

The image features an abstract graphic design with several overlapping geometric shapes in shades of brown and gold. A vertical brown bar is on the left side. A horizontal gold bar is positioned near the top left. A diagonal gold bar crosses the lower part of the image. The text 'Epistemología de las ciencias sociales' is written in a white, italicized serif font, centered within the diagonal gold bar.

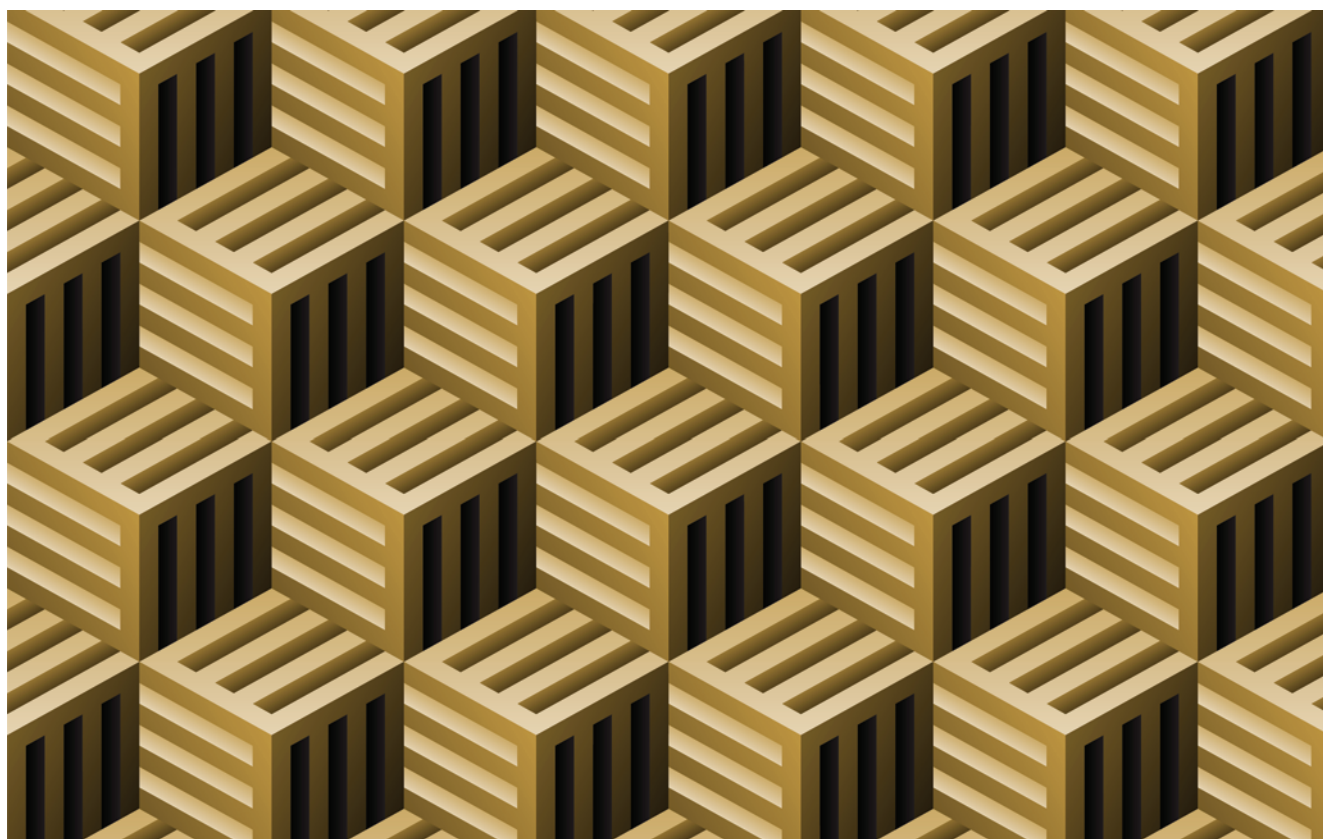
*Epistemología de las ciencias sociales*



# 1.



*La Calidad Académica,  
un Compromiso Institucional*



## *Divergencia entre valor y precio del trabajo. ¿Una explicación a la inequidad en la distribución de la riqueza creada?*

*Julio Silva Colmenares*

Silva Colmenares, Julio (2014). Divergencia entre valor y precio del trabajo. ¿Una explicación a la inequidad en la distribución de la riqueza creada? Criterio Libre, 12 (21), 23-61  
ISSN 1900-0642

# DIVERGENCIA\* ENTRE VALOR Y PRECIO DEL TRABAJO. ¿UNA EXPLICACIÓN A LA INEQUIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA CREADA?\*\*\*

DIVERGENCE BETWEEN VALUE AND PRICE OF WORK.  
AN EXPLANATION TO THE INEQUALITY IN  
THE DISTRIBUTION OF CREATED WEALTH?

DIVERGÊNCIA ENTRE O VALOR E O PREÇO DO TRABALHO.  
UMA EXPLICAÇÃO PARA A DESIGUALDADE NA DISTRIBUIÇÃO  
DA RIQUEZA CRIADA?

DIVERGENCE ENTRE VALEUR ET PRIX DU TRAVAIL. UNE EXPLICATION  
A L'INÉQUITÉ DANS LA DISTRIBUTION DE LA RICHESSE CRIÉE?

*JULIO SILVA-COLMENARES\*\*\**

Fecha de Recepción: 25 de septiembre de 2014  
Fecha de Aceptación: 11 de noviembre de 2014

## RESUMEN

Este trabajo presenta las reflexiones del autor respecto a los conceptos de valor y precio del trabajo humano, como parte inicial teórica de una investigación más extensa que pretende avanzar hacia el análisis aplicado de la situación encontrada en algunos países o regiones del mundo, con énfasis en el caso colombiano. Esta parte comienza con algunas ideas sobre dos fenómenos inherentes al capitalismo y que tienen una estrecha relación con la inequidad en la distribución de la riqueza: el proceso complementario

\* La vigésima segunda edición del Diccionario de las academias de la lengua española define divergencia, en su primera acepción, como acción y efecto de divergir, y al verbo divergir, también en su primera acepción, lo define así: Dicho de dos o más líneas o superficies: Irse apartando sucesivamente unas de otras.

\*\* Parte inicial, sobre todo teórica, de un trabajo de investigación en curso, más extenso, que tiene como finalidad en la parte siguiente presentar aspectos concretos de apoyo a la hipótesis principal.

\*\*\* Fundador, miembro de número, coordinador de la Comisión sobre Problemas del Desarrollo y presidente de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas; miembro correspondiente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de España; PhD en economía (summa cum laude) de la Escuela Superior de Economía de Berlín y doctor en ciencias económicas de la Universidad de Rostock (Alemania); director del Observatorio sobre Desarrollo Humano y profesor-investigador emérito de la Universidad Autónoma de Colombia; presidente de la Fundación América Mundial; profesor

de concentración de la producción y centralización del capital, así como el eventual cambio observado en la crisis recurrente del capitalismo, que cada vez obedece menos a sobreproducción y más a subconsumo. Se revisa a continuación lo esencial del aporte de Carlos Marx sobre el carácter dual del trabajo; tanto como trabajo abstracto, creador del valor de cambio, cuanto como trabajo concreto, creador del valor de uso. El mismo Marx consideró este aporte como más importante que su concepción sobre la plusvalía, ya que da soporte a esta, es anterior al capitalismo y ayuda a entender la creciente inequidad mencionada. Para finalizar, se revisan a continuación algunos aportes anteriores a Marx sobre la teoría del valor y se concluye con la paradoja que expresan algunas corrientes del pensamiento económico-social contemporáneo, que al tiempo que exaltan la importancia del trabajo humano, llegándose a hablar del «capital humano» como lo más importante de cualquier organización o sociedad, niegan toda validez a las teorías sobre el valor basadas en el trabajo humano.

**PALABRAS CLAVE:**

Capitalismo, centralización, concentración, crisis, ingreso, inequidad, precio, riqueza, trabajo, valor.

**CLASIFICACIÓN JEL:**

P10, D46, B14, E24, D63.

**ABSTRACT**

This paper presents the author's reflections about the concepts of value and price of human labor, as a theoretical initial part of a larger research that aims to advance the analysis applied to the situation found in some countries or regions, with emphasis in the Colombian case. This part begins with some thoughts on two phenomena inherent to capitalism and has a close relationship with the unequal distribution of wealth: the complementary process of concentration of production and centralization of capital and the eventual change observed in the recurring crises of capitalism, that every time obeys less to overproduction and more to subconsumption. Next is reviewed the essential contribution of Karl Marx on the dual character of human labor, both as abstract labor, creator of exchange value, and concrete labor, as creator of use value. Marx, himself, considered this contribution more important than his conception of *plusvalía*, since that gives support to this one, precedes to capitalism and helps to explain the growing inequality mentioned. In order to finalize, some contributions on the theory of value previous to Marx were reviewed, and it concludes with the paradox that expresses certain currents of contemporary economic and social

---

visitante de postgrado en varias universidades, sobre todo en la temática del desarrollo humano y la gerencia social; autor de 13 libros, 21 folletos y más de 300 ensayos y artículos científicos publicados en Colombia y el exterior, de los cuales más de 70 en revistas indexadas o de importancia académica; coautor o colaborador en 24 libros. obdehumano@fuac.edu.co.

thought, while extolling the importance of human labor, reaching speak of «human capital» as the most important of any organization or society but denying any validity to the theories on value based in human labor.

**Key words:** capitalism, centralization, concentration, crisis, income, inequality, labor (work), price, value, wealth.

**JEL:** P10, D46, B14, E24, D63.

### RESUMO

Este artigo apresenta as reflexões do autor sobre os conceitos de valor e o preço do trabalho humano, como parte inicial teórico de uma pesquisa mais abrangente que pretende avançar para a análise aplicada da situação encontrada em determinados países ou regiões do mundo, com ênfase no caso da Colômbia. Esta parte começa com algumas idéias sobre dois fenômenos inerentes ao capitalismo e que têm uma estreita relação com a desigualdade na distribuição da riqueza: o processo complementar de concentração da produção e a centralização do capital, bem como o eventual mudança observado na crise recorrente do capitalismo, que é sempre menos devido a superprodução e mais ao subconsumo. Nós revemos depois o essencial da contribuição de Carlos Marx sobre a natureza dual do trabalho; ambos como trabalho abstrato, criador do valor da mudança, entanto como trabalho concreto, criador do valor de uso. O mesmo Marx considera essa contribuição como mais importante do que sua concepção sobre o ganho de capital, uma vez que suporta isso, antecede ao capitalismo e ajuda a compreender a crescente desigualdade mencionada. Finalmente, em seguida são revistas algumas contribuições anteriores a Marx sobre a teoria do valor e conclui com o paradoxo que expressam algumas correntes de pensamento sócio-econômico contemporâneo, que, no momento em que exaltam a importância do trabalho humano, vindo para falar sobre o “capital humano” como o mais importante de qualquer organização ou sociedade, negam qualquer validade às teorias sobre o valor com base no trabalho humano.

**Palavras-chave:** capitalismo, centralização, concentração, crise, desigualdade, preço, renda, riqueza, trabalho, valor.

**JEL:** P10, D46, B14, E24, D63.

### RÉSUMÉ

Ce travail présente les réflexions de l’auteur par rapport aux concepts de valeur et prix du travail humain, comme la partie initiale théorique d’une recherche plus étendue qu’il essaie d’avancer vers l’analyse appliquée de la situation trouvée dans quelques pays ou régions du monde, avec insistance dans le cas colombien. Cette partie commence avec quelques idées sur deux phénomènes inhérents au capitalisme et qui ont une relation étroite avec l’inéquité dans la distribution de la richesse: le processus complémentaire de concentration de la production et la centralisation du capital, ainsi que le changement éventuel observé dans la crise récurrente du capitalisme, soit le moins en raison de la surproduction et encore de sous-consommation. Nous passons

en revue ci-dessous la contribution essentielle de Carlos Marx sur la double nature du travail; tant que travail abstrait, créateur de la valeur d'échange, beaucoup comme travail concret, créateur du valeur d'utilité. Marx même considéré cette contribution comme plus important que sa conception sur la plus-value, puisqu'il prend en charge cela, est antérieure de capitalisme et permet de comprendre les inégalités croissantes mentionnée. Enfin, certaines contributions avant Marx sur la théorie de la valeur sont ensuite passées en revue et se termine par le paradoxe qui expriment certains courants de la pensée économique contemporaine, qui en même temps qui exaltent l'importance du travail humain, venant à parler du "capital humain" comme le plus important de toute organisation ou société, refusent toute validité aux théories de valeur fondée sur le travail humain.

**Mots-clés:** capitalisme, centralisation, concentration, crise, inégalité, prix, revenu, richesse, travail, valeur.

**JEL:** P10, D46, B14, E24, D63.

## 1. FENÓMENOS INHERENTES AL DESARROLLO CAPITALISTA

Para entender la contradicción<sup>1</sup> que expresa el título de este ensayo –aunque para muchos teóricos la contradicción que implica esa divergencia es artificial y, por tanto, no es una cuestión académica que pueda discutirse–, creemos necesario comenzar por señalar dos grandes fenómenos que es indispensable conocer para entender el desarrollo del capitalismo. En primer lugar, que desde los inicios de la Revolución Industrial ha aumentado el ritmo de la concentración de la producción y la centralización en la propiedad de los medios de producción –fenómeno, este último, propio de las sociedades con propiedad privada–, estimulado por la acelerada introducción de ciencia y tecnología al proceso de trabajo, lo que llevó de manera rápida al capitalismo a la transición a la fase monopolista, con los resultados que ello ha acarreado. Este fenómeno también ha estado presente en los países de la llamada periferia capitalista, quizás en forma más precoz y profunda. En segundo lugar, ha cambiado la naturaleza de las crisis periódicas que padece el capitalismo, haciéndose cada vez más difícil recuperar el balance entre las necesidades materiales, sociales y espirituales de las personas y la disponibilidad de bienes y servicios para satisfacerlas, no tanto por un déficit en la oferta sino por incapacidad de los seres humanos para convertir

<sup>1</sup> "Categoría que expresa la fuente interior de todo desarrollo o movimiento. La contradicción comprendida tan sólo como exterior no puede constituir tal fuente. El reconocimiento de la contradicción interior y de la unidad de las contradicciones interior y exterior distingue precisamente a la dialéctica de la metafísica". I. T. Frolov (1984), *Diccionario de Filosofía*, Moscú, Editorial Progreso, p. 87. La dialéctica entiende el desarrollo, tanto en la naturaleza como en la sociedad y el pensamiento, como movimiento a través de la solución permanente de contradicciones.

las necesidades en demanda efectiva, dada una creciente inequidad en la distribución de la riqueza creada.

En cuanto a lo primero, si bien ya en la segunda parte del siglo 18 el filósofo escocés Adam Smith (1723-1790), considerado uno de los fundadores de la ciencia económica, definió la competencia como una «mano invisible» que podía llevar a la mejor asignación de los recursos para beneficio común, así no fuese ese el interés de sus propietarios; también vio el peligro del monopolio, surgido de “esa competencia libre y universal que fuerza a cada uno a recurrir a ella por su propio interés”.<sup>2</sup> Fenómeno vislumbrado por Aristóteles (384-322 a.n.e.<sup>3</sup>) en la Grecia antigua. Casi un siglo después de Smith, Carlos Marx (1818-1883) verá de manera más clara esta *negación dialéctica* de la competencia, aunque no pudo escribir en concreto sobre el paso del capitalismo a su fase monopolista ya que falleció cuando apenas se iniciaba este cambio. En su polémica con Proudhon describió la dialéctica que lleva de la competencia al monopolio y al predominio de este sin eliminar del todo aquella,

<sup>2</sup> Adam Smith (1994). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 554 y 215. (Para este trabajo no se utiliza el sistema de referencias bibliográficas de la American Psychological Association –APA–, como recomiendan algunas revistas, sino la norma técnica colombiana NTC5613 (2008-07-23) promulgada por el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación –ICONTEC–, que también tiene reconocimiento académico, pues es similar a la usada en varios países europeos y en su elaboración participó un grupo significativo de universidades colombianas. Se tomó esta decisión pues el sistema ICONTEC nos parece más apropiado para el lector, sobre todo cuando se utiliza una amplia variedad de fuentes documentales. Como dice el reconocido profesor estadounidense Robert M. Solow, Premio Nobel de 1987, en artículo sobre un libro voluminoso, “Hago votos para que se abata una dolorosa enfermedad sobre los editores que ponen las notas al final del libro, y no al pie de página, que es donde en realidad deben estar, y provocan así que lectores como yo se salten muchas de ellas”. *La Gaceta*, Fondo de Cultura Económica, No. 523, julio de 2014, p. 15.

