

Hacia una renovación de la teoría marxista del valor. Debates recientes

Samuel Jaramillo González

Documento CEDE

#6

Marzo de 2022

Serie Documentos Cede, 2022-6 ISSN 1657-7191 Edición electrónica. Marzo de 2022

© 2022, Universidad de los Andes, Facultad de Economía, CEDE. Calle 19A No. 1 – 37 Este, Bloque W. Bogotá, D. C., Colombia Teléfonos: 3394949- 3394999, extensiones 2400, 2049, 2467

infocede@uniandes.edu.co

<http://economia.uniandes.edu.co>

Impreso en Colombia – Printed in Colombia

La serie de Documentos de Trabajo CEDE se circula con propósitos de discusión y divulgación. Los artículos no han sido evaluados por pares ni sujetos a ningún tipo de evaluación formal por parte del equipo de trabajo del CEDE. El contenido de la presente publicación se encuentra protegido por las normas internacionales y nacionales vigentes sobre propiedad intelectual, por tanto su utilización, reproducción, comunicación pública, transformación, distribución, alquiler, préstamo público e importación, total o parcial, en todo o en parte, en formato impreso, digital o en cualquier formato conocido o por conocer, se encuentran prohibidos, y sólo serán lícitos en la medida en que se cuente con la autorización previa y expresa por escrito del autor o titular. Las limitaciones y excepciones al Derecho de Autor, sólo serán aplicables en la medida en que se den dentro de los denominados Usos Honrados (Fair use), estén previa y expresamente establecidas, no causen un grave e injustificado perjuicio a los intereses legítimos del autor o titular, y no atenten contra la normal explotación de la obra.

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación Reconocimiento como Universidad: Decreto 1297 del 30 de mayo de 1964. Reconocimiento personería jurídica: Resolución 28 del 23 de febrero de 1949 Minjusticia.

CEDE

Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico

Documento CEDE

Descripción: los documentos CEDE son producto de las investigaciones realizadas por al menos un profesor de planta de la Facultad de Economía o sus investigadores formalmente asociados.

Hacia una renovación de la teoría marxista del valor. Debates recientes.

Samuel Jaramillo González (*)

Resumen

Este texto se inscribe en los debates suscitados por el nuevo y creciente interés por las tesis económicas de Carlos Marx y, en especial, por su Teoría del Valor Trabajo. La noción que anima este texto sostiene que las múltiples objeciones que se han formulado sobre ella en realidad apuntan a versiones y formalizaciones que corresponden más a las elaboraciones de Ricardo. Marx consideraba que su versión sobre la teoría del valor no solo era distinta, sino mucho más avanzada y rigurosa que la de su predecesor. En este texto se plantea que las nuevas exploraciones sobre la teoría del valor, muy prometedoras para una interpretación crítica del capitalismo, se apoyan de manera decisiva en reinterpretaciones de Marx en las que se rescatan elementos de su reflexión que han sido eliminados por pensadores posteriores, tanto partidarios como contradictores, y su elaboración y desarrollo para épocas presentes.

El texto consiste en una reconstrucción sucinta los principales hitos de la Teoría del Valor Trabajo, interpretados desde esta óptica, lo que suscita versiones diferentes a las más extendidas. Así se examinan las formulaciones de esta teoría elaboradas por Smith, Ricardo y Marx. Se analizan desde una perspectiva actual los cuestionamientos planteados alrededor del debate sobre la Transformación de Valores en Precios principalmente por Bortkiewicz y más tarde por Sraffa y la Escuela Neoricardiana. Se incluye una reflexión sobre las concepciones al respecto dominantes en el marxismo del siglo XX, que aquí se sostiene que de facto están más cercanas a Ricardo que a Marx. Se examinan dos corrientes neo-marxistas contemporáneas, la “Nueva Aproximación” y los “secuencialistas” (del Sistema Temporal Único) que pretenden precisamente elaborar nuevos desarrollos a partir de reinterpretaciones de las tesis de Marx. El texto termina con la presentación de algunos planteamientos originales que tienen esta misma perspectiva, que se apoyan parcialmente en las formulaciones neo-marxistas, pero también en re-elaboraciones de distintos momentos de esta tradición y que apuntan a la formulación de una Teoría del Valor Trabajo Abstracto.

Palabras clave: teoría del valor trabajo, marxismo, economía marxista

Clasificación JEL : b51

(*) Profesor Titular de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, Bogotá, e investigador del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico de la misma universidad.

Towards a renewal of the Marxist Theory of Value.

Recent debates

Samuel Jaramillo González (*)

Summary

This text is inscribed in the debates raised by the new and growing interest in the economic theses of Karl Marx and, especially, in his Labor Theory of Value. The notion that animates this text argues that the multiple objections that have been raised about it actually point to versions and formalizations that correspond more to Ricardo's elaborations. Marx considered that his own version on the theory of value was not only different, but much more advanced and rigorous than that of his predecessor. In this text it is proposed that the new explorations on the theory of value, very promising for a critical interpretation of capitalism, rely decisively on reinterpretations of Marx in which elements of his reflection that have been eliminated by later thinkers, both supporters and contradictors, are rescued, and are developed and adapted for present times.

The text consists of a succinct reconstruction of the main milestones of the Theory of Labor Value, interpreted from this perspective, which raises different versions to the most widespread ones. Thus the formulations of this theory elaborated by Smith, Ricardo and Marx are examined. From a current perspective, the questions raised around the debate on the Transformation of Values in Prices are analyzed mainly those developed by Bortkiewicz and later by Sraffa and the Neoricardian School. It includes also a reflection on the dominant conceptions in this regard of the "20th-century Marxism", which here is argued that they are de facto closer to Ricardo than Marx. Two contemporary neo-Marxist currents are examined, the "New Approach" and the "sequentialists" (or the Temporal Single System) that are intended precisely to carry on new developments from reinterpretations of Marx's theses. The text ends with the presentation of some original approaches that have this same perspective, which are partially supported by neo-Marxist formulations, but also in re-elaborations of different moments of this tradition and that point to the formulation of an Abstract Labor Theory of Value.

Key Words: Labor Theory of Value, Marxism, Marxist Economics. **Clasificación JEL :** b51

(*) Titular Professor in the Economic Department of Universidad de los Andes, Bogotá, and researcher of the Centre of Economic Development Studies (CEDE) of the same university.

Los avatares de la Teoría Marxista del Valor

Ciento cincuenta años después de la primera publicación de *El Capital*, la obra cimera de Carlos Marx (1867/1975), resurge un interés creciente por sus tesis, en particular las de carácter económico. Esto sin duda tiene que ver con las debilidades recurrentes de la economía ortodoxa para dar un diagnóstico satisfactorio sobre las perturbaciones por las que atraviesa la economía contemporánea y su fracaso en señalar un sendero en el que las aspiraciones de las grandes mayorías puedan ser satisfechas en un marco capitalista.

Y dentro de este interés general, sobresale el asunto de su Teoría del Valor. Marx mismo le daba una gran importancia a esta pieza de su análisis. Consideraba que constituía el fundamento de su construcción interpretativa sobre el capitalismo, requisito ineludible para precisar la manera cómo opera la explotación en la sociedad actual y pieza clave para examinar su dinámica. Marx hereda de la Economía Política Clásica, la noción de una Teoría del Valor Trabajo. Pero en contraste con una opinión muy extendida, y en eso creo que hay que darle la razón, el pensador alemán estimaba que su versión de la Teoría del Valor Trabajo es distinta de la expuesta por los economistas políticos, en especial la formulada por David Ricardo, con la que a menudo se la confunde. Marx no solo la consideraba diferente, sino que veía su propia versión como la superación de la de sus predecesores.

Pero es conocido que la Teoría Marxista del Valor ha sido objeto de debate y de serias impugnaciones prácticamente desde el momento de su formulación. Desde la orilla de la Economía Neoclásica, y considerando la Teoría del Valor Trabajo simplemente como una Teoría de los Precios, se la juzga como insuficiente y unilateral, pues, se dice, solamente tiene en cuenta factores de oferta, mientras que la economía ortodoxa de manera más completa considera además elementos de la demanda. Una crítica más estructural y más severa se plantea en conexión con el debate sobre la llamada Transformación de Valores en Precios. A partir de la formalización propuesta por Ladislav von Bortkiewicz (1905/1952) a principios del siglo XX, y en sucesivas variantes posteriores, que consiste en un sistema de ecuaciones simultáneas, se llega a la conclusión de que la teoría del valor trabajo (la de Marx y la de Ricardo, a las cuales se les trata como idénticas) es incongruente lógicamente. En contra de lo que opinaba Marx, que consideraba que su teoría del valor era la base de su teoría de la explotación, y que necesariamente son consistentes entre ellas, la crítica ortodoxa concluye que estas dos piezas de análisis son mutuamente excluyentes: después de este examen, o se renuncia a la teoría del valor trabajo, o se renuncia a la teoría de la plusvalía. Para estos críticos, esto es suficiente para invalidar el grueso de las elaboraciones de Marx sobre la economía capitalista, y en especial una de las más controversiales: su noción de que la economía capitalista es una sociedad de explotación y que el ansia de apoderarse de este excedente es el corazón de su dinámica de conjunto.

