancías. Sin embargo, esta nueva forma de distribución no modifica el resultado fundamental del análisis marxiano, a saber, que la plusvalía —y por tanto la explotación— genera el excedente, el cual fluye íntegro hacia los capitalistas. Este resultado es válido, por tanto, para todas las fases del capitalismo (7).

---

(IV) LA POLEMICA DE HILFERDING  
CON BÖHM-BAWERK  
A PROPOSITO DE LA DIVERGENCIA  
ENTRE EL PRECIO CAPITALISTA  
Y EL VALOR. PLANTEAMIENTO  
DEL LLAMADO «PROBLEMA  
DE LA TRANSFORMACION LOGICA  
DEL VALOR EN PRECIO  
DE PRODUCCION»

---

Quedamos, pues, en que no fue ninguna sorpresa para Marx el hecho de que las mercancías se cambien

(7) Avisamos al lector de que estas no son exactamente nuestras opiniones, sino las de Marx (o si se prefiere, lo que nosotros creemos que opinaba Marx). Nuestro punto de vista difiere ligeramente del expuesto (Ver el artículo adelante, 2ª conclusión).



entre sí a precios que difieren de los valores; por el contrario, lo consideró un fenómeno completamente lógico dadas las condiciones en que tiene lugar la producción bajo el Capitalismo desarrollado.

No obstante, la opinión de Marx no fue generalmente compartida y la simple diferencia cuantitativa entre el valor y el precio de producción originó una gran controversia acerca de la teoría por él elaborada. Ya en 1895, es decir, sólo un año después de la publicación del Libro III de *El Capital*, el economista italiano Achille Loria afirmó que se trataba de una construcción analítica contradictoria e incoherente, y justo un año más tarde Böhm-Bawerk hizo lo propio en su conocido artículo «Zum Abschluss des Marxchen System» (trad. cast., «La conclusión del sistema marxiano», 1974). Ambos sostienen que los Libros I y III de *El Capital* son depositarios de sendas teorías mutuamente excluyentes: la *Teoría del Valor* y la *Teoría del Precio de producción*.

En verdad, la crítica de Böhm-Bawerk a Marx se fundamenta en la más pura ortodoxia neoclásica. ¿Qué debe explicar la Ciencia Económica? La relación de cambio entre los bienes, es decir, los *precios relativos*. ¿Cómo se debe afrontar dicha explicación? Estudiando las relaciones de cambio tal como aparecen en las concretas y típicas situaciones del mercado. Es bien sabido que la opinión de Marx sobre este particular era otra muy distinta, pero, como ha señalado Sweezy (1949; 1974 para la trad. cast.), Böhm-Bawerk no reparó en ello; convencido como estaba de que los problemas tratados por él y por sus colegas eran los problemas que la Ciencia Económica debía resolver, dió por seguro que Marx, de cuya inteligencia no dudaba, se había propuesto realizar la misma tarea. Y bien, ¿por dónde empezar el análisis? Para Böhm-Bawerk la cuestión era muy simple: si el cambio de mercancías significa su equiparación, ésta deberá basarse en «algo común» a todas ellas. Marx afirma que ese «algo común» es el trabajo, por lo que las mercancías deben ser equiparadas en función de la cantidad del mismo que cada una lleva incorporada. Sin embargo, Böhm-Bawerk opina que el trabajo no es el elemento común a todas las mercancías pues sólo lo contienen aquellas que son producto suyo, cosa que no sucede con los *bienes naturales* como el agua, la tierra, etcétera. Si el trabajo no es el «elemento común» que vamos buscando, ¿cuál es entonces? Böhm-Bawerk afirma que la *utilidad* de las cosas, es decir, esa cualidad que tienen los bienes de satisfacer necesidades humanas. No haber comprendido ésto constituía a su juicio el error básico del sistema marxiano, un error de principio que anula toda argumentación posterior. Sweezy (1949; 1974 para la trad. cast. págs. 13 y 14) ha dicho que para Böhm-Bawerk la cuestión era semejante a la que plantea «un problema aritmético: si encontramos un error en la primera línea sabemos ya que la respuesta será necesariamente equivocada y que por ende todos los cálculos sucesivos no serán válidos...» El error de Marx habría consistido en partir de la anticuada teoría del valor según el trabajo, en vez de aventurarse en la nueva teoría del valor según la *utilidad*.