<sup>3</sup> a.n.e. = Antes de nuestra era o era cristiana, aunque no hay coincidencia sobre la fecha exacta del nacimiento de Jesucristo. En algunos casos posteriores, el signo de interrogación al pie de un año indica que hay dudas sobre la exactitud de la fecha.

*Ya en la segunda parte del siglo 18 el filósofo escocés Adam Smith (1723-1790), considerado uno de los fundadores de la ciencia económica, definió la competencia como una «mano invisible» que podía llevar a la mejor asignación de los recursos para beneficio común, así no fuese ese el interés de sus propietarios*



como es el rasgo característico del capitalismo contemporáneo; según sus palabras.

En la vida práctica no solamente se encuentran la competencia, el monopolio y su antagonismo, sino también su síntesis, que no es una fórmula, sino un movimiento. El monopolio produce la competencia, la competencia produce el monopolio. Los monopolios surgen de la competencia, los competidores se hacen monopolizadores (...). La síntesis es tal que el monopolio sólo puede mantenerse pasando continuamente por la lucha de la competencia.<sup>4</sup>

El gran mérito de Marx es haber puesto en evidencia que en el propio proceso de acumulación capitalista se encuentran los factores de la transformación que estaba en marcha. Como escribe Marx.

No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la *concentración de los capitales ya existentes*, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo *presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación*. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una *verdadera centralización*, que no debe confundirse con la *acumulación* y la *concentración*.

De acuerdo con la percepción de Marx en ese momento, la competencia actúa vertiginosamente, en razón directa al número y en razón inversa al volumen de los capitales que rivalizan entre sí. Y termina siempre con la derrota de los muchos capitalistas pequeños, cuyos capitales son engullidos por el vencedor, o desaparecen.

<sup>4</sup> Carlos Marx (1958). *Miseria de la Filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de Proudhon*. Buenos Aires: Ediciones Inca, pp. 130-131.

Y más adelante enfatiza: "(...) Dentro de una determinada rama industrial, la centralización alcanzaría su límite máximo cuando todos los capitales invertidos en ella se aglutinasen en manos de un solo capitalista". A lo que Engels añadió la siguiente nota de pie de página en la cuarta edición de *El Capital*: "Los novísimos trusts ingleses y norteamericanos aspiran ya a esto, puesto que tienden a unificar, por lo menos, todas las grandes empresas de una rama industrial, en una gran sociedad anónima con monopolio efectivo".<sup>5</sup> Pero el desarrollo posterior del capitalismo mostró que los mismos capitalistas evitaron llegar a esta situación extrema, buscando diversas modalidades que «encubren» la centralización, como tener varias empresas que, a pesar de su independencia formal, responden a un centro común de orientación estratégica, como es el caso del conglomerado moderno.

Con las consideraciones que supone el tiempo transcurrido, recuérdese que Marx formuló lo que llamó *la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista*, de la siguiente manera:

*Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial de reserva. La fuerza de trabajo disponible se desarrolla por las mismas causas que la fuerza expansiva del capital.* (...) Una ley que, como todas las demás, se ve modificada en su aplicación por una serie de circunstancias que no interesa analizar aquí.

Y como lo intuyó Marx, ese fenómeno ocurre, sin importar si la remuneración (precio del trabajo humano) sea alta o baja. Un par de párrafos más adelante dice:

De donde se sigue que, a medida que se acumula el capital, tiene necesariamente que empeorar la situación del obrero, *cualquiera que sea su retribución*, ya sea ésta alta o baja.

<sup>5</sup> Carlos Marx. *El Capital. Crítica de la Economía Política* (1946). Tomo I. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 529 – 531.

*Para sintetizar, podría decirse que la concentración de la producción expresa la reproducción ampliada, es decir, supone el crecimiento económico, el acrecentamiento de la riqueza para convertir una parte de ella en nuevo capital; expresa las relaciones de producción entre los trabajadores y los capitalistas. En cambio, la centralización del capital no depende tanto de la acumulación, ya que al expresar la diferenciación de los capitalistas es un mecanismo de redistribución del capital en funcionamiento.*

(...) Por eso, lo que en un polo es acumulación de riqueza es, en el polo opuesto, es decir, en la clase que crea su propio producto como capital, acumulación de miseria, de tormentos de trabajo, de esclavitud, de despotismo y de ignorancia y degradación moral.<sup>6</sup>

Si bien la lucha organizada de los trabajadores durante el siglo 20 impidió que se llegase a este «dantesco» resultado, la lógica del desarrollo capitalista se mantiene, por cauces menos violentos.

Para sintetizar, podría decirse que la concentración de la producción expresa la reproducción ampliada, es decir, supone el crecimiento económico, el acrecentamiento de la riqueza para convertir una parte de ella en nuevo capital; expresa las relaciones de producción entre los trabajadores y los capitalistas. En cambio, la centralización del capital no depende tanto de la acumulación, ya que al expresar la diferenciación de los capitalistas es un mecanismo de redistribución del capital en funcionamiento.

Si de un lado la centralización del capital impulsa la acumulación en manos de las grandes empresas, ya que cuanto mayor sea un capital, mayor es el grado con que acumula, por el otro, la ruina de los pequeños y medianos capitalistas agudiza la contradicción entre la producción y el consumo, pues la demanda solvente cae, no solo por la desaparición como agentes económicos de cientos o miles de pequeños y medianos empresarios, sino también de cientos o miles de trabajadores cuyos puestos de trabajo desaparecen por la elevación de la productividad que conlleva la gran empresa; empresarios y trabajadores que desaparecen en esa condición, para transformarse en «personas sobrantes», que se degradan en la escala social, la que hay que ver con la necesaria perspectiva temporal: las condiciones de vida de los trabajadores de hoy son muy diferentes a las condiciones de hace un siglo o más. He aquí otro de los aportes del marxismo a la comprensión del papel de los monopolios en la crisis del capitalismo y que Marx solo entrevió, dejando el análisis en profundidad a sus continuadores.

<sup>6</sup> Carlos Marx. *El Capital, Op. cit.*, pp. 546-547. (Lo que está en letra cursiva corresponde al original).

Similar observación metodológica hay que hacer sobre sus descubrimientos respecto al valor, el precio y la ganancia.

Así mismo, no podemos pedirle a Marx que definiera con exactitud la sociedad posterior a su fallecimiento. Como dijo en la década de 1930 el destacado economista inglés Maurice Dobb (1900-1976).

Marx estaba muy lejos de sostener que su análisis de la sociedad capitalista suministrara unos cuantos principios simples de los que pudiera deducirse mecánicamente el futuro de la sociedad. Lo esencial de su concepción consistía en que el movimiento proviene del conflicto de elementos opuestos en esa sociedad, y en que de esta interacción y movimiento surgían nuevos elementos y nuevas relaciones. Las leyes de la etapa superior del desarrollo orgánico no pueden ser necesariamente deducidas, cuando menos en su totalidad, de las correspondientes a la etapa anterior, a pesar de que las primeras tienen una relación definible con las últimas. (...) <sup>7</sup>

El segundo fenómeno por tener en cuenta es que, a diferencia de las crisis de épocas anteriores, que en lo fundamental eran de escasez, en el capitalismo son cada vez más de aparente sobreproducción, pues aunque sobran los bienes ofrecidos, es decir, hay un exceso de producción (oferta abundante), esto ocurre no porque estén satisfechas las necesidades de los seres humanos sino porque la mayoría de estos no tienen la capacidad para adquirirlos, generándose un subconsumo (demanda escasa) de sectores muy amplios de la población. Esto no niega que en la realidad concreta se presenten desequilibrios efectivos en actividades específicas que no sean producto de tal subconsumo, sino en verdad de diferencias entre oferta y demanda, en un mercado de competencia. Entonces surge la pregunta inevitable: Si hay suficiente disponibilidad de bienes y servicios, como es el caso de los alimentos, para poner un ejemplo evidente y sencillo, ¿por qué millones y millones de personas no pueden

satisfacer la necesidad vital de alimentarse y tienen que acostarse con hambre cada noche?

Como hipótesis para descifrar esta incapacidad adquisitiva planteamos que una inmensa mayoría de la población, es decir, los trabajadores, no recibe una remuneración proporcional a su aporte a la riqueza social, o sea a su valor, como trabajo abstracto, sino mucho menor, determinada por el precio que se reconoce a su trabajo concreto. Es decir, hay una divergencia creciente entre valor y precio del trabajo, lo que se trata de demostrar en estas páginas. Situación que se ha agravado a medida que el capitalismo madura, pues ha aumentado el interés de los dueños de los medios de producción por apropiarse de una mayor parte del excedente creado por el trabajo humano, lo que la economía política marxista denomina para el capitalismo la plusvalía.

En ese sentido, una gran debilidad de la economía como ciencia social ha sido abandonar la discusión sobre la génesis real de la riqueza y el proceso que lleva, ya sea a su apropiación y utilización para satisfacer necesidades humanas o para la acumulación egoísta en poquísimas manos, el llamado ahora «*el uno por ciento*» o, peor aún, en algunas sociedades, como la colombiana, «*el uno por mil*». Por tanto, consideramos fundamental retomar esa búsqueda para poder hacer aportes más decisivos en la solución de problemas actuales.

## 2. LA «MEDICIÓN» DEL CAPITAL Y EL TRABAJO: UNA DIFICULTAD MÁS ALLÁ DE LO METODOLÓGICO

En el capitalismo, el capital, una abstracción representada por los capitalistas y los medios de producción, y el trabajo, otra abstracción personificada por los trabajadores y su capacidad productiva, son los actores principales no solo en el escenario de la producción, sino también en la distribución y el consumo, esto es, en el proceso en que oferentes y demandantes se enfrentan

<sup>7</sup> Maurice Dobb (1945). *Economía política y capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 167-168.

para realizar cada uno su interés. Pero aunque son agentes muy evidentes, que cubren todo el escenario, no siempre se les mira desde la misma perspectiva, y con mucha frecuencia se considera que el capital es más importante que el trabajo, por lo que se pretende que este se subordine ante aquél, sobre todo en la vida real.

Una de las dificultades que podemos mencionar de entrada en la búsqueda de respuesta a nuestra hipótesis es que, mientras es fácil, en términos generales, «medir» la acumulación de capital, y con frecuencia se hace para calcular su rentabilidad o su relación con otras variables agregadas, no es fácil –o hasta ahora no sabemos cómo hacerlo– «medir» el valor acumulado del trabajo humano abstracto, es decir, como potencia productora, para compararlo con la acumulación de capital –como potencia de recursos por utilizar– o con otras variables. Como ejemplo sintético respecto a la «cuantificación» del capital, el profesor Robert Solow (1924-), premio Nobel en 1987, muestra lo siguiente:

(...) En Francia y Gran Bretaña el capital nacional se mantuvo relativamente estable en alrededor del equivalente a siete veces el ingreso nacional de 1700 a 1910, luego cayó fuertemente desde 1910 hasta 1950, probablemente como consecuencia de las guerras y la depresión, alcanzando un mínimo de 2,5 en la Gran Bretaña y poco menos de 3 en Francia.

Después la relación entre capital e ingreso comenzó a subir en los dos países y en 2010 llegó a poco más de 5 en la Gran Bretaña y a poco menos de 6 en Francia. (...) <sup>8</sup>

Y sobre la acumulación del capital –que a veces confunde con la riqueza, que es una categoría distinta– y distribución del excedente generado en el proceso de trabajo el profesor francés Thomas Piketty (1971-), director de estudios de la reconocida *École des Hautes Etudes en Sciences Sociales* –EHESS– de París, dice lo siguiente en

<sup>8</sup> Robert S. Solow. Thomas Piketty está en lo correcto. *La Gaceta del Fondo de Cultura Económica*, No. 523, México, julio de 2014, p. 16.

su libro *Le capital au XXI<sup>e</sup> siècle*,<sup>9</sup> resultado de analizar un lapso de tres siglos y más de veinte países. En el primer párrafo de la Introducción a su libro leemos:

La distribución de la riqueza es una de las cuestiones más controversiales y debatidas en la actualidad. Pero ¿qué se sabe de su evolución a lo largo del tiempo? ¿Acaso la dinámica de la acumulación del capital privado conduce inevitablemente a una concentración cada vez mayor de la riqueza y del poder en unas cuantas manos, como lo creyó Marx en el siglo XIX? O bien, ¿acaso las fuerzas que ponen en equilibrio el desarrollo, la competencia y el progreso técnico llevan espontáneamente a una reducción de las desigualdades y a una armoniosa estabilización en las fases avanzadas del desarrollo, como lo pensó Kuznets en el siglo XX? (...) Estas son las preguntas a las que intento dar respuesta en este libro.

Como plantea el profesor Piketty, cuando la tasa de rendimiento del capital [nota de JS-C: en realidad Piketty no calcula una tasa de rendimiento sino de acumulación] supera de modo constante la tasa de incremento de la producción y del ingreso –lo que sucedía hasta el siglo XIX y amenaza con volverse la norma en el siglo XXI–, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas.

Más adelante Piketty dirá sobre la teoría de Kuznets:

Kuznets estaba perfectamente consciente del carácter por demás especulativo de una teoría como ésta. Sin embargo, al presentar una teoría tan optimista en el marco de su *Presidential address* a los economistas estadounidenses,<sup>10</sup> que estaban muy dispuestos a creer y difundir la buena nueva presentada por su prestigioso colega, Kuznets

<sup>9</sup> Publicado por Editions Seuil, París, en 2013, con traducción al inglés en 2014, en edición de Harvard University Press.

<sup>10</sup> Se refiere Piketty a la conferencia pronunciada por Kuznets en la reunión anual de 1954 de la American Economic Association, de la cual era presidente.

*Como plantea el profesor Piketty, cuando la tasa de rendimiento del capital [nota de JS-C: en realidad Piketty no calcula una tasa de rendimiento sino de acumulación] supera de modo constante la tasa de incremento de la producción y del ingreso —lo que sucedía hasta el siglo XIX y amenaza con volverse la norma en el siglo XXI—, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas.*

sabía que tendría una enorme influencia: había nacido la «curva de Kuznets». A fin de cerciorarse de que todo el mundo había entendido bien de qué se trataba, se esforzó además por precisar que el objetivo de sus predicciones optimistas era simplemente mantener a los países subdesarrollados en la «órbita del mundo libre». En gran medida la teoría de la «curva de Kuznets» es producto de la guerra fría.

Como recuerda Piketty, la propuesta de Kuznets es una teoría para el mundo encantado del periodo conocido como los «Treinta Gloriosos».

(...) Es necesario relacionar también ese momento optimista con el análisis de Robert Solow en 1956 de las condiciones de un «sendero de crecimiento equilibrado», es decir una trayectoria de incremento en la que todas las magnitudes —producción, ingresos, beneficios, sueldos, capital, precios de los activos, etc.— progresan al mismo ritmo, de tal manera que cada grupo social saca provecho del crecimiento en las mismas proporciones.

Como dice el profesor Piketty al final de la *Introducción*.

Los economistas del siglo XIX tenían un inmenso mérito: situaban el tema de la distribución en el centro del análisis e intentaban estudiar las tendencias de largo alcance. Sus respuestas no siempre eran satisfactorias, pero por lo menos se hacían las preguntas correctas. En el fondo no tenemos ninguna razón para creer en el carácter autoequilibrado del crecimiento. Ya es tiempo de reubicar el tema de la desigualdad en el centro del análisis económico y de replantear las cuestiones propuestas en el siglo XIX. Durante demasiado tiempo, el asunto de la distribución de la riqueza fue menospreciado por los economistas, en parte debido a las conclusiones optimistas de Kuznets, y en parte por un gusto excesivo de la profesión por los modelos matemáticos simplistas llamados de «agente representativo».<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Véase, como un adelanto a la edición en español, la publicación de la *Introducción* al libro en la *Gaceta del Fondo de Cultura Económica*, No. 523, julio de 2014, pp. 7, 9 y 10.

En corroboración de lo que plantea el libro de Piketty, Paul Krugman (1953- ), profesor de la Universidad de Princeton y premio Nobel de 2008, recuerda que en Gran Bretaña, por ejemplo, la participación del capital en el ingreso –ya sea en forma de beneficios corporativos, dividendos, rentas o venta de propiedades– se redujo de alrededor del 40% antes de la primera Guerra Mundial a apenas 20% alrededor de 1970, y desde entonces ha dado saltos de regreso casi hasta la mitad. El arco histórico es menos claro en Estados Unidos, aunque allí también hay en curso una redistribución a favor del capital. En particular, los beneficios empresariales se han disparado desde que comenzó la crisis financiera, mientras que los salarios, incluidos los salarios de los trabajadores altamente calificados, se han estancado.