Pero también desde la vertiente heterodoxa han surgido propósitos que cuestionan seriamente la teoría del valor de Marx. A partir de los trabajos de Piero Sraffa (1960/1966) de mediados del siglo XX, quien elabora una formulación que en mucho sigue los lineamientos del planteamiento de Bortkiewicz, la Escuela Neo-Ricardiana llega a la conclusión de que efectivamente lo que ellos entienden como el planteamiento de Marx sobre el valor, que para ellos es prácticamente indistinguible del de Ricardo, no solamente tiene serias inconsistencias internas, sino que no parece necesario para sustentar los análisis fundamentales de Marx y Ricardo sobre el capitalismo. Su conclusión sobre la Teoría del Valor Trabajo es muy severa, pero difiere del diagnóstico de la economía ortodoxa. Para los Neo-Ricardianos, si la Teoría del Valor Trabajo no es indispensable para explicar las relaciones fundamentales de la

economía capitalista y además induce a inexactitudes e irracionalidades, lo conveniente parece ser prescindir de esta pieza de análisis que no añade nada a la comprensión del capitalismo y sí genera una gran vulnerabilidad a la aproximación heterodoxa y crítica de la economía actual. No proponen abandonar las tesis centrales de Marx (y de Ricardo), incluida la explotación y la confrontación clasista en el capitalismo, pero sugieren desarrollar estas nociones sin recurrir a la Teoría del Valor Trabajo, algo que consideran plenamente plausible. Digamos que proponen un marxismo (y un ricardianismo) sin Teoría del Valor Trabajo.

Siguiendo una trayectoria muy diferente otros grupos de teóricos heterodoxos, muchos de ellos provenientes de la tradición marxista, han arribado a conclusiones críticas sobre la Teoría Marxista del Valor, pero se centran en lo que ellos encuentran como limitación de la reflexión de Marx sobre la dimensión monetaria. En contraste con las versiones Neo-Ricardianas (y Marxista-Ricardianas), estos autores (Benetti, Carlo y Jean Cartelier 1998; Orleans, André 2011) señalan como un acierto decisivo de Marx el subrayar el carácter monetario de las transacciones en la sociedad capitalista. Pero encuentran que la concepción marxista sobre el dinero, ligado a una realidad metalista de su momento, le impidió comprender que la moneda es una convención, una construcción propiamente social. Estiman que la evolución contemporánea del capitalismo permite dilucidar con claridad que el valor no está asociado a alguna esencia diferente a la convención monetaria. Incluso retomando reflexiones del mismo Marx como el llamado “salto peligros de la realización” concluyen que la economía capitalista debe ser entendida fundamentalmente en términos monetarios, sin ninguna atadura de tipo “esencial”, incluida la opción del trabajo y del trabajo social. O sea que, de nuevo, proponen una reflexión heterodoxa y crítica, prescindiendo de la Teoría del Valor Trabajo.

Para muchos este es el estado, tal vez definitivo, de esta discusión. No pocos se habrán quedado en alguna de sus estaciones intermedias. En común se tiene la idea de que la Teoría del Valor Trabajo es una pieza analítica que tal vez tuvo algún sentido en el desarrollo del pensamiento económico en el pasado, pero que hoy no es ya un instrumento útil para el análisis económico moderno. En este texto me propongo registrar que esto está lejos de ser cierto. En los últimos tiempos, y con esto me refiero a décadas, han ido apareciendo planteamientos que yo llamaría “Neo Marxistas”, que tienen una posición radicalmente diferente. A partir de una revisión minuciosa de lo que han sido estas polémicas, distintos grupos de analistas concluyen que las pretensiones de Marx sobre la centralidad de la Teoría del Valor Trabajo son plenamente justificadas. Retoman las objeciones y concluyen que en general se trata de planteamientos y formalizaciones inadecuados a las propuestas analíticas de Marx. Y plantean que a partir de reformulaciones más precisas de sus tesis y el afinamiento de algunas de sus expresiones, la Teoría del Valor Trabajo de Marx aparece no solamente como una herramienta interpretativa plenamente vigente, sino con posibilidades muy auspiciosas de interpretación de fenómenos del capitalismo contemporáneos que otras vertientes teóricas tienen dificultades de entender a cabalidad. En este texto reseñaremos de manera sucinta dos de estos grupos de Neo-Marxistas: el que se conoce como la “Nueva Aproximación (Foley,1982,1997) y el que se conoce como “secuencialistas”, aunque ellos prefieren denominarse “Sistema Temporal Único”. (Freeman, A, Kliman, A y J Wells (ed) (2004)

En este texto incluyo una sección final en la cual presento de manera sintética una serie de sugerencias que apuntan a una reformulación de la Teoría del Valor de Marx que toma elementos de estas contribuciones Neo Marxistas, pero que también reúne otros componentes, entre otros, una re-lectura atenta de los antecedentes de la Teoría del Valor de los economistas políticos, y en especial de Smith.

Propongo como denominación la de Teoría del Valor Trabajo Abstracto, que ya había sido ensayada por algunos autores en la década de los años ochenta (De Vroey 1985), y que responde al énfasis en lo que considero uno de los rasgos definitorios de la propuesta de Marx sobre el valor y que es particularmente fértil para análisis contemporáneos: la diferenciación entre trabajo concreto y trabajo abstracto, y su conmensurabilidad cuantitativa.

Como es usual en este tipo de discusiones, el desarrollo de planteamientos que pretenden novedad pasa por precisiones y reinterpretaciones de conceptos anteriores. En el texto que sigue haré dos ejercicios. En primer lugar, una brevísima discusión sobre lo que es una teoría del valor y de la teoría del valor trabajo en particular, pues con frecuencia la diversidad de opiniones al respecto responde a acepciones discordantes sobre lo que es una teoría del valor. Discutiré también de manera sucinta la pertinencia de la teoría del valor para el análisis económico general. De otro lado haré una rápida revisión de lo que considero son los rasgos sobresalientes de los más importantes antecedentes al respecto. Más que un recuento de cosas ya muy sabidas, destacaré algunos puntos que implican revisiones en la interpretación general de estas reflexiones. Examinaré las tesis de Smith, de Ricardo y del mismo Marx. Pero además me detendré en lo que algunos denominan el “Marxismo del siglo XX”, que sería la corriente principal que dominó la herencia de Marx durante un largo tiempo. Diré algo sobre las implicaciones de las tesis Neo Ricardianas, y las de los núcleos Neo Marxistas mencionados, la Nueva Aproximación y los secuencialistas. Finalmente presentaré algunas ideas en lo que podría perfilarse como la ya aludida Teoría del Valor Trabajo Abstracto de hoy.

Contenido y alcances de una teoría del valor

No todo el mundo entiende lo mismo por una teoría del valor. Es muy generalizada la idea que una teoría del valor es simplemente una teoría de los precios. Hemos visto que este es un criterio que usa la Escuela Neo-Clásica para descalificar la Teoría del Valor Trabajo. Pero una Teoría del Valor es algo más amplio. Consiste en un dispositivo para explicarse el núcleo de la economía mercantil, y como tal, responde a una serie de interrogantes que están enlazados, incluso de manera estrecha, pero que no son idénticos. Una teoría del valor proporciona un referente de equivalencia general para comparar analíticamente y explicar las comparaciones que hacen los agentes entre mercancías que son diferentes entre sí, y fruto de procesos de trabajo que no son idénticos. Una teoría del valor suministra una medida invariable de las magnitudes monetarias (lo cual es diferente de la función anterior). Algo muy importante: una teoría del valor conlleva una hipótesis básica del comportamiento de los agentes; identifica cuáles son sus móviles para acudir al mercado y le da un referente a su “racionalidad”. Finalmente, una Teoría del Valor también incluye una Teoría de los Precios, o más exactamente, incluye su raíz, el mecanismo básico de operación el cual, eventualmente, debe ser desarrollado, ampliado y precisado como una pieza analítica aparte. Los distintos autores articulan estas cuatro dimensiones de la teoría del valor (incluyendo la teoría subjetiva) de distintas maneras y con énfasis variado. Pero es su conjunto lo que se proponen capturar es lo que se considera la médula del sistema económico mercantil. Para emitir un juicio sobre una determinada teoría del valor deben tenerse en cuenta estos componentes y su articulación.

Otro tema que vale la pena precisar es el de la pertinencia de la teoría del valor. Muchísimos economistas muy activos no muestran ninguna preocupación ni interés al respecto. Algunos economistas destacados, como por ejemplo Joan Robinson, estiman que su relevancia es débil. La

mayoría de los análisis en los que se comprometen los economistas no parecen requerir de definiciones al respecto. Este sería un tema especializado de teóricos académicos. En el mejor de los casos se trata de un lujo intelectual, un simple interés de congruencia analítica. A esto habría que contraponerle la célebre sentencia de Keynes, quien señalaba que los economistas que desprecian la teoría, a menudo son tributarios de teóricos que no conocen y que, con frecuencia, son muy malos. En efecto, en tanto piedra angular del análisis económico, las distintas teorías del valor acotan y determinan los desarrollos más concretos. No solamente prefiguran las respuestas que se hacen en análisis más específicos, sino que, y esto es decisivo, delimitan las preguntas. En otras palabras, las teorías del valor estructuran las prácticas analíticas, usualmente sin el conocimiento de quienes desarrollan estos análisis.