En efecto, fue por esta razón por lo que Böhm-Bawerk consideró erróneo el sistema marxiano, y no por el hecho de que pudieran existir en él ciertas contradicciones de carácter formal. No obstante, merece la pena describir brevemente su argumentación en este punto.

Dado que la inmensa mayoría de los bienes que pasan por el mercado requieren trabajo humano en alguna medida, aceptemos como válido que el trabajo es el «elemento común» a todas las mercancías. En el Libro I de *El Capital*, Marx afirma que los precios son equivalentes a los valores. Por lo tanto, dadas dos mercancías cualesquiera, 1 y 2, se cumple que  $p_1/p_2 = u_1/u_2$ , es decir, que las mercancías se cambian entre sí en una proporción igual a la del trabajo contenido en ellas, y en este caso son ciertas las siguientes tesis:

1ª. El trabajo contenido en las mercancías es el fundamento de los precios absolutos. Los precios relativos pueden explicarse en función de las cantidades de trabajo que las respectivas mercancías llevan incorporado;

2ª. La plusvalía —fracción de trabajo no pagada al obrero— es el origen del excedente y el fundamento de la ganancia capitalista.

Sin embargo, en el libro III Marx afirma que en realidad las mercancías se cambian entre sí a unos precios —los *precios de producción*— que no son equivalentes a los valores. Por lo tanto, dadas dos mercancías cualesquiera, 1 y 2, se verifica que  $p_1/p_2 \neq u_1/u_2$ , y en consecuencia los precios relativos no pueden explicarse en función de las cantidades de trabajo contenido en las respectivas mercancías. Además, como a juicio de Böhm-Bawerk la teoría de la plusvalía es inseparable del supuesto de equivalencia entre precios y valores, resulta para él evidente que dicha teoría cae por su base.

De esta forma, Böhm-Bawerk concluye que en el Libro I de *El Capital* tenemos una teoría capaz de explicar al mismo tiempo los precios relativos, el origen del excedente y la naturaleza de la ganancia capitalista. Dicha teoría —afirma— está sujeta a un supuesto muy restrictivo, cual es la *equivalencia* entre los precios y los valores, o si se prefiere, la igualdad de las composiciones orgánicas del capital en todas las industrias, ya que ambas premisas se implican mutuamente. Cuando este supuesto es abandonado —tal como sucede en el Libro III— todo el aparato teórico de *El Capital* se desmorona.

Pocos años antes de la crítica de Böhm-Bawerk a Marx, Philip Wicksteed había demostrado, basándose en la teoría de la *utilidad* de Jevons, que los *precios relativos* pueden ser explicados en función de las *utilidades marginales* que los bienes respectivos reportan al consumidor; y casi simultáneamente J.B. Clark desarrollaba el conocido *Teorema del agotamiento del Producto*, según el cual en el equilibrio a largo plazo de la competencia perfecta el pago de cada input de acuerdo con su producto marginal físico agota exactamente el output, significando esto que la ganancia no es más que la justa retribución al capitalista por su contribución positiva al proceso productivo, de la misma manera que el salario

es la justa retribución al obrero. Así pues, cuando Böhm-Bawerk escribió su artículo estaba en condiciones de ofrecer una alternativa a la teoría marxiana del precio y de la ganancia.

¿Por qué fue precisamente Böhm-Bawerk, y no otro cualquiera de entre los muchos economistas «contra-clásicos» de la época, quien se encargó de criticar a Marx? Esto tiene una explicación. Como ha escrito Sweezy (1949; 1974, pág. 10), «en Europa el socialismo organizado gozó de un rápido ascenso en los tres últimos decenios del siglo diecinueve; precisamente durante este período, en el movimiento socialista del continente el marxismo se impuso sobre las escuelas y las doctrinas rivales. Así, mientras la reacción original del mundo académico había sido la de ignorar a Marx, se volvió cada vez más difícil mantener una actitud similar; en síntesis, había llegado el momento de organizar con máxima urgencia un contraataque» y nadie mejor que Böhm-Bawerk para hacerlo. Miembro de la *escuela austriaca*, había sido uno de los creadores de la *Teoría del valor subjetivo* y pasaba por ser su más cualificado exponente; por lo demás, de entre los economistas vivos ninguno podía compararse en cuanto a prestigio intelectual. Era natural, por tanto, que él mismo dirigiera la argumentación «ortodoxa» en una polémica con el marxismo no exenta de contenido militante (8). Su artículo pronto se hizo famoso y en el campo neoclásico fue considerado como una crítica definitiva contra el sistema marxiano. No es sorprendente en tales condiciones que la edición inglesa, aparecida dos años después que la original alemana, llevara el pretencioso título de «Karl Marx and the close of His System» («Karl Marx y el fin de su sistema»).