Como es comprensible, más adelante volveremos sobre lo que ocurre a nivel mundial. Por ahora destaquemos lo siguiente del artículo del profesor Krugman:

(...) La gran idea detrás de *El capital en el siglo XXI* es que no sólo hemos retrocedido a los niveles de desigualdad de ingreso del siglo XIX, sino que también estamos en el camino de regreso al «capitalismo patrimonial», en el que los puestos de mando de la economía no están bajo el control de individuos talentosos sino de dinastías familiares.<sup>12</sup>

En muchos países pobres esta es la situación predominante casi desde su creación y para Colombia lo comprobó el autor de estas páginas en dos libros, *Los verdaderos dueños del país*, publicado en 1977, y *El gran capital en Colombia*, salido a la luz en 2004. En este último mostramos que si en 1975 siete grupos financieros controlaban activos que equivalían a 45% del PIB, para el año 2002 diez grandes grupos controlaban casi 47%, pero con una mayor centralización a favor de los más poderosos. Un estudio sobre el mercado de capitales en Colombia, realizado a comienzos de la década de 1990, encontró un coeficiente Gini de más de 0,9 para la posesión de acciones en la Bolsa de Colombia. Estos pocos grupos

<sup>12</sup> Paul Krugman. Por qué estamos en una nueva edad dorada. *Gaceta del Fondo de Cultura Económica*, No. 523, julio de 2014, pp. 12 y 11.

son manejados por familias bien identificadas en los dos libros y por no más de cien personas, que son muchísimo menos que el 1% a que hace referencia Piketty y es el centro de atención de movimientos como *Ocuppy Wall Street*.

Por eso, en el segundo libro dijimos:

Hoy, como ayer, la altísima concentración del capital no sólo nos confirma que el país sigue teniendo unos pocos pero verdaderos dueños, con la consiguiente concentración del ingreso, mientras en el otro lado de la moneda más de la mitad de la población padece la «enfermedad social» de la pobreza y su síndrome más grave, la miseria. Colombia fue durante el siglo 20 un «modelo» de sociedad excluyente y atrasada, con una economía cerrada y monopolizada.<sup>13</sup>

Trabajando sobre la idea que plantea Piketty de que la acumulación de capital [que es lo que en realidad calcula Piketty] crece a mayor ritmo que la actividad económica, y que de alguna manera el autor de estas páginas también planteó en los dos libros mencionados en párrafos anteriores, en un cálculo efectuado en el Observatorio sobre Desarrollo Humano de la Universidad Autónoma de Colombia se encontró que los activos de las veinte empresas más grandes de Colombia aumentaron, en precios corrientes, como es la contabilidad empresarial normal, en 119 veces entre 1986 y 2013, un periodo de 27 años, mientras el PIB, también en precios corrientes, aumentó en 91 veces. Para afianzar la idea, el patrimonio, que representa el capital propio de los dueños de las empresas, aumentó en 349 veces en el mismo lapso. La tasa anual geométrica para el incremento del patrimonio fue de 24,2%, la de los activos de 19,4% y del PIB de 18,2%, calculadas sobre valores corrientes. Como es natural, la relación del patrimonio y los activos respecto al PIB aumenta, pasando, en el caso del patrimonio de 7,0% a 27,1%, y en los activos de 38,1% a 50,6%.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Julio Silva-Colmenares (2004). *El gran capital en Colombia. Proyección al siglo XXI*. Bogotá: Planeta, pp. 13, 22, 25 y 27.

<sup>14</sup> Cálculo efectuado por la economista y profesional en relaciones económicas internacionales Carolina Padilla Pardo, asistente-coordinadora del Observatorio. Es de aclarar que las veinte empresas no son las mismas en

Volviendo a la idea que está en el subtítulo de estas páginas, creemos que no se debe hablar tanto de «desigualdad» para discutir lo ocurrido con la riqueza y el ingreso, pues puede llevar a la impresión de que el ideal sería una sociedad igualitaria, lo que es imposible, sino más bien utilizar la expresión «inequidad», que tiene mayor relación con una distribución injusta o inapropiada, en donde la distribución entre las partes es muy desproporcionada con relación a sus aportes, en este caso sus aportes a la creación de la riqueza social. Por eso nuestra propuesta va más al fondo del problema y plantea que la inequidad en la distribución del excedente tiene como soporte una creciente divergencia entre el valor y el precio del trabajo humano, esto es, como aporte a la creación de la riqueza social a través del acumulado del trabajo abstracto (valor) y lo que reciben quienes trabajan como remuneración por el trabajo concreto (precio).

Aceptado que es más fácil «medir» el acumulado del capital, para avanzar en la respuesta a nuestra hipótesis ahora hemos de partir del hecho de que al convertir el capitalismo al trabajo humano en una mercancía, es una mercancía que, como cualquier otra, se compra y se vende en un mercado específico -casi siempre dominado por los compradores-; pero como en todos los mercados, ya no se habla de valor sino solo de precio.<sup>15</sup> No obstante, el capitalismo como sistema, y los capitalistas como principales beneficiarios del sistema, sí se han preocupado por elevar el valor del trabajo, para lo cual han mejorado de manera sistemática durante más de un siglo los sistemas de

los dos momentos, sino las veinte que tienen mayores activos en cada año. La fuente sobre activos y patrimonio fue el informe anual que produce la revista *Semana* sobre las empresas más grandes de Colombia. La fuente sobre el PIB es el DANE. La información más antigua encontrada corresponde a 1986. En el curso de este trabajo volveremos sobre esta información, complementada con otros datos sobre concentración del ingreso y centralización del capital en Colombia. Los datos básicos son: los activos pasaron de 2,9 billones de pesos corrientes en 1986 a 349,5 billones en 2013, mientras el PIB pasó de 7,6 billones de pesos corrientes a 690,9 billones, en el mismo lapso.

<sup>15</sup> Más adelante volveremos sobre la distinción esencial entre valor y precio, lo que para algunas corrientes del pensamiento económico no es importante.

*Un estudio sobre el mercado de capitales en Colombia, realizado a comienzos de la década de 1990, encontró un coeficiente Gini de más de 0,9 para la posesión de acciones en la Bolsa de Colombia. Estos pocos grupos son manejados por familias bien identificadas en los dos libros y por no más de cien personas, que son muchísimo menos que el 1% a que hace referencia Piketty y es el centro de atención de movimientos como Occupy Wall Street.*

educación, de salud, de protección a la niñez y la vejez, de calificación para el trabajo y similares, garantizando el acceso a ellos de la mayor parte de los trabajadores, en muchos casos con precios subsidiados, por medio de un creciente gasto público social. Sin duda, el *Estado del Bienestar* europeo es uno de los mejores ejemplos de esa preocupación por mejorar, en todos los aspectos, la capacidad productiva del trabajo humano.

En ese sentido, el trabajo humano adquiere mayor valor a medida que los trabajadores, como colectivo, amplían y profundizan sus conocimientos, dados por una escolaridad más prolongada, al tiempo que incrementan sus habilidades, debido a mayor capacitación y experiencia laboral, y añaden años de vida sana a la existencia humana.<sup>16</sup> En cuanto a la escolaridad, en un artículo de prensa leemos que En el advenimiento de la sociedad del conocimiento, la educación superior ha pasado a ser una obligación para progresar en el mercado laboral. Tener un título terciario o alguna otra credencial avanzada se ha convertido en un prerrequisito para conseguir un buen empleo en el siglo XXI. Hace cuarenta años solo 28% de la fuerza laboral de Estados Unidos requería un título de postsecundaria, mientras que en 2018 más de 63% lo necesitaría. (...)

En 1970, un cuarto de la clase media había completado educación terciaria, comparada con 61% en 2010, demostrando el crecimiento de empleos de alta calificación.<sup>17</sup>

Otro trabajo dice: “En 1950 sólo el 8% de todos los trabajadores a tiempo completo eran graduados de la universidad. En 2005, alrededor del 32% lo eran...”<sup>18</sup> Algunas corrientes del pensamiento económico plantean que este mejoramiento supone

un acrecentamiento del llamado «capital humano», como lo veremos más adelante, pero se ha avanzado muy poco en «cuantificar» o «medir» ese incremento.

Similar idea se encuentra en un trabajo que sobre complejidad económica adelantan los profesores Ricardo Hausmann, de la Universidad de Harvard, y César A. Hidalgo, del Massachusetts Institute of Technology, con otros colaboradores, para identificar la combinación de factores que podrían explicar por qué algunos países tienen más posibilidad de producir ciertos bienes que requieren «conocimiento productivo» más avanzado, lo que los puede llevar con más facilidad por la senda de la prosperidad. Como dicen en un documento al respecto,

Durante los últimos dos siglos, ha habido una explosión del «conocimiento productivo», entendido como el conocimiento que «entra» en la fabricación de los productos. Esta expansión no fue, sin embargo, un fenómeno individual, sino colectivo, pues hoy, como individuos, no somos mucho más capaces que nuestros antepasados, pero como sociedad hemos desarrollado la capacidad de hacer todo lo que hemos mencionado - y mucho, mucho más.

Y al respecto habían mencionado antes productos como los bulbos eléctricos, el teléfono, los carros, el computador personal, los antibióticos, la TV, los refrigeradores, los relojes y los calentadores de agua, para cuyo desarrollo y elaboración fue necesario el aporte de personas con muy diversos conocimientos. Como dirán más adelante Hausmann e Hidalgo, la cantidad de conocimiento que «posee» una sociedad, no depende tanto del que tiene cada individuo, cuanto de la diversidad de conocimientos que tienen las personas y su capacidad para combinarlos y hacer uso de ellos, a través de redes complejas de interacción.<sup>19</sup>

<sup>16</sup> Según datos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD– en sus Informes sobre Desarrollo Humano, la expectativa de vida al nacer aumentó en Estados Unidos de 76 años en 1987 a 79 en 2012, o sea, 3,9% en 25 años; en el mismo lapso, aumentó en Colombia de 65 a 74 años, es decir, 13,8%.

<sup>17</sup> Gabriel Sánchez Zinny. ¿Community Colleges en América Latina?, *La República*, 21 de agosto de 2014, p. 31.

<sup>18</sup> Timothy Noan. *La gran divergencia*, p. 23, texto reenviado por correo electrónico por el profesor Beethoven Herrera, de la Universidad Nacional de Colombia y recibido el 1 de septiembre de 2014.

<sup>19</sup> Ricardo Hausmann, César A. Hidalgo *et al.* (2013). *The Atlas of economic complexity. Mapping paths to prosperity*. Cambridge, MA: MIT Press, pp. 7 y 20 (traducción libre de JS-C).



Por tanto, si algo distingue al ser humano de las otras formas de vida es su capacidad creativa e innovadora, su capacidad de soñar y construir mundos diferentes; la capacidad del trabajo humano para transformar la realidad es anterior y será posterior a cualquier relación mercantil. El trabajo es consubstancial al ser humano.<sup>20</sup> Este «enriquecimiento» del trabajo humano explica el incremento creciente del excedente y el aumento de la productividad (más unidades de producto por unidad de recursos utilizados), que vienen ocurriendo. Lo anterior se tratará de mostrar más adelante; por ahora digamos, con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que mientras la productividad aumentó 14,6% en las economías de los países ricos entre 1999 y 2011, el salario promedio solo aumentó en 5,9%.<sup>21</sup> En Colombia, y para un lapso mayor, de 1959 a 2010, es decir, en los 52 años transcurridos desde la iniciación del Frente Nacional hasta la segunda administración de Álvaro Uribe, la productividad, medida como PIB por persona ocupada, aumentó 132%, al tiempo que el salario mínimo solo aumentó 53%, lo que significa que mientras el salario mínimo, en términos reales, aumentó a 0,7%, en tasa anual acumulativa, el PIB por persona ocupada aumentó a 1,4%, es decir, a un ritmo que fue el doble.<sup>22</sup> Sin duda, esta diferencia se fue a incrementar las

ganancias empresariales, como otros resultados lo comprueban.

Es decir, todo indica que en el capitalismo contemporáneo crece la brecha entre el valor del trabajo –aunque, repetimos, todavía no sabemos medir su acumulado– y su precio, expresado en el salario o cualquier otra forma que revista su remuneración. Vale advertir que conocer el precio pagado era más sencillo antes, pues ahora en los sistemas de cuentas nacionales se ha vuelto complicado identificar su magnitud, ya que la precarización del mercado laboral cambia su denominación y forma de pago. Para los fines de estas páginas interesa destacar que esa brecha se manifiesta en términos macroeconómicos, por lo menos desde la década de 1980, como reducción o estancamiento del fondo salarial global. Como efecto de esta reducción se presenta una creciente concentración del ingreso en pocas manos, fenómeno que es ya de naturaleza universal, pues aumenta la porción que se apropian quienes están ubicados en los deciles<sup>23</sup> superiores de la población, conformados en lo fundamental por los propietarios de los medios de producción, con detrimento del ingreso de la población en los deciles inferiores, en donde se encuentran los trabajadores.

Si aceptamos que la ciencia económica, de alguna manera ha «perdido el norte», podemos entender por qué tiene cada vez más dificultad para explicar lo ocurrido y facilitar la toma de decisiones para cambiar el rumbo. Durante la mayor parte del siglo 20 y lo trascurrido del siglo 21 se ha utilizado un amplio espectro de escuelas económicas para orientar el funcionamiento de la sociedad capitalista -desde variadas corrientes keynesianas hasta muy ortodoxas concepciones liberales- y el resultado es casi el mismo en todas partes: crece y se diversifica la riqueza creada, pero cada vez la redistribución del excedente generado es menos equitativa. Diciéndolo de otra manera, a quienes contribuyen con la mayor parte en la creación de la riqueza, cada vez les queda una menor proporción para satisfacer sus

<sup>20</sup> Véase al respecto el corto pero interesante trabajo de Federico Engels *El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre*, en C. Marx y F. Engels, *Obras Escogidas* en tres tomos, Tomo III, Editorial Progreso, Moscú, 1976, pp. 66-79. (El primer párrafo de este documento, escrito en 1876, dice: "El trabajo es la fuente de toda riqueza, afirman los especialistas en Economía Política. Lo es, en efecto, a la par que la naturaleza, proveedora de los materiales que él convierte en riqueza. Pero el trabajo es muchísimo más que eso. Es la condición básica y fundamental de toda la vida humana, Y lo es en tal grado que, hasta cierto punto, debemos decir que el trabajo ha creado al propio hombre").

<sup>21</sup> OIT, *Informe mundial sobre salarios 2012-2013*, gráfico 36, incluido en boletín de prensa del 7 de diciembre de 2012.

<sup>22</sup> Cálculo efectuado por Carolina Padilla Pardo, asistente-coordinadora del Observatorio sobre Desarrollo Humano de la Universidad Autónoma de Colombia, trabajando sobre precios constantes de 1994. [Los datos absolutos son: la productividad pasó de \$2,4 millones a 5,6 millones, mientras el salario mínimo ascendió de 82 mil pesos a un poco más de 125 mil pesos].

<sup>23</sup> Cuando se habla de deciles se supone que el respectivo universo, en este caso la población, está dividido en diez partes, por lo que cada una significa 10%.

necesidades. Por tanto, se hace indispensable, como decimos hoy, concebir e implementar un modo de desarrollo sustitutivo del capitalismo,<sup>24</sup> pero lejos del fracasado «socialismo burocrático de Estado» que impuso el modelo soviético.

Este fenómeno de inequidad distributiva –que en la segunda parte del siglo 20 parecía exclusiva de los países capitalistas periféricos y pobres– ya se observa en los países ricos. En un país como Gran Bretaña, la participación de los trabajadores (*labor income – salaried and non salaried*) en la distribución del PIB pasó de 80% en 1970 a 73% en 2010, correspondiendo el resto a los no trabajadores (*capital income – rent, profits, dividends, interest,...*), como lo destaca Xavier Sala-i-Martin, con base en datos del libro de Thomas Piketty.<sup>25</sup> Y esta tendencia es general. En el *Informe mundial sobre salarios 2012-2013* la OIT muestra que en 16 países de ingresos altos, miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la participación del trabajo en el ingreso nacional disminuyó de 75% en la década de 1970 a alrededor de 65% a finales de la primera década del siglo 21, al tiempo que en 16 países pobres disminuyó de 62% en la década de 1990 a 58% antes de la crisis de 2008-2009. Como dice el boletín de prensa que destaca los principales resultados del Informe, una mayor parte de la torta nacional se ha transformado en ganancias y los trabajadores han recibido una menor proporción. En muchos casos, reprimido la demanda o provocado un endeudamiento insostenible de los hogares, castigando así la economía. Datos recientes muestran que esta tendencia ha estado vigente durante décadas, contradiciendo hipótesis formuladas anteriormente.<sup>26</sup>

<sup>24</sup> Véase una propuesta alternativa en Julio Silva-Colmenares (2013), *Nuevo modo de desarrollo. Una utopía posible*, Ediciones Aurora - Universidad Autónoma de Colombia, Bogotá, 297 pp.