La teoría del valor trabajo sacrificio-trabajo comandado de Adam Smith.

A Adam Smith (1776/1958) se le atribuye la primera formulación sistemática y precisa de la Teoría del Valor Trabajo. A menudo a este autor se le reconoce el mérito de introducir intuiciones luminosas en el análisis de la economía capitalista y se le respeta como el padre del pensamiento económico moderno. Pero muchos autores posteriores, algunos muy ilustres, estiman que este gran autor no se caracteriza por su consistencia interna, que muchas de sus formulaciones son imprecisas y que incluso incurre en contradicciones internas serias. A mi juicio parte de estas objeciones están asociadas a lecturas deficientes de sus planteamientos o de negligencia en la comprensión de sus estrategias metodológicas. Aclarados ciertos equívocos, las tesis de Smith aparecen muy consistentes y abarcales y con intuiciones muy actuales. Desde la vertiente marxista siempre se consideró que el economista político que es más cercano a los desarrollos de Marx es David Ricardo. Desde mi punto de vista Smith parece estar más próximo a Marx. Esto a pesar de que muy probablemente el mismo Marx tuviera una opinión diferente.

Un punto que induce a muchos equívocos es un asunto metodológico. Smith presenta un esquema de desenvolvimiento social en tres estadios: el primero, que podría denominarse como “pre-mercantil” en el que la sociedad está compuesta de individuos aislados que producen por su cuenta todo lo que consume cada uno de ellos. Un segundo estadio es lo que conocemos como sociedad mercantil simple, en la que agentes especializados en la producción de distintos bienes, producen por su cuenta sin ningún concierto explícito entre ellos y que intercambian sus productos a través del mercado. Y un tercer estadio sería el actual, conformado por empresarios que contratan trabajadores asalariados, que producen también de manera independiente y transan sus productos en el intercambio mercantil. Es decir, la sociedad capitalista. Marx le reprocha a Smith que él presente este esquema como una línea de evolución histórica de la sociedad hacia el capitalismo. No solo lo considera un grosero error historiográfico, sino que estima que este esquema, y las hipótesis con las que Smith explica el paso de una fase a otra, llevan una evidente carga ideológica: hacen aparecer al mercado y al capitalismo como instituciones naturales, inevitables y necesariamente beneficiosas para la humanidad. Pero si abandonamos esta pretensión de describir de manera efectiva el desarrollo de la historia, y consideramos estos estadios como “niveles de abstracción”, algo similar a lo que hace Marx posteriormente, los análisis de Smith cobran mucho sentido. A través de ellos se puede vislumbrar una gran coherencia conceptual en las concepciones del teórico escocés.

Smith retoma la antigua pregunta de la Escolástica, sobre la relación que establecen los individuos con los objetos en una sociedad mercantil. Cada individuo estima con distinta intensidad los objetos que lo

rodean. Pero para hacer este ejercicio parece existir una escala doble. Un referente para esto es qué tanto nos sirven los objetos. Smith llama “valor de uso”. Pero de otro lado, esta estimación también depende de un referente completamente distinto: en qué medida se pueden intercambiar los objetos por otros, el valor de cambio, que puede ser independiente del valor de uso de esos objetos para su propietario.

Algo que emerge de manera muy contundente de la reflexión de Smith al respecto es que la estimación de los bienes por su valor de uso, o “utilidad”, el concepto que refina la Economía Neoclásica, solo se aplicaría en una situación muy excepcional: aquella en que solo es relevante el intercambio. Cuando los bienes son libres, o cuando ellos no se puedan reproducir. Si mañana es el fin del mundo yo preferiría una botella de agua a un anillo de diamantes, para aludir a la célebre paradoja. Pero esta no es una buena descripción de la economía normal. Después de la expulsión de Paraíso, la humanidad debe producir los bienes para poder consumirlos y esto se da de manera reiterada. Para hacer esto, se debe movilizar trabajo. Y este trabajo tiene la característica de ser penoso. Nos produce fatiga, consume nuestro tiempo. Si pudiéramos lo evitaríamos. Podría decirse, en términos neoclásicos, que el trabajo tiene una utilidad negativa.

En estos términos la propiedad de un bien para su dueño le implica liberarse de las “penas y tribulaciones” que implica su producción. Apreciamos los bienes por la cantidad de trabajo que nos ahorra tenerlos. Es lo que se puede denominar “trabajo sacrificio”. Así, los bienes acumulan trabajo. El trabajo plasmado en distintos bienes puede compararse cuantitativamente, aunque los objetos sean diversos y los trabajos que los hacen posibles también lo sean. Se pueden agregar. Se puede acumular.

Esto tiene especialmente sentido cuando se reflexiona en un marco pre-mercantil de agentes individuales que se proveen a ellos mismos los bienes que consumen. Como no existe mercado en esta esfera elemental, no puede hablarse de valor ni de mercancías. Pero cuando sobreviene la división del trabajo mercantil, el referente para estimar un bien no es el trabajo sacrificio del propietario de esos bienes. En este caso el valor de una mercancía, y ya se puede hablar en esos términos, es el trabajo sacrificio de los agentes especializados en la producción de cada uno de estos bienes. A esto lo denomina Smith “trabajo comandado”. En la medida que el propietario de un bien si lo ofrece en el mercado, en principio, podrá obtener por él una cantidad de valor que corresponde a lo que tendría que laborar un trabajador que se especialice en su elaboración. No se trata exactamente de lo que esté dispuesto a ofrecer el demandante según las tensiones de la oferta y la demanda: se trata del trabajo requerido según las condiciones productivas predominantes. Como se ve, se trata de un trabajo que adquiere una dimensión social.

A partir de esta dupla de trabajo-sacrificio/trabajo-comandado, es posible formular en los términos de Smith una hipótesis de comportamiento de los agentes en el mercado que es especialmente sugestiva. Para la mayoría de los individuos de una sociedad mercantil que son trabajadores, acuden al mercado para obtener los bienes que consumen con una cantidad de trabajo sacrificio propio menor que el que deberían movilizar si tuvieran que auto-proveerse de ellos. Las ventajas productivas de la especialización eventualmente les permiten obtener este objetivo. De otra parte, en la medida en que el trabajo comandado se puede acumular, aquel agente que posea una cantidad apreciable de valor tiene bajo su control una magnitud determinada de trabajo ajeno. Este es un poderoso incentivo para que ciertos agentes lo que busquen en el mercado no sea el acceso a bienes o la reducción del trabajo propio necesario para obtenerlos, sino amasar y ejercer este control. Citando a Hobbes, Smith concluye

que la teoría del valor es una teoría del poder. De una clase especial de poder: el poder económico. En una hipotética sociedad mercantil simple compuesta por trabajadores más o menos iguales, lo que prima es la lógica de la primera acepción de trabajo sacrificio “propio”. En una economía mercantil histórica, en la que eventualmente existen agentes poseedores de grandes masas de valor, los “potentados”, estos últimos operan siguiendo la lógica de acumulación de poder económico. En la sociedad capitalista esta dualidad se exagera: de una parte, los agentes mercantiles simples (y, como veremos, eventualmente los asalariados) buscan en el mercado obtener bienes por la menor cantidad de trabajo sacrificio propio. Los capitalistas acuden al mercado para acumular valor, poder económico.

Smith propone su noción de valor trabajo como referente de equivalencia general y para él cumple una función crucial en una controversia muy central con otros tratadistas de la economía de su época. El grupo de pensadores económicos conocidos como Fisiócratas, habían introducido una categoría que será clave para la Economía Política Clásica, para el marxismo y para varias corrientes heterodoxas actuales: la noción de “excedente”, que permite potencialmente abordar el tema de la explotación y otros temas anexos como la acumulación de capital. Pero los Fisiócratas reflexionaban sin una teoría del valor, en términos de producción física. Eso los condujo a una conclusión muy controvertible: como la agricultura de su momento era el único sector en que a grandes rasgos se produce un único bien, los cereales, y estos pueden operar como producto (el resultado de la cosecha), como bien productivo (la semilla) y como bien salario (alimento para los trabajadores), solamente en esta rama es evidente la presencia del “producto neto”, el nombre que le dieron al excedente. Por lo tanto, concluían que solamente la agricultura generaba excedente, mientras que las otras actividades, como la industria y el comercio eran importantes, pero no aumentaban la producción. Esto para Smith no tenía sentido, porque lo que él estaba observando con asombro era el auge espectacular de la industria inglesa. Su teoría del valor le permitió generalizar la noción de excedente a todas las actividades productivas, ya que a pesar de que en la mayoría de las ramas los bienes productivos, los bienes salario y los bienes de consumo general son heterogéneos, su virtualidad como mercancías de cristalizar una sola substancia, el trabajo social, permite comprender la formación del excedente, en términos de trabajo social, de valor, en todas las esferas productivas.