Que Böhm-Bawerk criticaba a Marx con excesiva ligereza fue puesto de relieve por Rudolf Hilferding, médico y economista vienés, en su artículo de 1904 «Böhm-Bawerk's Marx-Kritik» (trad. cast., «La crítica de Böhm-Bawerk a Marx», 1974). Se publicó este ensayo en el primer volumen de una colección titulada *Marx-Studien*, destinada a proporcionar una salida a los jóvenes intelectuales socialistas (vid. Sweezy, 1949; 1974, pág. 15), y en uno de los párrafos introductorios dice, refiriéndose a Böhm-Bawerk, lo siguiente: «Su crítica de principio, que no ataca puntos particulares sino que pone en discusión y rechaza como insostenibles las bases mismas del sistema marxiano, nos ofrece la posibilidad de un fecundo ajuste de cuentas». Se trata, pues, de una toma de postura global frente al pensamiento neoclásico más que de una respuesta puntual al artículo de Böhm-Bawerk.

(8) El Profesor Samuelson —un hombre nada sospechoso de simpatía por el marxismo— cuenta la siguiente anécdota:

«Hace unos veinte años en una conferencia en una Universidad americana toqué el nervio filial de John Maurice Clark cuando lancé ciertas dudas sobre la creencia de su padre de que él, John Bates Clark, hubiese demostrado irrefutablemente en la última década de la pasada centuria la justeza ética del modo de distribución según la productividad marginal. En su contestación, J.M. Clark dijo que su padre había estado profundamente preocupado del desafío que suponían las nociones de explotación de Marx» («bajo cuya teoría cualquier participación del capital no es más que un robo») y se sintió en la necesidad de defender el sistema competitivo de tales acusaciones, que, si fuesen ciertas, constituirían a no dudarlo una grave reprobación» (P. Samuelson, 1971; 1975 para la trad. cast., pág. 270).

Hilferding comienza señalando que para Marx «la misión del análisis económico de un orden social es descubrir las leyes de su movimiento»; de ahí que la teoría marxiana del valor, más que una forma de establecer los precios relativos es un medio «para determinar las leyes que rigen el movimiento del Capitalismo». En su opinión, la Humanidad entera se articula en torno al trabajo, el elemento que al variar en calidad y cantidad —*organización y fuerza productiva*— transforma la vida social y determina en última instancia su evolución. Por eso, «tomando como punto de partida el trabajo socialmente necesario», Marx está en condiciones de descubrir el mecanismo interno de la sociedad en cada fase de su desarrollo, y la Economía se constituye así «como disciplina histórica y como ciencia de la sociedad».

Concebidos de esta forma la Ciencia Económica y sus objetivos, se trata entonces de analizar las relaciones sociales que los hombres contraen entre sí por medio del trabajo, y en ese caso sirve de poco el estudio de los fenómenos económicos tal como aparecen en las concretas y típicas situaciones del mercado, ya que determinadas relaciones sociales cuyo análisis es imprescindible para entender la marcha de la sociedad se establecen en la esfera de la producción —que es el lugar donde el trabajo se materializa— y son imposibles de observar en la esfera del intercambio. Asimismo, pierde toda potencia analítica el *grado de utilidad* subjetivo que el individuo concede a cada bien. Cualquier teoría económica que parta de la *utilidad* subjetiva, «parte de la relación individual entre una cosa y un hombre, antes que de las relaciones sociales recíprocas de los hombres. Cae pues en el error de querer deducir de esta relación individual una relación social. Pero en ese caso, ya que esta relación individual está presente de igual modo en todos los tipos de sociedades y no encierra en sí principio alguno de variación 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».