<sup>25</sup> Xavier Sala-i-Martin. *Piketty y Capital en el Siglo XXI* (figura ó.1 The capital-labor split in the Britain, 1770-2010), tomado de <http://salaimartin.com/randomthoughts/item/729-piketty-y-capital-en-el-siglo-xxi.html> el 1 de septiembre de 2014.

<sup>26</sup> Boletín de prensa del 7 de diciembre de 2012, tomado de [www.ilo.org](http://www.ilo.org) el 26 de septiembre de 2014.

En un trabajo del autor de estas páginas señalamos que “(...) la disminución relativa del precio del trabajo, se ha agravado en América Latina, en general, y en particular en Colombia...” Según el *Informe Mundial sobre Salarios de 2008* de la OIT, “a pesar del crecimiento económico logrado en los primeros años de este siglo, la crisis actual encontró a los trabajadores latinoamericanos «mal parados», pues fue la región del mundo donde se registró el más bajo crecimiento de los salarios reales”.<sup>27</sup>

Para Colombia, en el resumen de una investigación de Miguel Urrutia y Mauricio Ruíz leemos que

Apoyándonos en datos compilados por varios autores, nuestra principal conclusión es que a lo largo de los últimos 170 años los salarios reales en Colombia aumentaron menos que el PIB per cápita en la mayoría de los períodos estudiados, a excepción de los últimos 50 años. Esta caída significativa en la participación de los asalariados puede ser interpretada como un deterioro en la distribución de los ingresos y, por tanto, puede ser una causa parcial de la mala distribución de los ingresos hoy en día en Colombia.

También como comprobación parcial de lo anterior, este mismo estudio muestra que hacia el final de la década de 1920, el “salario colombiano parece haber sido el 10% del de Estados Unidos contra un PIB per cápita de 16% a 17% del de Estados Unidos”. Esto significa que para ese momento el volumen monetario de la riqueza creada, expresada por el PIB ponderado por la población, para hacerla comparable, era menos desigual respecto a Estados Unidos que el precio del trabajo colombiano. Situación que cambió para comienzos del siglo 21, aunque los datos no pueden compararse de manera directa, pues ahora la medición se hace en dólares estadounidenses de paridad de poder adquisitivo; según datos de la OIT, para el año 2007 el salario mínimo

<sup>27</sup> Julio Silva-Colmenares (2011). *Consumo necesario de los pobres: Salida humanitaria a la crisis*, en Varios, *Enfoques sobre el origen de la crisis mundial del 2008*, Academia Colombiana de Ciencias Económicas, Bogotá, 2011, pp. 278 y 279.

colombiano equivalía a más de 30% de su similar estadounidense<sup>28</sup> y para el año 2012 el PIB per cápita de Colombia equivalía a 23% del de Estados Unidos.<sup>29</sup>

Al mismo tiempo, Urrutia y Ruiz plantean que existe una correlación significativa entre la productividad laboral y la evolución de los salarios. El último párrafo de ese estudio dice que si se observa la evolución de la productividad laboral (PIB por trabajador en cada rama de actividad) en las últimas décadas, se encuentra una correlación con los salarios reales, lo cual sugiere que en décadas recientes la explicación de la poca dinámica salarial puede estar en la productividad laboral,<sup>30</sup> aunque esta sugerencia puede cuestionarse, ya que no existe coincidencia entre diferentes investigadores sobre la evolución de la productividad en Colombia.

A pesar de lo que dicen Urrutia y Ruiz sobre los “últimos cincuenta años”, el autor de estas páginas mostró en un trabajo reciente, con base en el Sistema de Cuentas Nacionales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE–, que la remuneración a los asalariados en Colombia disminuyó, en la distribución primaria del PIB, de 39,0% en 1970 a 35,2% en 1994 y a 32,8% en 2010, al tiempo que el consumo de los hogares, componente fundamental de la demanda [donde el peso determinante corresponde a los trabajadores], y, por consiguiente, fuente básica del crecimiento económico, también disminuyó de 72,6% en 1958 a 66,0% en 2010.<sup>31</sup>

<sup>28</sup> Calculado con base en el gráfico 2 (p. 4) del documento GB.304/ESP/3 *Información actualizada sobre la evolución del salario mínimo*, Ginebra, marzo de 2009.

<sup>29</sup> PNUD. *Informe sobre Desarrollo Humano 2014. Reducir vulnerabilidad y construir resiliencia*. Tabla 10, pp. 212-213. (Los datos absolutos fueron los siguientes: para Estados Unidos US\$50.859 y para Colombia US\$11.687, en dólares de 2011).

<sup>30</sup> Miguel Urrutia y Mauricio Ruiz (2010). *Ciento setenta años de salarios reales en Colombia*. En: *Ensayos sobre Política Económica*, vol. 28, No. 63, diciembre, pp. 156, 182 y 184.

<sup>31</sup> Julio Silva-Colmenares (2013). *Colombia; Crecimiento económico y desarrollo humano. Algunas características del proceso en el lapso 1959-2010*. En: Julio Silva-Colmenares (compilador), *Globalización, crecimiento y desarrollo*, Academia Colombiana de Ciencias

Aunque los datos sobre participación de los asalariados en Colombia no pueden compararse de manera directa con los mencionados más atrás en Gran Bretaña, pues en los ingresos de los trabajadores allá se incluyen formas no salariales, la diferencia entre Gran Bretaña y Colombia es abrumadora, lo que comprueba, por otra vía, la inequidad en la distribución de la riqueza creada en Colombia. Por otro lado, aunque lo uno no se desprende de lo otro, la caída en la participación del consumo de los hogares puede explicar en parte el hecho de que el consumo per cápita en Colombia sea mucho más bajo que en otros países de América Latina; un estudio de Euromonitor International muestra que mientras en 2013 el consumo per cápita en Uruguay, el más alto de América Latina, se acercaba a US\$11.300, el de Colombia apenas sobrepasaba 40% de este y no llegaba a US\$4.800, mientras en Chile casi alcanzaba US\$10.000 y en Argentina más de US\$9.700.<sup>32</sup> Más adelante volveremos a analizar con más detalle lo ocurrido en Colombia, con mayor especificidad, y en América Latina, en términos generales.

### 3. EL APOORTE DE MARX: EL CARÁCTER DUAL DEL TRABAJO HUMANO

Creemos que uno de los principales aportes a nuestra hipótesis proviene de lo que los académicos Víctor Afanásiev y Víctor Lantsov, de la desaparecida Unión Soviética, llamaron en la década de 1980 *el gran descubrimiento de Carlos Marx*<sup>33</sup>, o sea el carácter dual del trabajo humano, como trabajo abstracto y trabajo concreto. Pero para entender mejor este planteamiento, hemos de comenzar por recordar que Marx dice en las primeras páginas

Económicas, Bogotá, tablas 24 y 3, pp. 166 y 145. (En la distribución primaria del PIB no hay información comparable anterior a la década de 1970).

<sup>32</sup> Per cápita. Apunta hacia arriba. *Revista Dinero* No. 455, separata sobre mercadeo, 3 de octubre de 2014, p. 36.

<sup>33</sup> V. Afanásiev y V. Lantsov (1986). *El gran descubrimiento de Marx. El papel metodológico de la teoría del carácter dual del trabajo*. Moscú: Editorial Progreso, 389 pp.

del tomo I de *El Capital* (próximo a cumplir el sesquicentenario, pues vio la luz en 1867) que “un valor de uso, un bien, sólo encierra *un valor por ser encarnación o materialización del trabajo humano abstracto*”. Y al preguntarse “¿Cómo se mide *la magnitud* de este valor?”, responde: “Por la cantidad de «sustancia creadora de valor», es decir, de trabajo, que encierra”. Hoy Marx podría haber escrito *un bien o servicio*, pues entendemos que en los intangibles también hay materialización de trabajo humano abstracto. Más adelante precisa mejor esta idea pues añade que es “*la cantidad de trabajo socialmente necesario (...)*”. Y aclara que la “*magnitud de valor* de una mercancía permanecería, por tanto, constante, invariable, si permaneciese también constante el tiempo de trabajo necesario para su producción. Pero este cambia al cambiar la *capacidad productiva del trabajo*”, lo que hoy llamamos productividad.

Para quienes creen que Marx desconocía el efecto de la productividad,<sup>34</sup> hay que recordarles que a continuación dice –con palabras que parecen escritas en el siglo 20– que

La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las *condiciones naturales*.”

Así mismo, a quienes ven de una manera burda, como simple suma de horas de trabajo, la categoría<sup>35</sup> compuesta de “*tiempo de trabajo socialmente necesario*”, también hay que recordarles que un párrafo antes Marx había dicho que

<sup>34</sup> Peter Drucker (1909-2005) es uno de los analistas que dijeron que Marx no sabía que la productividad se puede aumentar. Según sus palabras, “(...) Sabemos lo que no sabían Marx y sus contemporáneos: que *la productividad se puede aumentar*. (...)” *Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá*. Bogotá, Norma, 1993, p. 111.

<sup>35</sup> Las categorías son conceptos “(...) que reflejan las propiedades y leyes más generales y esenciales de la naturaleza, la sociedad y el pensamiento. (...)” I. T. Frolov (1984). *Diccionario de Filosofía*. Moscú: Editorial Progreso, p. 59.

Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto más valor cuanto más holgazán o más torpe sea el hombre que las produce o, lo que es lo mismo, cuanto más tiempo tarde en producirlas. Pero no; el trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo. (...) Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad.

Y más atrás había enfatizado:

(...) El valor de uso sólo toma cuerpo en el uso o consumo de los objetos. Los valores de uso forman *el contenido material de la riqueza*, cualquiera que sea la *forma social* de ésta.

En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del *valor de cambio*”. Entendemos que cuando Marx habla de *contenido material de la riqueza* se refiere a los elementos que la constituyen, como, por ejemplo, los minerales en los bienes metálicos y los medios físicos o químicos utilizados para su transformación en el proceso de producción, mientras la *forma social* se refiere a las relaciones sociales bajo las cuales se produce. En este caso, el contenido es tangible, mientras la forma es intangible.

En ese sentido, Marx escribió en la primera página del prólogo al primer tomo de *El capital* que se proponía “exponer con la mayor claridad posible lo que se refiere al *análisis de la sustancia y magnitud de valor*”, lo que ha preocupado a la humanidad desde tiempos remotos, sin que haya encontrado respuestas unívocas. Ya Aristóteles hablaba del problema de la conmensurabilidad de las cosas para poder compararlas de manera objetiva, sobre lo que volveremos más adelante. El mismo Marx se hace la pregunta ¿Por qué?, y responde:

Porque es más fácil estudiar el organismo desarrollado que la simple *célula*. En el análisis de las formas económicas de nada sirven el microscopio ni los reactivos químicos. El único medio de que disponemos en este terreno, es la capacidad de abstracción. La *forma de mercancía* que adopta el producto del trabajo o la *forma de valor* que reviste la mercancía es la *célula económica* de la sociedad burguesa.<sup>36</sup>

Marx, como buen filósofo que fue, le daba mucha importancia a la *capacidad de abstracción* en el avance del conocimiento, sobre todo en el conocimiento de la sociedad, pues es la capacidad que tenemos los seres humanos para abstraer leyes o regularidades de la realidad, para lo cual es fundamental descomponerla, hacer el *análisis* de sus partes, para poder llegar a la *síntesis*, a la recomposición en un concepto o categoría. Aquí también Marx «juega» con la dualidad dialéctica, cuando nos dice que el *producto del trabajo* adopta la forma de *mercancía*, al tiempo que la *mercancía* reviste la *forma de valor*, para hacerse la *célula* de la sociedad capitalista. Es decir, para Marx el contenido de la categoría *valor* va más allá de un problema de cantidad, pues tiene que ver más con la *sustancia*,<sup>37</sup> o sea *el trabajo humano* que le da su *esencia*.

Y en cuanto a lo que interesa para estas páginas, más adelante Marx ya no solo habla de las *dos caras* de los bienes o mercancías, sino del carácter dual del trabajo humano, que constituye *lo mejor de su libro*, como él mismo se lo manifestó a Federico Engels (1820-1895) en carta de agosto de 1867, apenas concluida la preparación del primer tomo de *El Capital*.<sup>38</sup>

<sup>36</sup> Carlos Marx (1959). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica, segunda edición en español, pp. 4, 6, 7 y xiii. (El texto en cursiva figura así en el original).

<sup>37</sup> Aquí *sustancia* hay que entenderla en el sentido que le da a esa palabra la primera definición de la vigésima segunda edición del *Diccionario* de las academias de la lengua española: "Ser, esencia o naturaleza de algo"; ese mismo Diccionario da la siguiente definición filosófica de *sustancia*: "Realidad que existe por sí misma y es soporte de sus cualidades o accidentes".

<sup>38</sup> Carta de Marx a Engels: "... Lo que hay de mejor en mi libro es: 1. (y es sobre ello que descansa TODA la lucidez

Veámos al comenzar que la mercancía tenía *dos caras*: la del valor de uso y la del valor de cambio. Más tarde, hemos vuelto a encontrarnos con que el trabajo expresado en el valor no presentaba los mismos caracteres que el trabajo creador de valores de uso. Nadie, hasta ahora, había puesto de relieve críticamente este doble carácter del trabajo representado por la mercancía.

Como prueba de este antecedente primigenio cita a pie de página su propio trabajo *Contribución a la crítica de la economía*. Y a continuación remata diciendo que "este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política".<sup>39</sup>

A medida que pasa el tiempo creemos con mayor firmeza que la concepción de Marx sobre el carácter dual del trabajo humano, como una contradicción dialéctica, en cuya solución ocurre un salto cualitativo, es su principal aporte a la economía política, quizá más importante que la idea sobre la plusvalía, pues esta se deriva de aquella. Pero esta contradicción, que entronca no solo con la esencia del capitalismo sino con el surgimiento y permanencia de la sociedad humana, es muy difícil, casi imposible, de expresar en términos cuantitativos, como ocurre con casi todos los fenómenos inherentes a la vida misma.

Es decir, Marx distingue entre *valor* o *valor de cambio*, como encarnación de trabajo humano abstracto, o *forma social de la riqueza*, y *valor de uso*, como capacidad de un bien para satisfacer una necesidad, lo que de alguna manera se expresa siempre en trabajo humano concreto, o *contenido material* de la riqueza. Para reiterar

de los *facts* [hechos]] poner de relieve, desde el PRIMER capítulo, EL DOBLE CARÁCTER DEL TRABAJO, según se expresa en valor de uso o en valor de cambio; 2. el análisis de la PLUSVALÍA, INDEPENDIENTEMENTE DE SUS FORMAS PARTICULARES: ganancia, interés, renta del suelo, etc. El análisis de estas formas particulares en la economía clásica, que las confunde constantemente con la forma general, es una *olla podrida*". Carlos Marx, Federico Engels (1976). *Cartas sobre El Capital*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, pp. 176-177. (En la carta de Marx la expresión *olla podrida* está en español, por referencia a un plato típico de la gastronomía española, que mezcla varios tipos de carnes).

<sup>39</sup> Carlos Marx. *El Capital. Op. cit.*, pp. 8 y 9.

*A medida que pasa el tiempo creemos con mayor firmeza que la concepción de Marx sobre el carácter dual del trabajo humano, como una contradicción dialéctica, en cuya solución ocurre un salto cualitativo, es su principal aporte a la economía política, quizá más importante que la idea sobre la plusvalía, pues esta se deriva de aquella. Pero esta contradicción, que entronca no solo con la esencia del capitalismo sino con el surgimiento y permanencia de la sociedad humana, es muy difícil, casi imposible, de expresar en términos cuantitativos, como ocurre con casi todos los fenómenos inherentes a la vida misma.*

que el trabajo ha sido desde siempre fuente de la riqueza, entendida como *lo necesario para vivir*, según la sabia expresión de Adam Smith, unas líneas más adelante Marx enfatiza:

Como creador de valores de uso, es decir como *trabajo útil*, el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la naturaleza ni, por consiguiente, la vida humana.<sup>40</sup>

O sea, como hemos insistido desde hace algún tiempo, el trabajo humano no es un factor más de la producción, como lo dicen algunas corrientes del pensamiento económico, igualándolo a otros que entran en el proceso de producción, como la tierra, las máquinas o las materias primas, sino es *el único, el factor por excelencia*, capaz de transformar, de manera creativa, anteriores valores de uso en nuevos valores de uso, acrecentando la riqueza de la sociedad. Los demás elementos que entran en el proceso de trabajo solo coadyuvan a darle forma a esa capacidad creadora, que depende, en lo fundamental, de la acumulación del conocimiento durante toda la historia de la humanidad.<sup>41</sup>

Lo complejo en el capitalismo es que de ese *factor único*, que es la esencia o sustancia que hace comparables los bienes y servicios, transformado en mercancía, solo entra o se contabiliza en el costo del proceso de producción *el precio de compra*, o sea el *contenido material de esa mercancía*, o *valor de uso* (disponibilidad durante un lapso acordado del trabajador que lleva inherente el trabajo humano), pero no su *valor*, es decir, *la forma social de la riqueza* que conlleva la «mercancía» *trabajo humano*. Magnitud que no podemos expresar en forma monetaria o dineraria, por lo que será necesario «inventar» nuevas maneras de

<sup>40</sup> Carlos Marx. *El Capital*. Op. cit., p. 10.