Smith, como el resto de Economistas Políticos Clásicos, tiene con respecto a la esfera monetaria una posición muy singular. Conciben el dinero como algo ilusorio, potencialmente engañoso. Como se imaginan el dinero como una mercancía física, los metales preciosos, que tienen su propio valor, que varía con las condiciones de producción de ese bien, consideran que la magnitud de los precios expresados en forma dineraria puede tener oscilaciones que no obedecen a cambios en el valor del bien que se quiere medir, sino a fluctuaciones en la unidad de medida. Por ello proponen reflexionar en “términos reales”, que para ellos implica en términos de trabajo social. Esto sería objetivo y transparente con respecto a las magnitudes monetarias nominales. La noción de valor, para Smith, implica entonces una medida invariable de las magnitudes monetarias. De paso esto le permite a Smith controvertir con otros pensadores económicos, los llamados Mercantilistas, que consideraban que el sentido de la acción económica era acumular dinero por sí mismo. Smith argumenta que esto es irrazonable: el dinero adquiere pertinencia social en la medida en que representa algo más. A partir de su reflexión es evidente concluir que este algo más es el valor, en tanto trabajo social como relación de poder o como requisito de acceso a los bienes.

Para examinar la dimensión de la teoría del valor de Smith en tanto teoría de los precios hay que hacer alusión a uno de sus conceptos primordiales: la competencia en la economía mercantil. Lo esperable

en una economía descentralizada en la que los productores toman decisiones sin ningún concierto ni con otros productores, ni con los consumidores, es que fuera de una inestabilidad inmanejable. Que cada transacción se hiciera por un monto distinto, de acuerdo con las características particulares de los agentes que intervienen en cada transacción. Pero a pesar de que existen oscilaciones en precios y cantidades producidas, lo cierto es que el capitalismo no se derrumba día de por medio y lo que prevalece es una cierta estabilidad. Smith atribuye esto a la competencia que se hace posible en una economía mercantil regida por el valor. Esto se manifiesta en lo siguiente: cada agente, a pesar de que no concierta sus acciones, puede corregir sus decisiones. En particular, puede cambiar de esfera de producción. De esta manera opera una especie de corrección automática. Si un agente que produce un bien observa que, por razones coyunturales ligadas a la tensión de la oferta y la demanda, el precio que obtiene en el mercado le representa una cantidad menor de valor de lo que obtuvieron otros productores elaborando otro bien, en el siguiente período se muda a la producción de esa segunda mercancía. Al hacer esto, aumenta la oferta de producción de la rama a la cual llega, y hace que el precio baje. Y en la rama que abandona genera el hecho contrario: con su salida, restringe la cantidad ofrecida de bienes y hace elevar el precio. De esta manera, lo que él denomina “precios de mercado” que están asociados a los avatares de la oferta y la demanda, se ven corregidos y tienden a lo que él denomina “precio natural”. No necesariamente implican que los primeros se fundan con los segundos, porque dado que las decisiones se toman por un gran número de agentes que operan independientemente, nada garantiza que estas correcciones no se excedan o sean insuficientes. Ni tampoco que los desfases tiendan a reducirse. Smith utiliza un símil astronómico que hizo carrera: los precios de mercado “gravitan” hacia los “precios naturales”. Como se ve, a pesar de alguna similitud, este concepto no es idéntico al del equilibrio walrasiano. La competencia sería esa famosa “mano invisible” que da estabilidad y coordinación a esa multitud de agentes que no siempre son conscientes de su dependencia mutua.

Smith, por otro lado, tiene una explicación de la magnitud de los “precios de mercado”. Retomando una reflexión adelantada décadas atrás por Robert Cantillon (1755/1985), el precio de mercado de un bien sería el resultado de la tensión entre su cantidad física ofrecida en un momento dado y la demanda monetaria por ese bien. No se ignora el juego de la oferta y la demanda, pero a ella se le asigna un papel menos protagónico: explicaría los “precios de mercado” de corto plazo, y los desfases momentáneos entre los precios de mercado y los precios naturales. Pero estos últimos, que son los que tienen un carácter estructural, están determinados por el valor, es decir, por el trabajo comandado.

En el contexto de la economía capitalista, que Smith considera que emerge de la economía mercantil simple a partir de su muy discutida Teoría de la Abstinencia, los agentes mercantiles simples son reemplazados por las clases modernas, trabajadores asalariados, empresarios capitalistas y propietarios territoriales. La mayoría de los procesos explicados por Smith en la “sociedad ruda y primitiva” se conservan, como la formación del valor, la competencia y la constitución de los precios. Pero entre lo nuevo está que el valor creado se distribuye en estas tres clases a través de sus respectivos ingresos: el salario, la ganancia y la renta territorial.

Al respecto hay un equívoco en la lectura que hace Marx de este argumento conocido como la Fórmula Trinitaria, que entiende como una incongruencia de Smith. Marx elogia con vehemencia la contribución de Smith a la comprensión del capitalismo con su Teoría de Valor Trabajo. Pero estima que esto lo borra con la propuesta de la Fórmula Trinitaria, que interpreta en el sentido de que cada tipo de agente, los asalariados, los capitalistas y los terratenientes, contribuyen cada uno a la formación del valor, y por lo

tanto sus ingresos no son otra cosa que la retribución de esta contribución. Como se sabe esa es el planteamiento que desarrolla la Economía Neoclásica para eludir la noción de explotación en el capitalismo. Pero tal vez este no es el sentido de lo que propone Smith: la Fórmula Trinitaria no es una teoría de la formación del valor, sino de su distribución. El valor se construye a partir del trabajo de los operarios. Pero en la sociedad capitalista ellos no reciben sino una parte de su esfuerzo en forma de salario. La ganancia y la renta harían parte del excedente, que reciben las clases no trabajadoras. En esto no parece haber gran diferencia con los desarrollos posteriores de Marx, salvo por un aspecto ciertamente importante: Smith considera que a pesar de esa circunstancia de que las clases no trabajadoras se apoderan de una parte del trabajo social, esto está justificado porque permite la operación de la sociedad capitalista que es la más eficiente técnicamente, y esto beneficia a todos los agentes. La relación entre ellos se acerca más a la simbiosis que a la contraposición.

La Teoría del Valor Trabajo Incorporado de David Ricardo.

La obra de David Ricardo (1817/1959) es considerada como el punto culminante de la Economía Política Clásica. En muchos aspectos se apoya en la obra de Smith, a la que Ricardo considera la base de sus propias reflexiones. Pero Smith y Ricardo tienen diferencias importantes, algunas de las cuales se desprenden de contrastes en sus respectivos talentos intelectuales y en rasgos de su aproximación metodológica. Ricardo está mucho más cerca de los planteamientos positivistas de los investigadores de la naturaleza de su época. Se propone construir un esquema de explicación de los fenómenos económicos que tenga los requerimientos de este referente: que tenga coherencia de conjunto y que sea abarcante de las varias manifestaciones de estas prácticas, que las explicaciones tengan un nexo causal directo claro, que en lo posible se apoye en consideraciones “objetivas”, comprobables, replicables por otros investigadores.

Un rasgo metodológico que está asociado a esta consideración es que Ricardo descarta la operación que realiza Smith (y que replicará más tarde Marx) de reflexionar en planos más abstractos que el capitalismo, algo que considera inoficioso: él discurre desde el comienzo con referencia a la sociedad capitalista. Su propósito central ya no es como en Smith explicarse lo que en términos contemporáneos denominamos “crecimiento” (la “riqueza de las naciones”), sino la distribución de esta riqueza entre las tres grandes clases que propone Smith: los asalariados, los capitalistas y los terratenientes.

En este ejercicio que acabamos de mencionar, para Ricardo es vital tener una unidad de medida de estas magnitudes que sea independiente de los eventuales cambios en la distribución. Y, tal como lo entiende Ricardo, el “Valor Trabajo Comandado” de Smith no reúne este requisito. Él discurre de la siguiente manera: si la cantidad de valor de una mercancía depende de la cantidad de trabajo que su propietario puede reclamar a cambio de ella en el mercado, en un contexto capitalista esto depende del monto del salario. Si este último cambia, el valor de las mercancías se altera. Es como si un físico quisiera medir la velocidad de un cuerpo, es decir la cantidad de espacio que el cuerpo recorre en un cierto lapso de tiempo, pero la magnitud del espacio cambia con la velocidad. El salario es una variable distributiva, que es lo que debe ser explicado, y por lo tanto, para una observación objetiva, sus mutaciones no deben incidir en la magnitud del valor.

Hagamos un comentario desde la óptica de Smith. Su noción de trabajo comandado la formula el pensador escocés cuando reflexiona con referencia a una economía mercantil simple, en la cual no hay

salarios. En este caso el reproche de Ricardo no tendría cabida. En ese contexto, lo que puede normalmente reclamar en el mercado el propietario por su mercancía sería la cantidad de trabajo sacrificio del trabajador especializado y por ello lo denomina “trabajo comandado”, que probablemente no sea la expresión más feliz. Smith se anticipa a la objeción de que en la economía capitalista esta categoría será inconsecuente con lo anterior: él señala que el trabajo sacrificio del trabajador especializado, que es lo que determina el monto del valor de las mercancías, sigue teniendo la misma magnitud, independientemente de que el obrero sea mejor o peor remunerado.