Hechas estas consideraciones generales, Hilferding pasa a analizar el punto de vista de Böhm-Bawerk según el cual existe contradicción entre los Libros I y III de *El Capital*. ¿Qué relación hay entre la teoría del tercer volumen y la del primero? Según el primer volumen, sólo se cambian mercancías que incorporan una cantidad igual de trabajo, mientras que según el tercero las mercancías particulares se cambian en una proporción distinta a la del trabajo incorporado. «¡Verdad!» —señala Hilferding—; y ello es así porque «al cambiar las premisas históricas se producen modificaciones en el cambio». El problema está en saber si la *Ley del Valor* rige también ahora, es decir, si las nuevas relaciones de cambio siguen estando reguladas por la cantidad de trabajo incorporado en las mercancías; lo que ciertamente es así ya que, aún no siendo coincidentes, el precio y el valor se mueven en el mismo sentido, es decir, que el precio de una mercancía aumenta o disminuye según aumente o disminuya el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. Así pues, el hecho de que el precio coincida con el valor en las condiciones históricas que contempla el Libro I y que difiera de él en las que considera el Libro III, no supone contradicción ni transgrede el principio de que los pre-

cios son determinados por los valores. De haber asimilado el método marxiano, Böhm-Bawerk no hubiera tenido dificultad para entender el nexo entre estas dos situaciones; al no ser así, no encontró otra explicación para la divergencia entre el precio y el valor sostenida en el Libro III que le de una «retirada a tiempo» por parte de Marx, quien habría comprendido que esa es la auténtica realidad de la economía capitalista, y el contenido de los Libros I y II un rodeo metafísico. Esto —comenta Hilferding— «significa decir que Marx avanzó una milla y retrocedió una milla, para poder quedarse en un punto determinado. Esta es precisamente la concepción que la economía vulgar tiene del método dialéctico, que sigue siendo para ella un verdadero *abracadabra*, ya que jamás llega a ver el proceso sino sólo el resultado terminado».

Con la réplica de Hilferding a Böhm-Bawerk el contencioso teórico entre marxistas y neoclásicos pareció definitivamente resuelto en favor de los primeros (9). Y sin embargo, la tesis de que los precios de producción reflejan en última instancia la cantidad de trabajo incorporado en las mercancías no estaba suficientemente fundamentada. Aunque Hilferding se apuntó —como ha escrito la Sra. Robinson— uno o dos tantos frente a la propia teoría de Böhm-Bawerk, no demostró que el valor determina el precio, y faltándole una demostración rigurosa de este punto la defensa que había hecho de Marx no era incontrovertible. Tal demostración sería innecesaria si  $p_i = (c_i + v_i) (1+g')$  fuese una formulación correcta del precio capitalista, pues en ese caso resulta trivial que los precios se derivan de los valores según el particular algoritmo de transformación seguido por Marx. Pero no es así, ya que la mencionada formulación del precio capitalista equivale a afirmar que los inputs se compran a sus valores mientras que los outputs se venden a sus precios de producción, lo cual es absurdo porque en el mercado todo input es al mismo tiempo un output. Llama la atención el que tanto Böhm-Bawerk como Hilferding no reparasen en esto, máxime cuando sabemos que el propio Marx fue consciente del problema, como lo demuestra el siguiente párrafo de «*El Capital*»:

«Es cierto que el punto de vista ahora establecido —se refiere Marx al modo en que él define el precio de producción— entraña cierta modificación en cuanto a la determinación del costo de las mercancías. En un principio, entendiéndose que el costo de una mercancía

(9) Es preciso señalar que, no obstante, en particular a Böhm-Bawerk no le impresionó lo más mínimo la argumentación de Hilferding. Únicamente se refirió a ella en una nota a pie de página de la tercera edición de su obra *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorie*, y esto para hacer notar que después de *Zum Abschluss des Marx'schen Systems...* «Hilferding publicó su apologetica refutación que no ha modificado de ninguna manera mis opiniones» (vid. Sweezy, 1949; 1974, pág. 217, nota número 24). No podía ser de otra forma porque en realidad ni Böhm-Bawerk tomaba en serio a Hilferding ni Hilferding a Böhm-Bawerk; atrincherados en sus respectivas posiciones, ambos consideraban sin necesidad de ulterior demostración que la teoría defendida por su rival era errónea sencillamente porque partía de presupuestos diferentes a los suyos. Esta actitud podrá parecernos grotesca, pero es bastante más aceptable que la adoptada posteriormente por sus respectivos seguidores, para quienes el insulto mutuo ha constituido prácticamente hasta nuestros días la base argumental de sus confrontaciones teóricas.