<sup>41</sup> La interdependencia entre el avance en el proceso de trabajo y la acumulación de conocimientos puede verse con detalle en Julio Silva-Colmenares (2011), *Del hacha al microchip. Hacia una civilización planetaria*, Ediciones Aurora, Bogotá, 223 pp.

medir la *forma social de la riqueza*, como ya lo dijimos más atrás, al hablar del valor acumulado del trabajo abstracto, o capacidad creadora del trabajo humano, y lo deja entrever el *Informe Final* de la Comisión Sarkozy, dirigida por los profesores Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean Paul Fitoussi.<sup>42</sup>

En el libro ya mencionado sobre *el gran descubrimiento de Marx*, Afanásiev y Lantsov sintetizan así el aporte de Marx:

La naturaleza dual del trabajo materializado en las mercancías, que predetermina tanto el carácter dual de cada fenómeno y proceso de la economía capitalista como la naturaleza de esta dualidad, permite advertir en los fenómenos de la economía capitalista la evidente diferencia entre su contenido natural y material, ligado directamente con el trabajo concreto y el valor de uso que éste crea, y su forma socioeconómica que se desprende directamente del papel que desempeña el trabajo abstracto y el valor de la mercancía que éste crea en el sistema capitalista de relaciones de producción. Por tanto, los fenómenos de la economía capitalista, por una parte, son distintas expresiones de procesos del trabajo concreto y, por otra, son, a la vez, manifestaciones de procesos del trabajo abstracto, que en su unidad constituyen el conjunto de los procesos y fenómenos económicos del modo capitalista de producción.<sup>43</sup>

Una idea similar de dualidad —aunque sin relación alguna con el marxismo o la dialéctica materialista— expresan Hausmann, Hidalgo y colaboradores en el trabajo ya mencionado, respecto a las características del conocimiento acumulado, sobre el cual hemos hablado varias veces en estas páginas. Como dicen,

Podemos distinguir dos clases de conocimiento: explícito y tácito. El conocimiento explícito puede ser transferido fácilmente leyendo un texto o escuchando una conversación. Los resultados de ayer en los deportes, las condiciones meteorológicas de mañana o el tamaño de la luna pueden ser aprendidos rápidamente, buscándolos en el periódico o en Internet.

Pero si todo el conocimiento tuviera esta característica, el mundo sería muy diferente, pues los países se apropiarían muy rápidamente de las tecnologías de la frontera y las diferencias en los ingresos a través del mundo serían mucho menores que como son hoy en día. El problema es que las partes cruciales del conocimiento son tácitas y, por lo tanto, difíciles de «aprehender» por las personas. Aprender cómo «reparar» problemas dentales, hablar un idioma extranjero o hacer que una granja funcione requiere esfuerzos costosos y que consumen tiempo. Por tanto, no tiene sentido que pasemos nuestras vidas aprendiendo a hacer de todo. Como el conocimiento tácito es difícil de transferir, se convierte en una «restricción» para el crecimiento y el desarrollo. En última instancia, las diferencias en prosperidad están relacionadas con el «acumulado» de conocimiento tácito que las sociedades tienen y con su capacidad de combinarlo y compartirlo.

Y algunas páginas antes habían dicho que

Acumular conocimiento productivo es difícil. La mayor parte no está disponible en libros o en el Internet, sino «incrustado» en el cerebro y en «redes humanas». Es tácito y duro de transmitir y adquirir. Viene a partir de años de experiencia, más que de años de escolaridad.

El conocimiento productivo, por lo tanto, no se puede aprender fácilmente como una canción o un poema. Requiere cambios estructurales, justo como aprender una lengua requiere cambios en la estructura del cerebro; desarrollar una nueva industria requiere

<sup>42</sup> Algo sobre el particular se discute en Julio Silva-Colmemares (2014), El informe Stiglitz-Sen-Fitoussi y la necesaria distinción entre crecimiento y desarrollo, ensayo publicado en Fabio Giraldo, Edgar Revéz y Rubén Darío Utría (compiladores), *Controversia actual sobre teoría y políticas económicas*, Academia Colombiana de Ciencias Económicas - Ediciones Aurora, Bogotá, 313 pp. Puede verse también en: <http://www.fuac.edu.co/index.php?mod=122>

<sup>43</sup> V. Afanásiev y V. Lantsov. *Op. cit.*, p. 20.

cambios en los patrones de interacción dentro de una organización o de una sociedad.<sup>44</sup>

Para completar estas ideas hemos de decir que el trabajo concreto corresponde a un *ser individual* —que en la producción fabril contemporánea puede ser un colectivo o grupo identificable de trabajadores—, que produce de manera concreta un valor de uso específico, con utilidad para satisfacer una necesidad o aspiración de los seres humanos, en unas condiciones de destreza, de utilización de ciencia y tecnología y medios de producción específicos. Es decir, crea un bien o servicio concreto, que expresa el *contenido material de la riqueza*. En cambio, el trabajo abstracto es producto del *ser social*, despojado de identidad personal, como conjunto de los trabajadores que en condiciones témporo-espaciales determinadas contribuyen al proceso de producción, como totalidad, teniendo tras de sí el conocimiento acumulado por la humanidad para realizar tal proceso. O sea, la humanidad «globalizada» es la creadora del valor, en abstracto, que se materializa como *forma social de la riqueza*. Ello explica por qué habiendo cambiado tan poco el contenido físico de la naturaleza y la forma biológica del ser humano, se ha elevado en tantas veces la productividad del trabajo en los dos últimos siglos, lapso que es una «pizca» en la *aventura del desarrollo humano*.

Si bien el valor expresa una *magnitud* de trabajo humano abstracto, *magnitud* en esta relación no significa una cantidad de fácil medición aritmética, sino un acumulado de esa *sustancia* que es el trabajo humano. Incluso Marx utiliza también la metáfora de *trabajo coagulado*. En las mismas páginas iniciales de *El Capital* lo dice.

Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías éstas sólo conservan una

cualidad: la de ser productos del trabajo. Pero no productos de un trabajo real y concreto. Al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tal valor de uso.

Y a continuación se pregunta y responde:

¿Cuál es el residuo de los productos así considerados? Es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, es decir, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplee. Estos objetos sólo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerados como cristalización de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores-mercancías.<sup>45</sup>

Diciéndolo de otra manera, en la vida real no es fácil que en el trabajo concreto, o valor de uso, se reconozca el trabajo abstracto, o sea el valor, para transmutarse en una mercancía más desarrollada, pues sirve de medio de intercambio universal: el dinero. Siempre estará presente la dificultad para transformar *valores de uso* que satisfacen necesidades humanas en *valores sociales necesarios* o *riqueza social*. Pero al entenderse como un proceso vivo e integral, sabemos que no transcurre de manera lineal, sin sobresaltos, sino al contrario, con las vicisitudes y sorpresas imposibles de prevenir en su totalidad por el ser humano, que caracterizan al desarrollo dialéctico de la sociedad, pero también de la naturaleza y el pensamiento. La sociedad más simple es más compleja y, por consiguiente, responde a lógicas muy disímiles, que el modelo más elaborado, así use una refinada estructura matemática. Lógicas que son imprevisibles para el investigador más sabio. Los modelos son abstracciones de un razonamiento lógico, pero en la vida real los agentes económicos no tienen la información de que se dispone al construir el modelo, pues siempre se encuentra una distribución asimétrica de la información. Sobre todo en la realidad moderna, en donde la presencia de relaciones de

<sup>44</sup> Ricardo Hausmann, César A Hidalgo *et al.* (2013). *The Atlas of economic complexity. Mapping paths to prosperity*. Cambridge, MA: MIT Press, pp. 16 y 8 (traducción libre de JS-C). Según el *Diccionario* de las academias de la lengua española el significado de *explícito* es "Que expresa clara y determinadamente una cosa" y la segunda definición de *tácito* es "Que no se entiende, percibe, oye o dice formalmente, sino que se supone o infiere".

<sup>45</sup> Carlos Marx. *El capital*, *Op. cit.*, pp. 5-6.



monopolio o posiciones dominantes de mercado niega la libertad económica y limita la acción de los agentes económicos.

Para entender mejor la contradicción dialéctica entre trabajo concreto y trabajo abstracto, hay que reconocer la contradicción existente entre el *ser individual*, con la irreductible individualidad que es cada persona, y el *ser social*, o sea cada persona como miembro de una sociedad, con los derechos irrenunciables que posee. Este carácter dual del ser humano es una totalidad, como también ya la veía Marx en los *Manuscritos* de 1844, y es la idea que queremos recuperar en estas páginas. Si bien es a veces difícil seguir el discurso escrito que utilizó Marx en los *Manuscritos* –por eso se les llamó económico-filosóficos–, según sus palabras, el hombre –por mucho que sea, por tanto, un individuo *especial*, y es precisamente este ser especial lo que hace de él un individuo y una real comunidad *individual*– es también, en la misma medida, la *totalidad*, la totalidad ideal, la existencia subjetiva y para sí de la sociedad pensada y sentida, lo mismo que, en realidad, existe tanto como intuición y real disfrute de la existencia social cuanto como una totalidad de la manifestación humana de vida. Pensar y ser, por tanto, aunque *distintos*, constituyen al mismo tiempo, conjuntamente, una *unidad*.<sup>46</sup>

Lo que dijo Marx hace más de siglo y medio nos permite entender que la tecnología, considerada como ciencia aplicada, transforma la ideología [cambios en el modo de producir y consumir modifican la forma de pensar los seres humanos], pero a su vez los cambios en la ideología transforman la tecnología [nuevos modos de pensar modifican las necesidades materiales, sociales y espirituales de los seres humanos y la manera de satisfacerlas]. Y esto aunque Marx escribió en los inicios de la Revolución Industrial. Pero ¿qué ocurre ahora, cuando la etapa actual de la revolución científico-técnica hace de la interrelación entre tecno-ciencia e ideología un acontecimiento diario, casi doméstico, con una

*En la vida real no es fácil que en el trabajo concreto, o valor de uso, se reconozca el trabajo abstracto, o sea el valor, para transmutarse en una mercancía más desarrollada, pues sirve de medio de intercambio universal: el dinero. Siempre estará presente la dificultad para transformar valores de uso que satisfacen necesidades humanas en valores sociales necesarios o riqueza social.*

<sup>46</sup> Carlos Marx (1975). *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, en Karl Marx y Friedrich Engels. *Escritos económicos varios*. Barcelona: Grijalbo, p. 85 (cursivas en el original).

velocidad de cambio imprevista hace un par de lustros? La expansión de la internet es un buen ejemplo al respecto. En esta relación dialéctica entre tecno-ciencia e ideología se encuentra buena parte de la explicación de muchos de los cambios que ocurren en la sociedad actual.

Para complementar lo anterior, recordemos que en la segunda parte del siglo 20 un analista del pensamiento marxista prístino dijo que la historicidad del hombre por lo que toca a su actividad vital (el trabajo) queda claramente establecida por Marx. Y justamente la crítica a la Economía política burguesa subraya precisamente que ha hecho caso omiso de esta historicidad el elevar una forma histórica, concreta, determinada, del trabajo humano (como trabajo enajenado) a la condición de trabajo en general. La historicidad permea igualmente el concepto de hombre como ser social. Ciertamente, el hombre siempre es un ser social pero su socialidad adopta formas histórico-concretas.

Y una página después dice que el hombre es, pues, un ser histórico, y, por ello, ninguno de sus rasgos esenciales pueden ser fijados de una vez y para siempre, como rasgos constantes e inmutables de los hombres en todos los tiempos y todas las sociedades. El hombre es un ser consciente, práctico y social pero todo ello es en un movimiento histórico que no tiene fin y en el curso del cual se produce así mismo y se autorrealiza.

En esta misma obra Sánchez Vázquez resume que la esencia del hombre estaría *en el trabajo*, entendido no sólo como actividad vital. Y el trabajo sería la esencia del hombre aunque históricamente se haya manifestado como trabajo enajenado. La esencia del hombre estaría igualmente *en la conciencia*. Y la conciencia constituiría la esencia del hombre aunque históricamente se haya manifestado como conciencia que no reconocía al hombre en sí mismo ni en su actividad vital ni en sus productos (conciencia del obrero enajenado, conciencia ordinaria de la idea creacionista, etc.) La esencia del hombre estaría *en la sociedad*. Y la esencia social constituiría la esencia del hombre

aunque ésta se haya manifestado en las formas antisociales del individualismo egoísta.<sup>47</sup>

Pero podemos ir un poco más allá. Al contrario de lo que plantean algunas corrientes del pensamiento económico, Marx ya reconocía en los servicios –bienes intangibles por excelencia– un valor, como riqueza que se consume.

Hay ciertos servicios o ciertos valores de uso, resultado de ciertas actividades o de ciertos trabajos que se materializan en mercancías; otros, en cambio, no dejan tras de sí ningún resultado tangible, distinto de las personas que los realizan, o bien dejan resultados que no pueden venderse como mercancías. El servicio que me presta un cantante satisface mis necesidades artísticas, pero el placer que ello me proporciona va unido a un acto inseparable del cantante y empieza y termina con él: lo que yo consumo en este caso es la misma actividad, su repercusión en mi oído.<sup>48</sup>

Volviendo a la percepción que tenía Marx sobre el efecto de la productividad, basta decir que ya en el *Manifiesto Comunista*, redactado y publicado en asocio con Engels en Londres en 1848, se reconocía el carácter positivo de la elevación de la productividad y lo que ello significaría para la sociedad del futuro. En este corto pero punzante documento, que fue en su época una de las mejores radiografías del naciente –capitalismo salvaje–, se reconoce, no obstante, el desarrollo impetuoso del nuevo modo de producción, que no quería dejar en pie nada de la vieja sociedad. “La burguesía, a lo largo de su dominio de clase, que cuenta apenas con un siglo de existencia –dice el *Manifiesto*–, ha creado fuerzas productivas más abundantes y más grandiosas que todas las generaciones pasadas juntas”. Y un poco antes se lee:

Merced al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación,

<sup>47</sup> Adolfo Sánchez Vázquez (1982). *Filosofía y economía en el joven Marx*. México: Grijalbo, pp. 220-221 y 225.

<sup>48</sup> Carlos Marx (1956). *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*. Tomo IV. Buenos Aires: Cartago, p. 221.

la burguesía arrastra a la corriente de la civilización a todas las naciones (...) Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de China y hace capitular a los bárbaros más fanáticamente hostiles a los extranjeros.

Y después de listar algunos de esos avances el *Manifiesto* pregunta: “¿Cuál de los siglos pasados pudo sospechar siquiera que semejantes fuerzas productivas dormitasen en el seno del trabajo social?”.