Pero sigamos con Ricardo. Esta insuficiencia que él que cree encontrar en la versión smithiana de la teoría del valor trabajo lo conduce a proponer otra que no tenga esta debilidad: busca una teoría del valor trabajo en la que el valor de las mercancías no esté afectado por los cambios eventuales de las variables distributivas, como el salario, la ganancia y la renta. Que sea algo “objetivo” y su percepción no esté sujeta a interpretaciones individuales. Propone entonces como base del valor el trabajo que efectivamente se requirió para producir los bienes. Esto eventualmente es medible de manera objetiva. Cuando la producción ya se ha efectuado, el trabajo empleado en ella no puede ser alterado por ningún analista. Observadores independientes deberían percibir la misma magnitud, y esto no estaría sujeto a ninguna estimación subjetiva. Las técnicas estadísticas contemporáneas facilitan estos procedimientos. A esto se le conoce como trabajo “incorporado” y a la versión de Ricardo se le denomina Teoría del Valor Trabajo Incorporado.¹

Ricardo agrega algunos refinamientos a la Teoría del Valor Trabajo. Una de ella es la diferenciación entre lo que él denomina “trabajo vivo” y “trabajo muerto”. La labor de los trabajadores que elaboran mercancías durante un cierto período de tiempo genera una cantidad nueva de valor. A eso lo llama “trabajo vivo” y corresponde a la actividad de los trabajadores que actuaron en el período de tiempo que se considera “actual”. Pero usualmente, en la producción de la abrumadora mayoría de las mercancías, se utilizan bienes que ellos mismos han requerido trabajo para su elaboración: las materias primas y otros insumos, instrumentos, etcétera. Ellos mismos portan valor y ya lo tenían en el momento de comenzar la producción de la mercancía “actual”. El valor de esta última entonces es la suma de estos dos trabajos: el que se realizó en el presente, en el último período de producción, y el trabajo que se realizó en etapas pasadas.

Ricardo entonces se plantea la formación de precios de una manera similar a la de Smith. Dos serían los determinantes cuantitativos de ellos: de una parte, el trabajo incorporado, con sus dos componentes, el trabajo vivo y el trabajo muerto. Y de otra parte, la escasez. Pero el primer elemento es de una relevancia estructural, mientras que el segundo es más secundario. El primero determinaría la magnitud del precio natural. El segundo solo las desviaciones de los precios de mercado que “gravitan” alrededor del precio natural. Y esto se da por lo siguiente: si en un momento existe un déficit de bienes ofrecidos su precio será superior al trabajo incorporado. Pero esto hará que nuevos productores, que tienen condiciones de producción uniformes, amplíen la cantidad ofrecida de bienes

¹ Algunos autores posteriores reprochan a Ricardo que en su categoría de “trabajo incorporado” toma de manera indiferenciada la cantidad de trabajo en que incurre cada trabajador para producir un bien en términos históricos. Esto implicaría que en la elaboración de un mismo bien los trabajadores menos eficientes generarían más valor que los más diestros. Esta incongruencia es tan grosera que es difícil atribuírsela a Ricardo, quien, no hay que dudarlo, se refiere a las condiciones de producción predominantes. Con las técnicas estadísticas contemporáneas es sencillo estimar la cantidad de trabajo que fue necesario para la elaboración de un bien en términos generales, pero refiriéndose a prácticas desarrolladas efectivamente.

y el nivel del precio retornará al nivel correspondiente al trabajo incorporado, que será el precio natural. Esta circunstancia en la que la producción puede ampliarse con la inclusión de nuevos productores que tienen la misma eficiencia que los que ya estaban operando, es lo que Ricardo denomina “producción infinita”, y sería lo más frecuente en todos los bienes en cuya producción opera la competencia plena. Como se ve, la oferta y la demanda se tiene en cuenta de manera implícita, pero juega un papel subordinado. La magnitud de los precios naturales, que son los de carácter estructural, responde enteramente a las condiciones de producción.

La importancia limitada que le da Ricardo a la circulación, lo conduce a reflexionar de manera preferente en términos de la producción. De hecho, discurre, como casi todos los economistas políticos clásicos, en términos de la llamada Ley de Say, según la cual, la oferta genera su propia demanda. El entrelazamiento entre los diversos productores conduce que una decisión de producción implica un acto de consumo de tal manera que en el agregado todas se compensan. Las perturbaciones en la circulación son marginales y a ella Ricardo le da una atención menor. Su reflexión se refiere a la situación estructural, en la cual todos los ajustes de largo plazo se han efectuado

Ricardo aborda lo que para él es su tema central, la distribución, planteando que la repartición del valor se efectúa a partir de la operación de los precios de las mercancías. El valor generado por el trabajo vivo se distribuye entre salario y ganancia (omitiendo provisionalmente la consideración de la renta) a través de este dispositivo. En la sociedad capitalista se constituye un mercado del trabajo en el cual los trabajadores son oferentes y los empresarios demandantes. El salario, que es el precio del trabajo, tiene un nivel natural, el salario de subsistencia. El valor de la canasta mínima de bienes que consumen los trabajadores, es decir, el trabajo incorporado en ella, constituiría el monto en valor del salario natural. Pueden darse desviaciones en un sentido y en otro por efectos de tensiones coyunturales en el mercado del trabajo, pero “gravita” alrededor del salario de subsistencia.

En la economía capitalista, que tiene una productividad avanzada, el valor de la canasta salarial tiende a ser inferior al valor que generan los obreros que producen los bienes en general. La diferencia es entonces la ganancia que puede obtener el inversionista capitalista vendiendo los bienes que produce su empresa por su precio natural y pagando a los trabajadores el valor del salario natural. Como se ve, no es otra cosa que la noción de excedente expresada en términos de valor trabajo incorporado.

Salario y ganancia serían entonces magnitudes inversamente proporcionales. Si la suma de los dos constituye el trabajo vivo, mientras no haya un cambio técnico, si aumenta el salario, necesariamente debe disminuir la ganancia. Y viceversa. La distribución será entonces una disputa entre las clases involucradas.

La noción ricardiana del salario “natural” como salario de subsistencia reduce para él la relevancia de esta tensión entre capitalistas y asalariados. Como, en el límite, la canasta de bienes necesaria para la supervivencia de los trabajadores es un dato técnico, y puede decirse que el trabajo incorporado en ellas también lo es, esta repartición tiende a resolverse a partir de estos referentes técnicos. Sus tesis al respecto, y en esto son más explícitos otros economistas políticos influidos por él, desembocan en la llamada Ley de Hierro de los Salario, según la cual, aunque se intente elevar el nivel del salario con medidas administrativas o políticas, la dinámica mercantil en el mercado del trabajo conducirá a que se imponga en el largo plazo el nivel de subsistencia.

Ricardo traslada la noción de competencia de Smith a la relación entre los inversionistas. En principio, no todos los emprendimientos tienen la misma rentabilidad, tanto en términos individuales, como entre ramas. Pero la competencia entre los capitalistas conduce a que la relación entre ganancia y capital se acerquen, es decir que se consolide una tasa de ganancia media para toda la economía. Esto se logra a partir de los ya mencionados efectos de flujo de capitales entre las distintas ramas que alteran los precios de las mercancías (y la relación cuantitativa entre ellas). Esta noción de una tasa media de ganancia general es de una gran importancia para la comprensión de la interacción general de los agentes en el capitalismo. No es claro cuál es su sentido exacto en la obra de Ricardo. Si se trata de una convergencia a posteriori a partir de decisiones estratégicas de los inversionistas que van corrigiendo sus acciones, o si se trata de un comportamiento paramétrico que toma cada inversionista capitalista para fijar sus precios (un "mark up") o alguna otra versión. La mayoría de los seguidores de Ricardo toman la opción del mark up paramétrico, pero esa es una de las nociones más discutidas entre los teóricos contemporáneos.

La contradicción a la que Ricardo le dedica su mayor atención es la que se establece entre capitalistas y terratenientes. Su interpretación se centra en la apreciación en que la renta que perciben los propietarios territoriales es una parte del excedente, es decir una porción del valor adicional que estos agentes le sustraen a la ganancia capitalista. De esta manera, también la ganancia capitalista y la renta territorial son inversamente proporcionales en términos cuantitativos-

La explicación que da Ricardo de la renta de la tierra prescinde de factores extra-mercantiles y es completamente congruente con su noción de formación de precios. Por razones técnicas, la agricultura evidencia una anomalía: allí no existe la "producción infinita". En efecto, las tierras no tienen las mismas condiciones productivas en términos de fertilidad y de localización y esto no es algo que pueda eliminar la competencia. Esto hace que, a diferencia de lo que sucede en las ramas normales, no todos los productores individuales tienen en principio la misma rentabilidad. Si en un primer momento hay abundancia de tierras mejores, la agricultura operaría como una rama normal y el precio natural de los bienes agrícolas tendería a lo que él llama "precio de costo" (Marx lo denominará "precio de "producción"), es decir el equivalente al capital que requiere un productor normal aumentado en la tasa de ganancia media. Pero si la demanda por bienes agrícolas aumenta y para satisfacerla se necesita recurrir a tierras de inferior calidad, los capitalistas agrícolas no producirían allí si no obtienen la tasa de ganancia medio. Dado que ellos tienen costos mayores en estas tierras menos buenas, no producirán allí a menos de que los precios agrícolas se eleven al punto de que puedan obtener la remuneración normal. De esta manera el "precio natural" de los bienes agrícolas se regiría por las condiciones de producción de los productores que operan en las peores tierras. Pero como los productores agrícolas que siguen operando en las tierras mejores siguen teniendo los mismos costos, y al mismo tiempo, precios mayores, obtendrían en principio una remuneración superior a la tasa de ganancia media. A diferencia de otras circunstancias en las cuales surgen ganancias excepcionales coyunturales, en este caso la competencia no puede eliminar esta sobre ganancia. Los determinantes de la existencia de esta ganancia excepcional no se desprenden de rasgos propios del inversionista sino enteramente de atributos de la tierra. Quien puede controlar jurídicamente estas condiciones, es decir, el terrateniente, puede aprovecharse de la competencia entre los inversionistas agrícolas, de tal manera que puede exigir la totalidad de esta sobre ganancia en términos de renta.