(Vid. al respecto: Miroshima, 1973; 1977 para la trad. cast., *Introducción*)

equivale al valor de las mercancías consumidas en su producción (10). Pero para el comprador, el precio de producción de una mercancía es el costo de la misma, y por lo tanto puede entrar como costo en la formación del precio de otra mercancía. Puesto que el precio de producción puede divergir del valor de la mercancía, también el costo de una mercancía, en el cual se halla comprendido este precio de producción de otra mercancía, puede hallarse por encima o por debajo de la parte de su valor global formada por el valor de los medios de producción empleados para producirla (11). Es necesario recordar esta significación modificada del costo, y no olvidar, por consiguiente, que si en una esfera particular de la producción se equipara el costo de la mercancía al valor de los medios de producción consumidos para producirla, siempre es posible un error» (Libro III, pág. 170 de la edición del F.C.E.; vol. 6, págs. 207-208 en la edición de Siglo XXI editores, S.A.).

En definitiva, lo que Marx nos dice es que una definición correcta del precio capitalista debe medir inputs y outputs en las mismas unidades; más exactamente, en términos de precio de producción, ya que esa es la unidad de cuenta por la que se guían en el mercado los sujetos económicos. O sea que:

$$p_i = (c_i + v_i) (1+r),$$

en donde  $r$  es la tasa de ganancia de mercado (12). Una vez hecha esta puntualización dejó a un lado el tema, limitándose a señalar que «... Para los fines de nuestra investigación presente no es necesario seguir ahondando en este punto» (Libro III, pág. 170 en la edición del F.C.E.; vol. 6, pág. 208 en la edición de Siglo XXI editores, S.A.), afirmación que no convenció en absoluto a quienes en este siglo se han dedicado al análisis de su teoría, porque en realidad Marx estaba planteando un problema más serio de lo que él mismo creía. En efecto, definido correctamente el precio capitalista, ¿qué razón hay para afirmar que está determinado por el valor y que las ganancias (13) tienen su origen en la plusvalía?. Desde que Bortkiewicz dió la alarma en 1907, muchos estudiosos de la obra de Marx están de acuerdo en que la validez de su contenido depende de la resolución de este problema: la *transformación lógica del valor en precio de producción* (14), tarea a la que han dedicado con éxito sus esfuerzos un buen número de economistas. Por desgracia, la discusión se ha venido realizando en revistas científicas muy especializadas, por lo que el acceso a la misma ha estado limitado a un público bastante reducido. Afortunadamente asistimos en la actualidad a un cambio de esas circunstancias y ello nos permite dedicar el siguiente apartado de este trabajo a la reseña de los logros más importantes.

(10) Es decir, a  $c_i + v_i$ .

(11) Quiere decirse con esto que el costo para el capitalista, es decir, el capital constante en términos de precio de producción más el capital variable también en términos de precio, no tiene por qué coincidir con su expresión en términos de valor, es decir  $c_i + v_i$ .

(12) Nótese que, en principio, no tenemos por qué suponer esta nueva tasa de ganancia,  $r$ , igual a  $S/C+V$ .

(13) Téngase en cuenta que las ganancias ya no pueden formularse como  $G_i = g' (c_i + v_i)$ , sino que ahora la expresión correcta es:

$$G_i = r(c_i^p + v_i^p).$$

(14) Una referencia de los autores que sostienen este punto de vista y de los que sostienen el contrario puede verse en Vegara, J.M. (1976, págs. 18 a 26). A esta referencia del Prof. Vegara, verdaderamente exhaustiva, añadamos, por tratarse de una contribución española, aunque no la compartimos, el artículo de Pérez Royo: «Ladislav von Bortkiewicz como crítico de Marx», publicado en *Moneda y Crédito*, núm. 134, septiembre de 1975.