Entre paréntesis, ahora podemos preguntarnos: ¿Qué podrían decir hoy Marx y Engels cuando la productividad en el trabajo industrial se incrementó en más de 40 veces durante el siglo 20, según estimaciones de conocedores del tema, y la población mundial solo se multiplicó por tres veces, lo que ha permitido reducir en horas diarias y en días la semana laboral, con un trabajo que cada vez implica menos esfuerzo físico? ¿Este aporte del *valor del trabajo humano* al proceso de producción, o sea de creación de riqueza social, cómo se puede cuantificar para reconocérselo a los trabajadores? Una de las formas podría ser elevar en forma proporcional la remuneración real a quienes trabajan, para que recuperen su participación en la distribución del ingreso nacional, o disminuir aún más la jornada de trabajo, para dar oportunidad de trabajo a más personas, lo que atenuaría la «enfermedad social» del desempleo; el multimillonario mexicano Carlos Slim, quien en varios años ha ocupado el primer puesto en el *ranking* de la revista *Forbes* sobre las personas con mayor acumulación de capital en el mundo, ha propuesto disminuirla en todos los países hasta 33 horas a la semana.<sup>49</sup>

En apoyo a nuestra hipótesis, también es de admirar en el *Manifiesto* la capacidad de Marx y Engels

<sup>49</sup> De David Ricardo hasta Slim, empresarios que han formulado políticas. *La República*, 29 de julio de 2014, p. 14 y La teoría de Slim, revista *Semana*, No. 1682, 27 de julio de 2014, p. 13. La nota de la revista *Semana* recuerda que Holanda tiene en la actualidad una jornada laboral de 29 horas a la semana, Dinamarca y Noruega de 33 horas, Irlanda 34 horas y Alemania 35 horas.

de anticipar dos procesos que han marcado todo el desarrollo del capitalismo y que hoy adquieren magnitudes agobiantes: la concentración de la producción y la centralización de la propiedad. Como dicen, “La burguesía suprime cada vez más el fraccionamiento de los medios de producción, de la propiedad y de la población. Ha aglomerado la población, centralizado los medios de producción y concentrado la propiedad en manos de unos pocos”. Y más adelante señalan que “La condición esencial de la existencia y de la dominación de la clase burguesa es la acumulación de la riqueza en manos de particulares, la formación y el acrecentamiento del capital”.

Así mismo debe valorarse su idea de que la socialización del proceso de producción —el paso del trabajador individual al trabajador colectivo que impuso la revolución científico-técnica en la producción—, debe conducir al mismo tiempo a una socialización del capital, concepción teórica que debe desarrollarse más en la actualidad, pues si bien la creciente internacionalización de la producción, la distribución y el consumo multiplica la posibilidad de esa socialización de los medios de producción, lo que se observa es una progresiva monopolización de ellos en muy pocas manos. Como leemos en el *Manifiesto*.

Ser capitalista significa ocupar no sólo una posición puramente personal en la producción, sino también una posición social. El capital es un producto colectivo; no puede ser puesto en movimiento sino por la actividad conjunta de muchos miembros de la sociedad y, en última instancia, sólo por la actividad conjunta de todos los miembros de la sociedad. El capital no es, pues, una fuerza personal; es una fuerza social”. El capital sobrevive al capitalista.

Quizás uno de sus principales aportes consista en la descripción de la Revolución Industrial y lo que ello significó como desarrollo de las fuerzas productivas y avance hacia un mercado mundial, proceso que aún continúa y cuya marcha se ha acelerado, impulsada por la revolución científico-técnica de hoy, en especial en la informática y las comunicaciones, impensables

hace siglo y medio. Como plantean Marx y Engels, luego del descubrimiento de América y la circunnavegación de África, (...) el vapor y la maquinaria revolucionaron (...) la producción industrial. La gran industria moderna sustituyó a la manufactura (...). La gran industria ha creado el mercado mundial (...). El mercado mundial aceleró prodigiosamente el desarrollo del comercio, de la navegación y de los medios de transporte por tierra.

Y eso que ni siquiera se discutía la posibilidad del transporte aéreo y la comunicación inalámbrica.

Con estas frases Marx y Engels vislumbraron también lo que se conoce hoy como la internacionalización del proceso de producción y consumo, que ha adquirido características inimaginables no solo hace siglo y medio sino apenas unas décadas. Como decían Marx y Engels, la producción y el consumo tienden a tener un carácter cosmopolita. “Con gran sentimiento de los reaccionarios”, la industria pierde su base nacional.

Las antiguas industrias nacionales (...) son suplantadas por nuevas industrias (...) que ya no emplean materias primas indígenas, sino materias primas venidas de las más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del mundo. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados y de los climas más diversos.<sup>50</sup>

Como nota al margen puede decirse que es erróneo atribuir al *Prometeo de Tréveris*<sup>51</sup> los horrores de la «dictadura del proletariado» y el fracaso del «socialismo burocrático de Estado» en la desaparecida Unión Soviética y en otros países, lo que a su vez no supone una inexorable

obsolescencia moral de la teoría del valor-trabajo. Entre otras razones, porque la planificación centralizada partía de una concepción subjetiva del valor, como ocurrió también durante el siglo 20 en la mayoría de las escuelas del pensamiento económico de orientación capitalista. No puede desconocerse que Marx –así como otros exponentes de la dialéctica materialista y el ideal socialista– es un hito de la cultura humana que resume en forma concentrada una época histórica, así se cometan muchos errores por quienes dicen ser sus epígonos. El juicio histórico a estos debe hacerse con independencia del correspondiente a aquél, lo que no impide que sobre sus planteamientos originales se haga la revisión crítica que sea del caso. Hay que insistir en que entre el pensador, incluido el científico, y el pensamiento colectivo, incluida la ciencia, media una diferencia esencial; aquél es individual, irrepetible, único; éste es social, renovable y diverso.

Para cerrar estas cortas referencias a uno de los aspectos esenciales de los aportes de Marx, recordemos que en 1847 escribió en *Trabajo asalariado y capital* que en la producción, los hombres no actúan solamente sobre la naturaleza, sino que actúan también los unos sobre los otros. No pueden producir sin asociarse de un cierto modo, para actuar en común y establecer un intercambio de actividades. (...) Las relaciones sociales en las que los individuos producen, las relaciones sociales de producción, cambian, por tanto, se transforman, al cambiar y desarrollarse los medios materiales de producción, las fuerzas productivas. Las relaciones de producción forman en conjunto lo que se llaman las relaciones sociales, la sociedad, y concretamente, una sociedad de carácter peculiar y distintivo.

Aunque por textos como estos se le acusa de determinista, la verdad es que la dialéctica materialista, su sustento metódico, niega, *per se*, el determinismo histórico. Antes, en *La ideología alemana*, escrita con Engels entre 1845 y 1846, habían dicho que “las circunstancias hacen al hombre en la misma medida en que éste hace a las circunstancias”.<sup>52</sup>

<sup>50</sup> Carlos Marx, Federico Engels (1973). *Manifiesto del partido comunista*. En: *Obras escogidas*. Tomo I. Moscú: Editorial Progreso, pp. 114-123.

<sup>51</sup> Günter Radczun le dio este apelativo en su biografía *El Prometeo de Tréveris: Carlos Marx*, cuya traducción al español publicó la editorial de Ciencias Sociales de La Habana en 1974. Marx nació en Tréveris, antigua Prusia.

<sup>52</sup> C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*, *Op. cit.*, tomo I., pp. 163 y 39.

En reiteración de esta idea, Marx dijo en carta de 1846 a Pavel Annenkov que “las formas económicas bajo las que los hombres producen, consumen y cambian, son *transitorias e históricas*”. Hay que recordar de nuevo que, como decía Marx, si la apariencia coincidiese con la esencia, no sería indispensable la ciencia. Como nos enseña la dialéctica materialista, la tarea principal de la ciencia es descubrir la necesidad objetiva en la naturaleza, la sociedad y el pensamiento para ver, tras la apariencia exterior de los fenómenos, los nexos estables y esenciales que se dan en su interior y poder abstraer, de esa manera, las formulaciones científicas del caso.

## 4. ALGUNOS APORTES ANTERIORES A MARX

Para el propósito de estas páginas podría ser suficiente saber que la preocupación por categorías básicas como riqueza, producción, consumo y valor, entre otras, puede rastrearse en la cultura occidental hasta hace unos 25 siglos, cuando en la antigua Grecia empezaron a desarrollarse las primeras nociones de lo que en la sociedad moderna llamamos la ciencia económica. Ya en Jenofonte (431?-354 a.n.e.) aparecen los conceptos de valor, pero limitado al valor de uso o de la utilidad,<sup>53</sup> aunque lo diferencia de precio, y de riqueza, vinculada no tanto a posesiones sino a valía y disfrute de bienestar. En Platón (427-347 a.n.e.) y su discípulo Aristóteles (384-322 a.n.e.) se plantea la división del trabajo, pero limitada a la producción material. Pero aunque Aristóteles da mucha importancia al intercambio, todavía se mantiene en una concepción de economía natural y no da el paso hacia la comprensión de la producción mercantil, esto es, orientada hacia el mercado, lo que es natural, dado que en el momento en que él vivió el mercado

todavía era muy estrecho. No obstante, hay que reconocerle un mérito transcendental: planteó que es a través del valor de cambio como se da la conmensurabilidad de los bienes.

Como dice Eric Roll, Aristóteles considera las necesidades como la base definitiva del cambio, pero cree al mismo tiempo que es esencial una «igualdad armónica» anterior al cambio. Así, está del lado de quienes piensan que el valor de cambio existe con independencia del precio y con anterioridad a todo acto particular de cambio. No desarrolló, empero, una teoría de los factores que determinan ese valor de cambio, sino que se conforma con asentar que, aunque los bienes que se cambian son, por esencia, inconmensurables, deben ser, para cambiarse, comparables en alguna forma.

Por eso, para Roll, Aristóteles fue el “primer economista analítico” y el “primero que planteó los problemas económicos que han estudiado todos los pensadores posteriores”.<sup>54</sup>

Es decir, ya Aristóteles expresaba una concepción dialéctica, dual, de la mercancía o de los bienes, distinguiendo entre valor de uso, situación en que los bienes no son comparables, y valor de cambio, cuando son comparables. Como dice una conocida *Historia de las Doctrinas Económicas*, el estudio ulterior de la crematística en contraposición con la economía lleva a Aristóteles a analizar la naturaleza interna de las mercancías y el intercambio de éstas, al que considera como un proceso nivelador de cosas heterogéneas. (...) Aristóteles señaló que la igualdad de las mercancías diferentes entre sí puede manifestarse en su intercambio tan sólo si tienen algo en común, que las haga comparables. Semejante afirmación constituye un descubrimiento genial de Aristóteles. Pero él interrumpió conscientemente el análisis, no siendo capaz de encontrar la sustancia común a todas las mercancías, que las hiciera comparables cualitativamente.

<sup>53</sup> Como destacan Ekelund y Hébert, Jenofonte se anticipó a los neoclásicos contemporáneos y nos dejó un concepto subjetivo de valor que, no obstante, “presagia el pensamiento económico moderno, aunque no se sitúe en un contexto explícito de mercado”. Robert B. Ekelund Jr. y Robert F. Hébert (1992). *Historia de la teoría económica y de su método*. Tercera edición. Madrid: McGraw Hill, p. 17.

<sup>54</sup> Eric Roll (1975). *Historia de las doctrinas económicas*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, pp. 35-36 y 34.

No sin razón, Engels llamó a Aristóteles "el Hegel del mundo antiguo".<sup>55</sup>

Como diría Marx más de 22 siglos después,

Aristóteles no podía *descifrar* por sí mismo, analizando la forma del valor, el hecho de que en la forma de los valores de las mercancías todos los trabajos se expresan como *trabajo humano* igual, y por tanto como *equivalentes*, porque la sociedad griega estaba basada en el *trabajo de los esclavos* y tenía, por tanto, como *base natural la desigualdad entre los hombres y sus fuerzas de trabajo*. El secreto de la expresión de valor, la *igualdad y equiparación de valor de todos los trabajos*, en cuanto son y por el hecho de ser todos ellos trabajo humano en general, sólo podría ser descubierto a partir del momento en que la *idea de la igualdad humana* poseyese ya la firmeza de un prejuicio popular. Y para esto era necesario llegar a una sociedad como la actual, en que la *forma-mercancía* es la forma general que revisten los productos del trabajo.<sup>56</sup>

Pasando de largo por el Imperio Romano y la oscura Edad Media europea, encontramos las doctrinas mercantilistas, que desplazaron el eje de la creación de riqueza de la producción de bienes para la hacienda feudal al intercambio comercial. Es decir, en la naciente ciencia económica se ponen en primera línea los problemas del comercio y el manejo monetario, actividades que hoy consideramos típicas de la prestación de servicios. Como no es nuestro propósito hacer historia económica, solo recordemos que el mercantilismo (siglos 16, 17 y parte del 18) tenía como finalidad dar fundamento a la intervención del Estado para enriquecerlo mediante una incipiente tributación y la acumulación de metales preciosos por medio de la explotación de las colonias ubicadas fuera de Europa. En el siglo 17 se destaca el médico inglés William Petty (1623-1687), quien de expositor de las ideas mercantilistas se transforma en analista e

ideólogo de la producción capitalista en ascenso en Inglaterra, por lo que se le considera uno de los primeros economistas.

Herrerías, refiriéndose a la obra de Petty, dice que por primera vez un autor destaca con tanta intensidad la relevancia del trabajo cuando dice que es el principio activo de la riqueza, puesto que valdrá una cosa más o menos que otra, según el tiempo invertido para hacerla. Estas consideraciones vienen a ser un rudimento significativo de la teoría del valor a la que se habrían de referir «in extenso» Smith, Ricardo y Marx, para citar sólo a unos cuantos.

Por extraña paradoja, aunque "reconoce que del trabajo deriva el valor de las cosas, curiosamente –recalca Herrerías– tiene una pobre opinión sobre los trabajadores a quienes considera dados a la indolencia".<sup>57</sup> Paradoja que se explica porque, si bien nació en una familia modesta, llegó a ser miembro acaudalado de la oligarquía inglesa.

También a finales del siglo 17 se destaca el francés Pierre Le Pesant de Boisguillebert (1646-1714), de quien Karataev y colegas dirán que su mérito científico consiste en haber fundamentado la teoría del valor-trabajo. Boisguillebert distinguía el precio del «valor justo», que buscaba más allá de los precios del mercado. Consideraba que el «valor justo» de una mercancía es otra mercancía en la que se ha gastado el mismo tiempo de trabajo.

Marx critica a Boisguillebert porque consideraba el tiempo de trabajo como la medida de la magnitud del valor de las mercancías, y al mismo tiempo, confundía el trabajo, materializado en el valor de cambio de las mercancías, medido mediante el tiempo, con la actividad natural directa de los individuos.<sup>58</sup>

Un aporte fundamental de los fisiócratas, en general, y del terrateniente y médico francés Francois Quesnay (1694-1774) en particular con su *Tableau économique* de 1758, fue presentar al

<sup>55</sup> Karataev, Ryndina, Stepanov y otros (1964). *Historia de las doctrinas económicas*. Tomo I. México: Editorial Grijalbo, pp. 32 y 28.

<sup>56</sup> Carlos Marx. *El Capital*. *Op. cit.*, p. 26.

<sup>57</sup> Armando Herrerías (1999). *Fundamentos para la historia del pensamiento económico*. México: Limusa, p. 77.

<sup>58</sup> Karataev, Ryndina, Stepanov y otros. *Op. cit.*, pp. 129-130.

proceso social de producción, distribución, cambio y consumo como un todo único, es decir, como un proceso integral de reproducción social. Como destaca un conocido *Diccionario de Economía*, para los fisiócratas solo la naturaleza, a través de la agricultura, produce más de cuanto a ella se aplica, dando lugar a un producto neto; de este producto neto viven las demás actividades económicas, comprendida la acción fiscal del Estado. El *Tableau économique* pretende explicar cómo se distribuye el producto neto entre los distintos partícipes de la actividad económica.<sup>59</sup>

En Quesnay es nítida la concepción sobre el excedente (producto neto), que hoy es una de las categorías fundamentales en la economía, al tiempo que el *Tableau* inspiró los modernos sistemas de insumo-producto y de contabilidad nacional (cuentas nacionales).

Entre finales del siglo 17 y mediados del siglo 18 empieza a declinar el mercantilismo como orientación del Estado y en el naciente capitalismo comienza el paso de las economías nacionales a la economía mundial, en donde hoy, tres siglos después, ocurre una acelerada globalización que –homogeniza– la producción y el consumo, pero se acentúa al mismo tiempo la desigualdad económica y social entre los seres humanos y entre regiones del mundo.

Siguiendo este sucinto panorama sobre la evolución del pensamiento con respecto a la fuente de la riqueza, en los inicios del capitalismo la obra *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, del filósofo escocés Adam Smith, ya mencionado, publicada en Londres en 1776, fue el primer gran tratado académico de *economía política* –aunque no fue escrito con gran aire de erudición sino más bien de divulgación para grupos amplios de lectores– y fijó algunos principios que todavía forman parte de los cimientos filosóficos y éticos de la ciencia económica. No obstante, casi dos siglos y medio después se mantiene la discusión sobre su verdadero significado y aporte, y en algunos casos se llega a la burda tergiversación, sacando tales principios del contexto del siglo 18 y

aplicándolos a situaciones de tiempos posteriores, inconcebibles en aquella época. Incluso se les desconoce, para popularizar explicaciones teóricas más fáciles.