Ricardo saca conclusiones muy pertinentes del mecanismo así expuesto. La sobre ganancia convertida en renta es en realidad una substracción del fondo general de valor excedente que se reparten los

capitalistas. Por lo tanto, su magnitud afecta negativamente la tasa de ganancia media. Los consumidores pagan por los productos agrícolas un sobreprecio generalizado, como si todas las mercancías fueran producidas con los costos más altos de las tierras menos favorables. A medida que aumenta la acumulación de capital y la demanda por bienes agrícolas, sus precios naturales en lugar de permanecer constantes como en las ramas normales, en esta esfera tienden al alza. Ricardo saca una conclusión para él muy preocupante: el capitalismo parece tener una contradicción interna estructural. La renta puede llegar a acaparar la totalidad del excedente y aniquilar la ganancia capitalista. En ese punto el capitalismo colapsaría pues desaparecería el incentivo para invertir, que es el eje de la dinámica capitalista.

Ricardo contradice la percepción espontánea, que retoma la economía neoclásica, que identifica a la renta como el reconocimiento de la “productividad” de la tierra. Más bien responde a lo contrario según el teórico inglés: si hubiera una abundancia generalizada de tierras mejores, la magnitud de la renta sería nula. También da una explicación muy convincente de una aparente limitación de la teoría del valor trabajo: bienes que no son producidos por el trabajo social y que sin embargo tienen precio, precisamente como la tierra. Ricardo señala que el precio de la tierra se “construye” como una asimilación que da el derecho jurídico a percibir una renta periódica y a su equiparación a un capital real: es la manifestación más clara de lo que Marx denominará “capitales ficticios”, y que son tan pertinentes en el momento actual de la economía. No se trata de que el valor emerja de actividades ajenas al trabajo, sino que los dispositivos mercantiles permiten a ciertos agentes capturar valor, es decir, trabajo, sustrayéndolo de la esfera propiamente productiva.

La reflexión de Ricardo desemboca en un tema problemático que va a dar origen a una de las polémicas de mayor envergadura en el pensamiento económico, alrededor de las interpretaciones de la estructura económica capitalista y en particular sobre el valor: la llamada Transformación de Valores en Precios. En el planteamiento de Ricardo esto se puede formular de la siguiente manera: él propone dos determinantes del precio natural de las mercancías en la economía capitalista. El primero es, como se ha dicho, el trabajo incorporado, es decir la suma del trabajo vivo y el trabajo muerto. El segundo es lo que él llama “precio de costo”. Pues bien, estas dos sumas solo son iguales en circunstancias muy excepcionales: cuando la relación entre la parte no salarial del capital con respecto al capital total (lo que Marx llamará la “composición orgánica de capital) es igual en todas las ramas. Si no es así, existirá un desfase entre los “valores” (el trabajo incorporado) y los “precios”.

Los contradictores de Ricardo encuentran entonces que la teoría del valor trabajo es insuficiente, juzgándola claro está, como teoría de los precios. La respuesta de Ricardo es sorprendente, y a la vez inquietante sobre el sentido que para él mismo tiene la teoría del valor trabajo. Señala que si bien el trabajo incorporado no explica de manera exacta los precios, que son los que perciben los agentes, este factor proporciona una buena aproximación. Indica además que los desfases entre trabajo incorporado y el precio de costo se compensan y son sistemáticos: la diferencia entre estas dos magnitudes depende de la diferencia de la composición de capital de cada rama con respecto al promedio. Por lo tanto, los desfases se compensan entre los sectores con composiciones superiores o inferiores a la media.

Lo inesperado de Ricardo es que defiende su posición con un argumento empírico, cuando por lo general se muestra muy exigente en la coherencia en la concatenación causal en sus propias reflexiones

y las de sus colegas.² Y parece revelar que para él la referencia al trabajo se limita a una opción para determinar los precios, lo que ha hecho sospechar a algunos de que el sentido de la teoría del valor de Ricardo, si es que en realidad puede hablarse de esto, es distinto del que tiene en Smith o en Marx. Tal vez por ello es difícil encontrar en su obra reflexiones sobre otras dimensiones del valor que sí son importantes en estos otros dos grandes autores. Y lo confirma la inquietud personal de Ricardo, encontrada por Piero Sraffa, su editor: que sin darlo a conocer en público, Ricardo buscaba un referente de medición de los precios que no fuera el trabajo. Como se sabe, es la intuición que desarrollará el mismo Sraffa y que lo conducirá a su propuesta de la “mercancía patrón”.

La Teoría del Valor Trabajo Abstracto de Carlos Marx

Es preciso recordar la consideración de Marx sobre el hecho de que su teoría del valor trabajo, a pesar de que se apoya en las elaboraciones de la Economía Política, es diferente, y a su juicio constituye una crítica y una superación de ellas. Sus diferencias, que se hacen especialmente nítidas con respecto a Ricardo, están asociadas, entre otras cosas, a contrastes en sus aproximaciones metodológicas. Subrayo algunas que son especialmente pertinentes para su reflexión sobre el valor.

Marx reconoce en la Economía Política su prurito por utilizar la abstracción, algo esencial para erigir una representación que trascienda la mera sistematización de los hechos en sus manifestaciones superficiales. Pero juzga que en ese terreno los economistas políticos están pobremente equipados. En particular Marx considera de gran importancia la utilización de un sistema jerarquizado de niveles de abstracción. En el caso de la teoría del valor reflexiona inicialmente en términos de economía mercantil simple, y posteriormente lo hace con referencia a una economía capitalista. Como hemos visto, podría decirse eventualmente que es la estrategia de Smith, pero claramente contrasta con lo que hace Ricardo, quien usa un solo nivel de abstracción y piensa el valor directamente con relación a la economía capitalista.

De otro lado, Marx establece una articulación conceptual entre el análisis estructural y el análisis histórico, y en esto último es bien estricto. Las operaciones de abstracción de Marx están ligadas a procesos históricos que han tenido lugar, algo en lo que la Economía Política es muy poco rigurosa. En ella se piensa de manera ahistórica, a veces con presupuestos abiertamente especulativos, con referencia a sendas de evolución históricas esquemática e ideológicas y de manera recurrente confundiendo fenómenos específicos referidos al capitalismo con categorías más generales.

Marx así mismo tiene una visión crítica del capitalismo y en especial de la división del trabajo mercantil. A diferencia de los economistas políticos, no tiene un compromiso apologético con la institución del mercado y puede reconocer tanto los alcances de este mecanismo como sus limitaciones y precariedades, algo vital para comprender cabalmente este dispositivo.

² Inesperadamente indagaciones empíricas contemporáneas que movilizan instrumentos estadísticos sofisticados y datos sistemáticos y abundantes tienden a confirmar esta intuición que Ricardo señala de manera sucinta: tomada como teoría de los precios, la cantidad de trabajo directo e indirecto en la elaboración de las mercancías tiene una gran capacidad de predicción de las trayectorias tendencias de los precios, superior a otras explicaciones más complejas y detalladas.

Otra diferencia que pertinente en la elaboración de Marx es que en su reflexión sobre el valor incluye con importancia fundamental, la dimensión monetaria. En esto también contrasta con la Economía Política Clásica y la Economía Neoclásica. Lejos de tomar lo monetario como un epifenómeno que debe ser aislado en el análisis para centrarse en las magnitudes “reales”, para Marx el dinero es la manifestación más desarrollada del valor. La tiene en cuenta desde el principio de su reflexión. Precisamente la teoría del valor se propone restablecer la conexión entre lo monetario, que es lo que se percibe empíricamente, y el trabajo social, que es su fundamento.

La Economía Neoclásica, en su Modelo de Equilibrio General hace surgir el valor de las mercancías de manera exclusiva de la circulación, ya que esta formulación no contempla la producción. En el otro extremo, Ricardo, que relega la circulación a un papel secundario, hace surgir el valor solamente de la producción. La concepción de Marx se aparta de las dos anteriores: para él, y este es un rasgo definitivo de su aproximación, el valor emerge de la interacción entre la producción y la circulación.

No en vano, en su tratamiento fundacional del valor Marx hace consideraciones importantes sobre la circulación. Un punto crucial al respecto es el hecho de en una economía mercantil no hay ninguna garantía *a priori* de que las transacciones se lleven a cabo. Esta es una percepción que todos quienes viven en una economía mercantil lo tienen bien presente y que genera una incertidumbre irreductible en los agentes. Pero la Economía Política y la Economía Neoclásica operan con la llamada Ley de Say, según la cual “la oferta crea su propia demanda”. Por el contrario, Marx constata que las transacciones no siempre tienen éxito, y que en la economía mercantil no solamente es posible y frecuente que ellas fracasen, sino que en la economía capitalista existen tendencias estructurales para que sobrevengan fallas sistémicas al respecto, las llamadas “crisis de realización”. Marx acuña la expresión del “salto peligroso de la realización” para ilustrar este riesgo reiterado del que adolece el mercado, un mecanismo de socialización imperfecto sujeto a rupturas recurrentes.

Precisamente Marx considera que la realización de las mercancías, su venta, juega un papel decisivo en la formación del valor. No basta con que un bien sea producido con los procedimientos técnicos predominantes y que tenga un valor de uso corrientemente aceptado: si por alguna razón no se vende o, más exactamente, no es vendible, el trabajo en el que se incurrió en su producción, podría decirse en el lenguaje ricardiano, el trabajo incorporado, no necesariamente es reconocido en el mercado como trabajo social. Marx adelanta una distinción en su tratamiento del trabajo que considera clave y que la economía política no hace: la diferenciación entre trabajo “concreto”, que es la actividad específica que adelanta cada productor, y el trabajo “abstracto”, que es el trabajo considerado como social. Precisamente la realización, es decir la venta de la mercancía, es la que permite la conversión del trabajo concreto en trabajo abstracto.

Pero en este asunto hay una dimensión cuantitativa. Para Marx, de manera mucho más clara que los economistas políticos clásicos, el valor es una noción global que se constituye en el agregado. Cada mercancía individual representa una porción del valor total, este último la encarnación del trabajo social del conjunto de los productores. Pero en términos cuantitativos, la formación del valor no es idéntica a su distribución. El agregado total de trabajo incorporado lógicamente debe ser igual al agregado total de trabajo abstracto. Pero en su distribución en cada mercancía las magnitudes no son idénticas. A esto se refiere Marx con una fórmula que no es la más feliz: cada mercancía individual tiene una cantidad de trabajo abstracto (lo que se requiere en términos sociales para su producción) que sería su “valor”; y una cantidad de trabajo abstracto que es el resultado del entrelazamiento mercantil

que incluye la circulación, y que el sabio alemán denomina “precio”. Esta noción en Marx es muy importante, entre otras cosas, para interpretar la famosa transformación de valores a precios.

Marx no tiene una exposición sistemática de lo que sería en términos estrictos una teoría de los precios. A grandes rasgos adopta la noción de la economía política de la “gravitación” de los precios de mercado alrededor del precio natural, que él denomina “precio regulador”. Con respecto a las cantidades físicas de los bienes tiene expresiones que sugieren que tiene una noción de que para cada mercancía existe una cantidad considerada normal para satisfacer el consumo, y que los desfases en las cantidades ofrecidas con respecto a ella serían los responsables de los mencionados desfases de los precios de mercado con respecto a los precios reguladores. O podría decirse que para Marx, la cantidad “normal” es aquella que es coherente con el precio regulador. Considera, como ya se ha sugerido, que los precios reguladores no siempre coinciden en las mercancías particulares con sus “valores” respectivos, y en distintos niveles de abstracción pueden diferir, aunque en el conjunto se compensan. Esto no obsta para que tenga una intuición que él reitera: el “valor”, entendido como trabajo incorporado, para él sigue siendo el determinante central de los precios estructurales y por lo tanto el referente central de sus magnitudes de largo plazo.

Marx expone con mayor claridad que Smith una interpretación del móvil que atrae a los agentes hacia el mercado. En lo que él denomina la “circulación simple de mercancías”, cuyo ciclo es Mercancía-Dinero-Mercancía, el agente mercantil simple busca obtener en el mercado una mayor cantidad de bienes físicos por su trabajo concreto (u obtener la misma cantidad de bienes por una menor cantidad de trabajo concreto), lo que logra beneficiándose de las ventajas productivas de la especialización. De otro lado en lo que él llama circulación capitalista de mercancías, el capitalista empieza con una cantidad de dinero, con él compra mercancías productivas que vuelca a la elaboración de una mercancía nueva, la cual vuelve a convertir en dinero. La diferencia con lo anterior es que no va al mercado para obtener un valor de uso, sino para acrecentar su capital mediante un incremento en el valor de la mercancía que finalmente vende. Sin embargo, Marx no parece entender esta dualidad como algo simultáneo. Utiliza la referencia a la circulación mercantil simple como un recurso analítico y aparece estar convencido que en la práctica los agentes capitalistas liquidan en la competencia a los agentes mercantiles simples. La lógica capitalista se impone sobre la lógica mercantil simple. Esta conclusión puede ser aceptada en términos analíticos para examinar con mayor nitidez la operación de la economía capitalista. Pero la evolución histórica del capitalismo ha mostrado más bien la persistencia de una situación de coexistencia y articulación entre agentes capitalistas y mercantiles simples, y no solamente como algo inercial, sino que es una situación que se reproduce y que tiene gran relevancia en la operación de la economía capitalista.

Esta Teoría del Valor Trabajo con los rasgos mencionados es un referente de Marx para realizar el grueso de sus análisis sobre la sociedad capitalista, pero en especial juega un papel central en su reflexión sobre ciertos puntos. Uno de ellos, nada menos, es la explicación que propone sobre la forma específica que adopta la explotación en la sociedad capitalista. A diferencia de otras sociedades de clases, en las que el excedente se extrae de manera visible, lo que requiere el uso de la fuerza y de rasgos jurídico-políticos muy opresivos, en la sociedad capitalista no parece haber explotación. Pero claro está que sí la hay. Solo que se da a través de un mecanismo automático e impersonal que la hace opaca y, en el límite, invisible. Se trata del mercado mismo, que opera con las leyes del valor: el excedente se extrae a través de la asimilación de la fuerza de trabajo a la condición de mercancía. El capitalista puede comprarla con referencia al valor de las mercancías requeridas para su reproducción,

la usa en un proceso productivo, y vende el bien resultante también por su valor: usualmente la última cantidad es mayor que la primera, pues los bienes salarios requieren menos trabajo social que lo que su consumo les permite agregar los trabajadores asalariados. La diferencia es lo que Marx denomina “plusvalía” y es la base de la ganancia del capitalista.

Con la teoría del valor Marx aborda el asunto de la articulación entre capitalistas y asalariados, pero también entre capitalistas de distintas ramas: propone la estimación de la relación entre el monto de la tasa de ganancia y los precios relativos de las mercancías.

También Marx aborda otros temas relacionados con la acumulación de capital, cuyo análisis depende mucho de su noción de la teoría del valor. Uno de ellos es la tendencia descendente de la tasa de ganancia que él deduce, derivada del aumento de la composición orgánica de capital. Y de otro lado están las distintas modalidades de crisis, en especial las de sobre-producción.

La secuencia de la Teoría del Valor Trabajo de Marx: Neoricardianos y Marxistas del Siglo XX.

Las tesis de Marx sobre el valor (y eventualmente las de Ricardo y de Smith) han tenido multitud de seguidores que las han desarrollado, criticado, afinado, desde perspectivas muy diversas y con conclusiones ricas y muy variadas. Aunque muchos se reclaman ser los seguidores auténticos y rigurosamente fieles de sus maestros, lo cierto es que en general se pueden advertir diferencias notables en estos desarrollos, algunas explícitas y reconocidas por estos nuevos autores, pero muchas apenas implícitas e inconscientes. Me referiré entonces solamente a dos corrientes de teóricos que han dominado los debates al respecto con posterioridad a la publicación de las obras de Marx, y que tienen lazos entre sí: en este apartado me referiré a la corriente de teóricos que simpatizan simultáneamente con Marx y Ricardo y que evolucionó a lo que hoy se conoce como la Escuela Neo-Ricardiana. En el apartado siguiente diré algo sobre la corriente que ha sido hegemónica en el marxismo por un largo período, que algunos denominan como el “marxismo canónico”. Prefiero denominarlos como es la sugerencia de algunos de los secuencialistas como el Marxismo del Siglo XX, pues alude al grueso del período en que esta corriente ejerció su predominancia entre los marxistas sin mayores disputas. A mi entender buena parte de estos desarrollos han sido originados por el célebre debate de la Transformación de Valores en Precios, y más específicamente por la formalización propuesta por von Bortkiewicz que, con variantes, alineó la discusión en parámetros muy específicos. Por ello vale la pena examinar de manera sucinta cuál es la médula de este asunto.