En cuanto a lo que interesa en este punto, hay que recordar que para Smith el valor de cualquier mercancía, para la persona que la posee y que no pretende usarla o consumirla sino intercambiarla por otras, es igual a la cantidad de trabajo que le permite a la persona comprar u ordenar. El trabajo es, así, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías. (...) El trabajo fue el primer precio, la moneda de compra primitiva que se pagó por todas las cosas. Toda la riqueza del mundo fue comprada al principio no con oro ni con plata sino con trabajo; y su valor para aquellos que la poseen y que desean intercambiarla por algunos productos nuevos es exactamente igual a la cantidad de trabajo que les permite comprar o dirigir.


Con esta definición, recalcada a lo largo de su trabajo, hizo un aporte trascendental a la naciente ciencia económica: la riqueza, como concepto social, proviene del trabajo humano, y consiste en el conjunto de “cosas necesarias y convenientes para la vida”, lo que no tiene nada que ver con la idea de atesoramiento con que le vinculaban, y aún hoy le vinculan, distintas corrientes del pensamiento. De manera simple lo dice en el primer párrafo de la *Introducción*:

El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones.<sup>60</sup>


Como puede verse, la formulación de Smith corresponde a una ley general de la producción, en cualquier momento de la historia humana y bajo cualquier circunstancia. Pero esa ley no funciona de esa manera simple en la sociedad capitalista compleja, como habrá de analizarse

<sup>59</sup> Claudio Napoleoni (director) (1962). *Diccionario de economía política*. Madrid: Ediciones Castilla, p. 888.

<sup>60</sup> Adam Smith (2007). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 64-65 y 27.



*Como puede verse, la formulación de Smith corresponde a una ley general de la producción, en cualquier momento de la historia humana y bajo cualquier circunstancia. Pero esa ley no funciona de esa manera simple en la sociedad capitalista compleja, como habrá de analizarse más adelante.*



más adelante. Como se aclaró antes, valor-trabajo no debe entenderse como la sumatoria burda de tiempo de trabajo, sino como *la sustancia que da fundamento al valor de los bienes y servicios*, por lo que incluye el trabajo vivo o presente y el trabajo inerte o pasado, como también lo vimos en párrafos anteriores.

De esta manera, el trabajo humano es el principio activo o sujeto de toda producción, y la naturaleza, incluido hoy su componente intangible, es el principio pasivo u objeto del trabajo, siendo aquél la variable primordial en la oferta de bienes y servicios, y la satisfacción de las necesidades humanas lo que determina la demanda. Aunque parezca insistencia necia, hay que repetir que el ser humano es la columna vertebral de la oferta y la demanda.

Para concluir esta breve referencia a los que consideramos los principales antecesores de Marx en cuanto a la teoría del valor-trabajo, recordemos al inglés David Ricardo (1772-1823), un acaudalado corredor de bolsa en Londres pero también considerado uno de los fundadores de la economía clásica, quien vivió en una Inglaterra en donde la Revolución Industrial empujaba un impetuoso crecimiento económico capitalista. Para el propósito de estas líneas basta transcribir el epígrafe que escribió para el primer capítulo, titulado *Sobre el valor*, de su principal libro. Sus palabras fueron:

El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo.<sup>61</sup>

Como señalan Karataev y colegas, Ricardo comenzó su teoría del valor con la crítica de A. Smith, que había mezclado el trabajo empleado en la producción de una mercancía con el trabajo que se compra con ella, es decir, el trabajo social con la fuerza de trabajo.

---

<sup>61</sup> David Ricardo (1993). *Principios de economía política y tributación*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, p. 9.



Como se observa, la teoría se va «refinando» a medida que transcurre el tiempo, lo que es un proceso histórico-lógico frecuente en la ciencia. Más adelante estos autores reconocerán que un mérito indudable de Ricardo es que determina la magnitud del valor no sólo mediante el trabajo vivo, sino también mediante el trabajo materializado, es decir, el que se empleó con anterioridad en instrumentos y medios de producción y en materias primas. Su valor se traslada a la nueva mercancía, bien enteramente (materias primas), bien en fracciones (máquinas). Con ello Ricardo mostró la inconsistencia de la definición que daba Adam Smith de la magnitud de valor a base de las rentas, y también el error que cometió al excluir el capital constante del valor de la mercancía nuevamente fabricada. A diferencia de Adam Smith, que suponía que en el capitalismo deja de actuar la ley del valor, interviniendo la del coste de producción, y que el valor lo determinan las rentas, Ricardo subrayó que el valor lo determina siempre el trabajo, a todo lo largo de la historia.

Pero Ricardo –señalan estos historiadores económicos–, dada su posición social, no podía descubrir la doble naturaleza de la mercancía, y el doble carácter del trabajo productor de la mercancía; no señaló la transformación de la mercancía en dinero, del dinero en capital, etc. Al conceder al capitalismo un carácter «natural» y eterno, Ricardo se cerraba a sí mismo el camino para la investigación científica del proceso de aparición, desarrollo y sustitución de las distintas formaciones sociales. Para Ricardo las categorías económicas se presentan inmutables, petrificadas, sin movimiento, sin cambios ni progresos cualitativos.<sup>62</sup>

Aunque Marx sí continuó el camino de aplicar en la ciencia económica la dialéctica, poniéndola en sus «pies» materialistas, otras corrientes del pensamiento se fueron por caminos más fáciles.

## 5. LA NEGACIÓN DE LA TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO Y EL «CAPITAL HUMANO»

Al volver a la revisión histórica sobre el papel del trabajo en la sociedad humana, hay que recordar que debido a la dificultad para «medir» su sustancia, desde la segunda parte del siglo 19 varias corrientes del pensamiento económico rechazaron la teoría del valor-trabajo y adoptaron el valor-utilidad o, en otras palabras, la teoría subjetiva del valor. Es decir, en contraste con el esfuerzo racional de Marx y otros teóricos para explicar la *sustancia del valor*, esas corrientes se fueron por el camino fácil de decir que como los precios oscilan en el mercado según las apetencias de las personas y otras condiciones de la demanda, el valor no puede determinarse antes del precio final y, por consiguiente, no tiene ninguna base objetiva. Se confunde en este caso objetividad con exactitud, y se olvida que la objetividad se relaciona con la esencia de los fenómenos y las cosas y no con mediciones cuantitativas. La teoría que sustenta la idea de que la fuente del valor es el trabajo humano, incluida su expresión marxista, no desconoce la utilidad y otras calidades de los productos y servicios y su consiguiente influencia en la producción y el mercado. Pero considera que antes de que los productos o servicios se sometan en el mercado al «veredicto» de los compradores, tienen un valor que está determinado por el trabajo social necesario para su producción y que es anterior e independiente a su aceptación o no en el mercado.

Como dice Herrerías al comenzar el estudio del *marginalismo*, Como hemos visto, la teoría del valor, o sea la interrogante del porqué valen las cosas, fue abordada de una manera muy somera por los clásicos griegos y romanos, algo por los escolásticos y, esporádicamente, por alguno que otro autor mercantilista. Es hasta el advenimiento de la llamada Escuela Clásica, con David Ricardo a la cabeza, donde propiamente se aborda la teoría del valor. (...) Toda la concepción marxista de la plusvalía está basada en la tesis de que las cosas valen por la cantidad de trabajo incorporada

<sup>62</sup> Karataev, Ryndina, Stepanov y otros. *Op. cit.*, pp. 199 y 201.

en ellas. (...) El problema de la oferta para crear necesidades e incrementar la producción, no existía. Una serie de autores que surgen en la misma época, pero sin conexión aparente entre ellos, en Austria, Francia e Inglaterra, dirigen sus meditaciones desde el punto de vista del valor; que las cosas valen por su uso y esto fue el antecedente del análisis marginal, o sea, de la concepción valor-utilidad, distinta a aquella de valor-trabajo. (...) En otras palabras, la teoría del valor fue reexaminada. De una concepción objetiva, se pasó a una subjetiva. Se adueñó de la arena doctrinal la postura que rechazaba que el valor de las cosas se explicara tan sólo por el trabajo incorporado y se argumentó que lo importante, en primer término, era la utilidad, pues, poco valdría algo que hubiera costado mucho trabajo y sin embargo no fuera útil, no fuera capaz de satisfacer una necesidad.<sup>63</sup>

Otro conocido historiador de la economía, el estadounidense John M. Ferguson, si bien reconoce que “el tema del valor es la verdadera esencia de la economía”, también se va por el camino fácil de decir que si un “artículo o servicio no se necesita, no tendrá valor económico y, por lo tanto, carecerá de precio”. Señala que uno de los primeros pensadores occidentales en vincular valor con necesidad fue Aristóteles y a continuación destaca a otros, sin mencionar a Smith, Ricardo y Marx, para concluir que fue “un oscuro autor alemán, Hermann Heinrich Gossen (1810-1859)”, el primero que “no se limitase simplemente a destacar la importancia fundamental de las necesidades en la determinación del valor y el precio, y que se esforzase por construir sobre esta nueva base un sistema comprensivo de teoría económica”. Se refiere a continuación a su único libro, *El desarrollo de las leyes del cambio humano*, publicado en 1854, y del cual opina que

Si existe alguna doctrina central en este volumen casi ilegible y amorfo, es la idea de que el origen del valor hay que encontrarlo en los hombres y no en las cosas, y que el valor se determina por márgenes psicológicamente medidos.

<sup>63</sup> Armando Herrerías. *Op. cit.*, pp. 263-264.

Sobre el principio de la satisfacción decreciente “basó su teoría del valor, sosteniendo que los productos tienen valor sólo en proporción a las satisfacciones que procuran”.<sup>64</sup>

Pero quienes defienden la concepción del valor-trabajo no niegan la importancia que conlleva la utilidad de las cosas. Como dijo Marx en las páginas iniciales de *El capital*, el valor de uso, o valor-utilidad para otras corrientes del pensamiento económico, constituye “el contenido material de la riqueza”, como citamos más atrás, y él mismo recuerda que para David Ricardo la utilidad es “absolutamente necesaria” para reconocerle valor a algo, pero que no es la utilidad lo que da la medida del valor cambiante. Como destaca Ricardo en la primera página de su libro citado atrás, la utilidad no es la medida del valor en cambio, aunque es absolutamente esencial para éste. Si un bien no fuera, de ningún modo, útil —en otras palabras, si no puede contribuir de ninguna manera a nuestras satisfacciones—, no tendría ningún valor en cambio, por escaso que pudiera ser, o sea cual fuere la cantidad de trabajo necesaria para obtenerlo.<sup>65</sup>

Tanta importancia daba Marx a la utilidad de los bienes (y hoy es indispensable adicionar siempre los servicios), que uno de sus principales aportes a la ciencia económica fue haber sistematizado algo que ya habían visto antecesores suyos sin que logran entender la causa esencial de su carácter contradictorio; nos referimos, como ya se ha planteado antes, al carácter dual, en unidad contradictoria, de la mercancía, como valor (cambiante) y valor de uso (capacidad para satisfacer necesidades), y del trabajo, como trabajo abstracto (sustrato del valor cambiante) y trabajo concreto (creador del valor del uso). Lo anterior lleva a que también exista una unidad contradictoria entre el valor, que tiene un contenido social, y el precio, que se manifiesta de manera individual.

<sup>64</sup> John M. Ferguson (1948). *Historia de la Economía*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 149-150. (La primera edición en inglés se publicó en 1938 con el título de *Landmarks of Economic Thought*).

<sup>65</sup> David Ricardo. *Op. cit.*, p. 9.

Consideramos que el valor se forma en el proceso social de producción y el precio en el proceso individual de distribución y consumo, por lo que el precio puede ser igual, inferior o superior al valor. En los servicios, como una consulta médica o una audición teatral, esta distinción es más difícil pero no imposible, pues aunque producción y consumo son actividades simultáneas, son, al mismo tiempo, distintas, por lo que pueden separarse. La oscilación del precio es lo que determina que un capitalista, al vender o transferir los productos generados en un proceso de trabajo, recupere lo invertido y obtenga una ganancia o una pérdida. En sociedades anteriores al capitalismo, el fenómeno era similar, aunque menos evidente a primera vista, dado que entre los procesos de producción, distribución y consumo había menos separación.

Coincidimos con la teoría del valor-utilidad en que si el mercado no reconoce el valor de uso de la mercancía (o servicio), es decir, su utilidad, no habrá compradores dispuestos a entregar parte del valor cambiante que poseen (en forma de dinero en la sociedad moderna) para utilizarlo, por lo que se produce, en el capitalismo, una desvalorización del capital que puede llevar a la extinción de un capitalista individual, como ya lo dejaba entrever Ricardo. Proceso similar ocurre cuando no puede darse el paso de la demanda potencial a la demanda real o solvente, contradicción que, al acumularse, puede llevar a la crisis de superproducción aparente, pues no responde a escasez sino a subconsumo, como lo planteamos antes.

Así mismo, el mercado puede hacer un alto reconocimiento del valor de uso, ya sea por escasez, gustos o hábitos nuevos o simple decisión subjetiva del comprador, y entregar a cambio de su utilidad una cantidad de valor que excede sobremanera el que como trabajo social medio incorpore el producto (o servicio). Por consiguiente, no se desconoce que en la realización de los valores de uso va implícita su utilidad creciente o decreciente, por lo que el precio se encuentra sujeto a la influencia de la «soberanía del consumidor».

*La oscilación del precio es lo que determina que un capitalista, al vender o transferir los productos generados en un proceso de trabajo, recupere lo invertido y obtenga una ganancia o una pérdida. En sociedades anteriores al capitalismo, el fenómeno era similar, aunque menos evidente a primera vista, dado que entre los procesos de producción, distribución y consumo había menos separación.*

Pero como lo muestra el sentido común, su verdadero valor no puede ser *cero*, pues en su producción hubo un gasto evidente de fuerza de trabajo, que a su vez supone el consumo de bienes y servicios para la reproducción de los trabajadores, y de materiales, máquinas y equipos en el proceso de producción, que son valores de uso surgidos de un ciclo económico anterior y que forman o formaban parte de la riqueza social. Valores de uso cuyo propio valor de cambio no puede estar determinado por la eventual demanda para incorporarse al nuevo producto.

Para solucionar en la teoría esta contradicción —que en la vida práctica se soluciona en cualquier sistema económico con la destrucción o inutilización de los nuevos productos o servicios sobrantes—, se maneja la unidad contradictoria valor-precio, y se acepta que el precio puede llegar a ser *cero*, por lo que tal desvalorización en el mercado es un costo social que se debe asumir de manera ineludible. Si partimos de la comprensión de esta unidad contradictoria, podemos aceptar que el precio de las cosas depende de la utilidad para quien las consume o usa, utilidad que en el caso del consumo repetido puede ser marginal o llegar a *cero*. En la economía política marxista es claro que para el comprador cualquier mercancía (o servicio) es en primer lugar valor de uso (lo útil) y no tanto valor (lo medible o cambiante), y que en el intercambio debe entregar un valor (parte de su salario si es asalariado o de su ganancia si es empresario); a su vez, para el vendedor es en primera instancia valor (lo medible o cambiante) y no tanto valor de uso (lo útil).

Si bien en el precio que está dispuesto a pagar alguien por algo siempre hay un elemento subjetivo de utilidad, no podemos olvidar que anterior al precio y al producto está el trabajo humano, la capacidad creativa del ser humano, como el factor que es capaz de transformar la naturaleza para satisfacer necesidades. Por consiguiente, para que se produzca la negación dialéctica de la producción con el consumo y pueda reanudarse el ciclo productivo, el vendedor debe recuperar el valor (lo medible o cambiante) sobre la base de que alguien en el mercado reconozca como necesario el valor de uso y luego lo consuma, al

tiempo que es indispensable que el comprador posea valor (que en su forma más fluida es dinero) para poder adquirir los valores de uso que requiere para satisfacer sus necesidades y aspiraciones.

Según dicen los defensores de la teoría del valor-utilidad, la aplicación de la teoría del valor-trabajo —y muchos ponen como ejemplo lo ocurrido en los países del «socialismo burocratizado»—, pasa por alto en el estimado del «costo real» cuestiones como el capital invertido, los intereses de los prestamistas, la renta de los dueños de la tierra y la ganancia de los empresarios; elementos que deben ser parte del «costo real» en cualquier sociedad. Si bien la economía política marxista no maneja el mismo concepto de «costo real», puede decirse que, en términos de contabilidad, ya sea empresarial o nacional, el precio de producción equivale a la sumatoria de la remuneración total a la fuerza de trabajo (capital variable o sustancia de trabajo vivo) más todos los suministros, materias primas y depreciación de los equipos utilizados en la producción (capital constante o sustancia de trabajo inerte) más la ganancia o excedente (plusvalía o sustancia de trabajo no remunerada), en todas las formas como puede aparecer. O sea, hay que distinguir entre el trabajo «vivo o presente», que se incorpora de manera directa al valor de uso en el proceso de producción, y el trabajo «inerte o pasado», esto es, el materializado en las máquinas y equipos, materias primas y otros insumos utilizados en la producción del bien o en la prestación del servicio.

Si aceptamos que desconocer el «costo real» fue lo que ocurrió en los países del «socialismo burocratizado», lo que hubo no fue una aplicación estricta de la teoría del valor-trabajo sino, al contrario, una crasa tergiversación o, peor aún, su ignorancia, pues la teoría del valor-trabajo no desconoce la utilización de valores de uso anteriores para producir un nuevo valor de uso, como ya lo aclaraba David Ricardo, según lo vimos en párrafos anteriores. Es decir, el fracaso del llamado —socialismo real— no supone la obsolescencia del pensamiento de Carlos Marx y, por tanto, la invalidez de la teoría del valor-trabajo. En esos países la planificación centralizada desechaba el papel del valor de cambio en la

producción y su posterior redistribución, pensando que podían asignarse solo valores de uso, lo que los llevó a crear un sistema administrado de precios artificiales, desvinculado casi en su totalidad de la realidad económica y social. Allí también primó, como en muchas escuelas del pensamiento económico capitalista, una concepción subjetiva del valor.

Por tanto, la voluntad, utilitarismo o subjetividad del comprador —o como se quiera llamar a su libre opción— puede servir para «orientar» las decisiones sobre consumo o inversiones y producción (o prestación de servicios), mas no puede sustituir la base material del precio. El desconocimiento del consumidor, esto es, del carácter histórico concreto de los valores de uso, fue lo que llevó a las deformaciones que se observaron en la relación oferta-demanda en la mayoría de los países del desaparecido «socialismo real», y a su eventual derrumbe, y no la teoría marxista del valor-trabajo, como lo suponen muchos analistas.

Diversos teóricos sostienen que quienes se fueron por el camino fácil de identificar valor con utilidad, para referirse solo al precio, no lo hicieron por facilidad metodológica —pues cada día se tienen mejores medios para medir la sustancia *trabajo humano*—, sino por temor a asumir la confrontación que yace en el fondo del supuesto «mercado laboral» capitalista: entre los compradores del *trabajo vivo* y los vendedores del *trabajo vivo*, o sea entre los empresarios que «compran trabajo concreto» y los trabajadores que «venden trabajo abstracto». Temor que no tuvo Marx, por lo que pudo descubrir en el capitalismo la esencia de lo que llamó la plusvalía: una distribución desigual del excedente creado en el proceso de producción; pero esto no solo sucede en el capitalismo, sino en todas las sociedades divididas en clases sociales.

En corroboración de lo anterior, Eric Roll (1907-2005), reconocido historiador y banquero inglés, dijo en la primera parte del siglo 20 que entre los economistas postclásicos la teoría del valor-trabajo sufrió modificaciones importantes y finalmente fue abandonada. Sin embargo, muchos economistas sentían aún la necesidad de una explicación que fuera más allá de los fenómenos de la oferta y

la demanda y el resultado fue la adición de una subestructura psicológica que hizo de la teoría post-ricardiana del valor una teoría subjetiva del costo real. La introducción del elemento psicológico se advierte en la nueva importancia concedida a la utilidad y en el cambio de opinión respecto del trabajo como determinante del valor.

Como señala a continuación el mismo Roll, las escuelas del valor-utilidad pretenden la validez universal de su teoría porque se supone formulan una teoría independiente de todo orden social específico. Según sus palabras textuales, no puede dudarse que en sus orígenes la escuela de la utilidad también fue influida muchas veces por el deseo de reforzar los aspectos potencialmente apologeticos de la teoría económica. La teoría clásica no era bastante fuerte para resistir los ataques del creciente movimiento obrero. No podía defenderse lógicamente la pretensión de que determinada estructura social —en particular cuando, como ocurría en la obra de Ricardo, dicha estructura contenía graves antagonismos de intereses— fuera considerada como el final de la historia. Ni las condiciones existentes podrían hacerse tolerables por la mera apelación a leyes universales. La retirada de la teoría objetiva del valor como producto del trabajo fue la retirada de esta posición. Se realizó mediante la introducción de un subjetivismo que dispensaba a los economistas de interesarse por un orden social determinado.<sup>66</sup>

Como desarrollo de la misma concepción encontramos la llamada escuela austriaca de fines del siglo 19. Para esta escuela el motor de todos los actos de los seres humanos reside en la psicología de las personas, por lo que consideraban que la tarea principal de la economía era el estudio de la relación que existe entre el ser humano y las cosas, es decir, entre sus necesidades y los medios para satisfacerlas, excluyendo por completo las relaciones sociales. Para sus principales exponentes, los bienes económicos tienen dos tipos de valía: la subjetiva, la que tienen los bienes para un sujeto dado, y la objetiva, la que corresponde a la que tienen los bienes en el mercado, siendo la valía

<sup>66</sup> Eric Roll (1975). *Historia de las doctrinas económicas*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, pp. 365-366. (La primera edición de este libro se publicó en 1939).

subjetiva la determinante. Esta escuela afirma la supremacía del consumo sobre la producción y que es en la distribución en donde se genera la riqueza. Para la escuela austriaca las mercancías no tienen valor interno y solo llegan a adquirirlo en el proceso de la estimación subjetiva. Como en el caso de la aparente exclusión irremediable entre valor de uso y utilidad, creemos que aquí también hay una falsa antinomia; si bien el consumo es esencial, sin producción no puede haber consumo; es decir, son fases entrelazadas pero no excluyentes.

Pasando a otro tema, pero concomitante con lo anterior, la teoría del «capital humano»,<sup>67</sup> desarrollada en la segunda parte del siglo 20, supone una paradoja que debe dilucidarse en el siglo 21. Tal paradoja consiste en que al mismo tiempo que muchos de sus expositores exaltan por todas partes y por todos los medios al ser humano adulto como el recurso productivo por excelencia, como el verdadero «*capital*» de cualquier organización o país, sobre todo por la acumulación de conocimientos, niegan la importancia o, peor aún, declaran la obsolescencia o «muerte» de la teoría del valor-trabajo y proclaman que no tiene ningún mérito científico. Hasta donde sabemos, tampoco esta teoría se ha preocupado por estudiar la «valorización» del acumulado del «capital humano».

Como el austriaco-estadounidense Peter Drucker, ya mencionado, es uno de los principales y más conocidos representantes de esa paradoja, vamos a utilizar algunos textos suyos para

<sup>67</sup> La teoría del «capital humano» supone que la inversión realizada en actividades como la formación educativa y el cuidado de la salud se acumula en el individuo como un intangible, mejorando sus capacidades y habilidades, lo que aumenta su eficiencia y contribuye a elevar la productividad, por lo que debe llevar a un incremento de sus ingresos futuros. Uno de los principales expositores de esta teoría fue el economista conservador estadounidense Gary S. Becker (1930-2014), a quien se otorgó el premio Nobel en 1992. Su principal libro al respecto es *Capital humano. Un análisis teórico y empírico*, publicado por la Universidad de Chicago en 1964, reeditado en 1993. El autor de estas páginas no utiliza la expresión «capital humano», pues le parece que es impropio referirse al ser humano como si fuese un capital.

ejemplificarla, pues aunque no fue economista de profesión, y se graduó en jurisprudencia, sí fue un erudito conocedor del funcionamiento de la sociedad capitalista, en términos generales, y un magnífico innovador en la disciplina nueva de la administración, que fusiona conocimientos de las ciencias sociales y humanas.<sup>68</sup> Además, en su prolija producción intelectual (36 libros y cientos de artículos) expresa en términos sencillos esta posición. En uno de sus libros más leídos planteó, a comienzos de la última década del siglo 20, que hace poco más de cien años, el campo de la economía se bifurcó. La corriente principal sencillamente abandonó la búsqueda de una respuesta al interrogante de la creación de la riqueza, se hizo puramente analítica, y dejó de relacionar la economía con la conducta humana.

Por tanto, la economía pasó a ser más bien “una disciplina que gobernaba el comportamiento de los bienes económicos”. Y más adelante enfatiza en que “durante los últimos cien años hemos tenido para elegir entre una economía que tiene gran poder analítico pero ninguna base en el valor, y una economía que no era economía en absoluto sino un sistema basado en el ser humano”.<sup>69</sup> Es decir, que la vertiente que “abandonó la búsqueda de una respuesta al interrogante de la creación de la riqueza” y puso en el «centro» de sus preocupaciones el análisis y la predicción sobre la actividad económica es «más ciencia» que la vertiente que mantuvo al ser humano como «centro» de sus reflexiones. Pero el fracaso de esa eventual *ciencia económica analítica y predictiva* para evitar las últimas crisis del capitalismo, o por lo menos dar respuesta a sus efectos negativos, comprueba que esa idea está lejos de la realidad.

Si queremos recuperar la perspectiva humanista y científica de la economía política, aunque ello parezca a algunos un contrasentido, hemos de tener en cuenta que a pesar del difundido abismo

<sup>68</sup> En reconocimiento a la importancia de sus aportes, Drucker fue incluido en el libro de René Lüchinger, editor, *Los 12 economistas más importantes de la historia. De Adam Smith a Joseph Stiglitz*, Editorial Norma, Bogotá, 2011, 191 pp.

<sup>69</sup> Peter Drucker (1993). *Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá*. Bogotá: Norma, p. 25.

ideológico que puede haber entre Smith en el siglo 18 y Marx en el 19, e incluso entre estos y Keynes en el siglo 20, a los tres los une la concepción humanística de su cosmovisión científica. Los tres cimentaron su pensamiento en principios filosóficos y éticos que ponen por encima de la actividad económica la propia realización del ser humano, esto es, la satisfacción de sus necesidades materiales, sociales y espirituales como resultado de su trabajo. De ahí la preocupación de Smith por definir al trabajo como la fuente de la riqueza y por señalar el papel de la competencia, y no tanto del mercado, en la satisfacción de las necesidades humanas. Marx insiste en que el trabajo humano es la esencia cualitativa del valor, distinguiéndolo del precio, como expresión cuantitativa mercantil, y propone una explicación a la injusta distribución del excedente, llamado plusvalía, producido en el proceso de trabajo.

Keynes, quien nació en 1883, el año en que murió Marx, hizo una mayor contribución a la formulación de una moderna política económica, sin negar la importancia de sus aportes a la economía política. Su vida estuvo caracterizada por la lucha para convencer a sus contemporáneos de la necesidad de reformas profundas para poder garantizar a todos mejores condiciones de vida. De ahí su preocupación por el problema social del empleo.

Hoy, cuando el conocimiento es la principal fuerza de empuje en la economía, la teoría del valor-trabajo adquiere mayor importancia. Por tanto, en acápite posteriores de este trabajo se analizará, de manera más aplicada, siguiendo la concepción dual de Marx sobre el trabajo humano, los efectos de la creatividad y la innovación, así como de la elevación de la productividad y la creciente «terciarización» y globalización. Así mismo, se avanzará en la comparación internacional en el precio del trabajo y sus efectos en la inequidad en la distribución de la riqueza creada y, por consiguiente, en la «enfermedad social» de la pobreza y su «síndrome» más agudo, la miseria.

## REFERENCIAS

- Afanásiev, V. y Lantsov, V. (1986). *El gran descubrimiento de Marx. El papel metodológico de la teoría del carácter dual del trabajo*. Moscú: Editorial Progreso.
- Becker, Gary S. (1964). *Capital humano. Un análisis teórico y empírico*. Universidad de Chicago.
- Dobb, Maurice (1945). *Economía política y capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Drucker, Peter (1993). *Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá*. Bogotá: Norma.
- Ekelund, Robert B. Jr. y Hebert, Robert F. (1992). *Historia de la teoría económica y de su método*. Tercera edición. Madrid: McGraw-Hill.
- Engels, Federico (1976). *El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre*. En: C. Marx y F. Engels, *Obras Escogidas en tres tomos*, Tomo III. Moscú: Editorial Progreso.
- Ferguson, John M. (1948). *Historia de la Economía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Frolov, T. (1984). *Diccionario de Filosofía*. Moscú: Editorial Progreso.
- Hausmann, Ricardo; Hidalgo, César A. et al. (2013). *The Atlas of economic complexity. Mapping paths to prosperity*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Herrerías, Armando (1999). *Fundamentos para la historia del pensamiento económico*. México: Limusa.
- Karataev, Ryndina, Stepanov et al. (1964). *Historia de las doctrinas económicas*. Tomo I. México: Editorial Grijalbo.
- Krugman, Paul (2014). Por qué estamos en una nueva edad dorada. *Gaceta del Fondo de Cultura Económica*, No. 523, julio.

- Lüchinger, René (editor) (2011). *Los 12 economistas más importantes de la historia. De Adam Smith a Joseph Stiglitz*. Bogotá: Editorial Norma.
- Marx, Carlos; Engels, Federico (1976). *Cartas sobre El Capital*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- Marx, Carlos; Engels, Federico (1973). *Manifiesto del partido comunista.. Obras escogidas*. Tomo I. Moscú: Editorial Progreso.
- Marx, Carlos (1958). *Miseria de la Filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de Proudhon*. Buenos Aires: Ediciones Inca.
- Marx, Carlos (1946). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Carlos (1956). *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*. Tomo IV. Buenos Aires: Cartago.
- Marx, Carlos (1975). Manuscritos económico-filosóficos de 1844. En: Karl Marx y Friedrich Engels, *Escritos económicos varios*. Grijalbo: Barcelona.
- Marx, Carlos (1973). Trabajo asalariado y capital: En: C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*, tomo I. Moscú: Ed. Progreso.
- Napoleoni, Claudio (director) (1962). *Diccionario de economía política*. Madrid: Ediciones Castilla.
- Noah, Timothy. *La gran divergencia*, p. 23. Texto reenviado por correo electrónico por el profesor Beethoven Herrera, de la Universidad Nacional de Colombia. Recibido el 1 de septiembre de 2014.
- OIT. *Informe mundial sobre salarios 2012-2013*.
- PNUD. *Informe sobre Desarrollo Humano 2014. Reducir vulnerabilidad y construir resiliencia*.
- Radczun, Günter (1974). *El Prometeo de Tréveris: Carlos Marx*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- Ricardo, David (1993). *Principios de economía política y tributación*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Roll, Eric (1975). *Historia de las doctrinas económicas*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Sala-i-Martin, Xavier. Piketty y Capital en el Siglo XXI. Tomado de: <http://salaimartin.com/randomthoughts/item/729-piketty-y-capital-en-el-siglo-xxi.html> Consultado el 1 de septiembre de 2014.
- Sánchez Zinny, Gabriel (2014). ¿Community Colleges en América Latina? *La República*, 21 de agosto.
- Sánchez Vázquez, Adolfo (1982). *Filosofía y economía en el joven Marx*. México: Grijalbo.
- Silva-Colmenares, Julio (2013). *Nuevo modo de desarrollo. Una utopía posible*. Bogotá: Ediciones Aurora - Universidad Autónoma de Colombia.
- Silva-Colmenares, Julio (2011). Consumo necesario de los pobres: Salida humanitaria a la crisis. En: Varios, *Enfoques sobre el origen de la crisis mundial del 2008*. Bogotá: Academia Colombiana de Ciencias Económicas.
- Silva-Colmenares, Julio (2013). Colombia: Crecimiento económico y desarrollo humano. Algunas características del proceso en el lapso 1959-2010. En: Julio Silva-Colmenares (compilador), *Globalización, crecimiento y desarrollo*. Bogotá: Academia Colombiana de Ciencias Económicas.
- Silva-Colmenares, Julio (2011). *Del hacha al microchip. Hacia una civilización planetaria*. Bogotá: Ediciones Aurora.



Silva-Colmenares, Julio (2004). *El gran capital en Colombia. Proyección al siglo XXI*. Bogotá: Planeta.

Silva-Colmenares, Julio (2014). El informe Stiglitz-Sen-Fitoussi y la necesaria distinción entre crecimiento y desarrollo. En: Fabio Giraldo, Edgar Revéz y Rubén Darío Utría (compiladores), *Controversia actual sobre teoría y políticas económicas*. Bogotá: Academia Colombiana de Ciencias Económicas - Ediciones Aurora.

Smith, Adam (2007). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.

Solow, Robert S. (2014). Thomas Piketty está en lo correcto. *La Gaceta del Fondo de Cultura Económica*, No. 523, México, julio.

Urrutia, Miguel y Ruiz, Mauricio (2010). Ciento setenta años de salarios reales en Colombia. *Ensayos sobre Política Económica*. Banco de la República, vol. 28, No. 63, Bogotá, diciembre.