En la exposición de El Capital, Marx utiliza un esquema de niveles de abstracción, que empieza por la representación más abstracta, y va complejizando el análisis introduciendo gradualmente nuevos determinantes. Así, en su discusión del valor discurre con referencia a una economía mercantil simple. Allí supone que el precio de las mercancías es igual a su “valor”, y con ello implica que es igual al trabajo social incorporado en su producción. Esto es congruente con el comportamiento competitivo del agente mercantil simple. Posteriormente, Marx hace una serie de análisis ya con respecto a una economía capitalista, la cual es tratada inicialmente de manera agregada. Allí conserva el supuesto de que los precios reguladores se rigen por la cantidad de trabajo incorporado. Más adelante, cuando aborda ciertos fenómenos de la acumulación se da cuenta que es necesario desagregar esta economía. Ciertos eventos, como la innovación tecnológica, tienen impactos muy distintos dependiendo del papel que cumplen las diferentes mercancías en la reproducción de la estructura económica. Por ello Marx

desagrega la economía en tres sectores o departamentos: el que produce bienes productivos, el que produce bienes salarios y el que produce bienes de consumo para las clases no productoras. Pero en estas circunstancias, y evocando este mismo asunto en Ricardo, no hay ninguna fuerza que conduzca a que la composición orgánica de capital sea igual en estos tres departamentos. Si esta variable tiene una magnitud diferente para los tres sectores y los bienes se transan por la cantidad de trabajo social que requiere su producción, los capitalistas obtendrían tasas de ganancia desiguales. Sin embargo, en este nivel de abstracción la competencia impone una tasa de ganancia uniforme como tendencia para todos los capitalistas y todas las ramas. Para Marx esto no implica ninguna incongruencia, ya que es enteramente plausible, siguiendo el principio de que la formación del valor global no necesariamente coincide con su distribución en cada una de las mercancías. Para que los precios reguladores sean los que Marx denomina “Precios de Producción”, que implica que ellos sean iguales al Capital Total (Constante más Variable) aumentado en una tasa de ganancia uniforme, implica que en la distribución algunas ramas, las que tienen una composición orgánica superior a la media, atraen de las otras cierta cantidad de valor. Se trata por lo tanto de una redistribución del valor generado. Lo que pierden unas ramas lo ganan las otras. Pero obviamente, el agregado sigue siendo igual. Estos flujos de “valor” son simultáneamente flujos de plusvalor. También el agregado del plusvalor, que ahora se distribuye de manera diferente a la cual se origina, debe ser igual. ¿Qué origina estos flujos? Obviamente no es la voluntad individual de los capitalistas ni de ningún agente regulador, que en el capitalismo es inexistente. Se trata de la competencia.

En estas circunstancias una mercancía tiene dos relaciones cuantitativas con el valor global generado y distribuido en el conjunto de la economía. Una de ellas se refiere a que en el proceso de elaboración de una mercancía se movilizó una determinada cantidad de trabajo social y en esa proporción contribuyó a la formación del agregado de valor. A esta cantidad la llama Marx “valor”. De otro lado, el propietario de cada mercancía, de acuerdo a la interacción de transacciones, puede reclamar en el mercado una determinada cantidad de ese trabajo social global. A eso lo llama Marx “precio”. Las dos magnitudes, en cada mercancía individual, como se ha visto, no tienen por qué ser idénticas. En este nivel de abstracción, cuando existe una tasa uniforme de ganancia, el precio regulador ya no es el “valor”, sino el ya mencionado “precio de producción”. Ahora bien, para calcular estos precios de producción, es necesario conocer la tasa de ganancia media. Marx tiene la intuición de que ella se puede calcular en el agregado de las ramas: la totalidad de la plusvalía generada dividida por la totalidad del capital constante y variable movilizad arrojaría la magnitud de la tasa de ganancia media.

Esta propuesta de explicación de este proceso hay un aspecto que el mismo Marx advierte, pero al que le da una importancia menor. En una argumentación cuantitativa en la que su objetivo central es ilustrar su intuición atrás mencionada de la redistribución del valor generado entre las ramas muestra cómo las mercancías producidas a pesar de tener una magnitud de “valor” se intercambian por una cantidad diferente, su “precio”. Es decir, utilizando su vocabulario, sus “valores” son transformados en “precios de producción”. Pero algunos creen encontrar una deficiencia en este procedimiento: como en la elaboración de la mayoría de los bienes producidos se emplean como insumos bienes que usualmente son producidos en la misma economía, los valores de estos bienes, instrumentos, insumos y materias primas (e incluso la fuerza de trabajo en tanto mercancía) también deberían ser “transformados”, mientras que en el ejemplo de Marx siguen siendo intercambiados por sus “valores”. Habría que señalar que esto no es algo que escapara a la percepción de Marx. En otras partes de su obra se ocupa con gran insistencia, a veces rayana en lo farragoso, por este efecto de los cambios en

los precios de los bienes que para algunas ramas son precios finales, pero que para otras son insumos. Pero en el pasaje mencionado juzga que este no es el eje de lo que quiere explicar y estima que esa tarea de transformar los valores de los insumos es algo menor que no altera el razonamiento que se está exponiendo. Por ello algunos tratadistas posteriores se refieren a esto como la transformación incompleta de Marx.

Uno de los móviles que va a jalonar buena parte de las indagaciones sobre el valor es el de completar esta transformación incompleta de Marx. La más célebre es, como ya hemos visto, la formulada por Bortkiewicz, que va a tener una secuela en la formalización de Piero Sraffa.

De manera muy simplificada ilustremos el dispositivo propuesto por Bortkiewicz con una economía de tres ramas. La primera produce bienes productivos, la segunda bienes salario y la tercera bienes de lujo. É l parte de lo que en este vocabulario se denomina una “Tabla de Valores” en la cual aparecen las magnitudes de cada rama productiva en términos de valores, de la siguiente manera (para hacer más claro el ejemplo se supondrá una economía capitalista de reproducción simple, es decir que no crece, y repone las mismas magnitudes en cada ciclo de producción):

Tabla de valores

Sector I	$C_1 + V_1 + P_1 = W_1$
Sector II	$C_2 + V_2 + P_2 = W_2$
Sector III	$C_3 + V_3 + P_3 = W_3$
Total	$C + V + P = W$

C_1 , C_2 y C_3 es la magnitud en valor del capital constante de cada una de las ramas y C el total. V_1 , V_2 y V_3 es la cantidad en valor de los bienes que consumen los asalariados de cada rama y V el total. P_1 , P_2 y P_3 es la plusvalía de cada rama y P el total. W_1 , W_2 y W_3 es el valor del producto de cada rama y W el total del valor de las mercancías producidas por la economía.

La transformación de Marx consiste en reemplazar el valor del producto de cada sector (W_i) por su precio de producción (que notaremos como \hat{W}_i). A esta relación en el sector 1, es decir \hat{W}_1/W_1 la llamaremos x . A la misma relación en el sector 2 (\hat{W}_2/W_2) lo llamaremos y . Y en el sector 3 (\hat{W}_3/W_3) lo llamaremos z . Para hacer esta substitución lo que hace Marx es reemplazar la plusvalía de cada sector, por lo que él denomina ganancia y que sería la magnitud proporcional de acuerdo a la tasa de ganancia media sobre el capital respectivo. (A esta magnitud en términos de precios de producción en el argot de los marxistas no se le dice plusvalía, sino se le llama ganancia (G^*)). Para cada sector sería entonces

$$\hat{G}^*_i = (C_i + V_i)(g')$$

Así que el valor total sería

$$(C_i + V_i)(1 + g') = \hat{W}_i$$

Pero como se ve, lo que está transformado es el producto (\hat{W}_i) pero los insumos permanecen en términos de valores. Lo que hace Bortkiewicz es reemplazar los valores por precios de producción no

solamente en el producto (cambiar W_i por W^i) empleando los conversores x, y, z de acuerdo a cada mercancía, sino también en los insumos: donde aparezca C_i , que es el mismo bien que se produce en el sector I se utiliza x , y donde aparece V_i se utiliza y .

Tabla de Precios de Producción

Sector I	$(C_{1x} + V_{1y}) (1+g^{\wedge}) = W_{1x} = W^{\wedge}_1$
Sector II	$(C_{2x} + V_{2y}) (1+g^{\wedge}) = W_{2x} = W^{\wedge}_2$
Sector III	$(C_{3x} + V_{3y}) (1+g^{\wedge}) = W_{3x} = W^{\wedge}_3$
Total	$(C_x + V_y) (1+g^{\wedge}) = W^{\wedge}$

Nótese que la tasa media de ganancia ya no es la que aparecía antes en términos de valores (g'), porque ahora la plusvalía no se reparte entre $C+V$, sino entre $Cx + Vy$. O sea que hay una nueva tasa de ganancia en términos de precios de producción (g^{\wedge}) que por lo pronto no es conocida.

De esta manera en lenguaje algebraico, estamos ante un sistema compuesto por tres ecuaciones independientes (las que corresponden a cada uno de los sectores) que tiene cuatro incógnitas: los tres conversores x, y, z y la tasa de ganancia en términos de precios de producción, g^{\wedge} . El hecho de que el número de incógnitas exceda el número de ecuaciones independientes implica que para su resolución el sistema tiene en este caso un grado de libertad. Esto quiere decir que a partir de una tabla de valores no puede llegarse a una sola tabla de precios de producción. Existe una familia infinita de tablas de producción que reúnen las condiciones de ser congruentes con la tabla de valores de origen. Esto quiere decir que con este método no se puede establecer precios de producción absolutos que se puedan comparar con los valores respectivos. Esto ya es un poco problemático, pues Marx hace muchos análisis en los que la comparación en términos absolutos entre el “valor” y el “precio” juega un papel central, y según este procedimiento esta comparación carece de sentido.

Con distintas astucias algebraicas con el esquema visto se puede arribar a la noción de que aún si no se pueden calcular precios absolutos, sí es factible obtener los precios relativos entre las distintas ramas (a partir de los valores relativos). Esto permite calcular la nueva tasa de ganancia (g^{\wedge}). Muchos analistas concluyen que si el objetivo fundamental de la teoría del valor es estimar la tasa de ganancia, lo importante son los precios relativos y las magnitudes absolutas de valor pierden relevancia.

Cuando existen grados de libertad existe un procedimiento para “fijar” cuantitativamente el sistema resultante: la utilización de un “invariante”. Consiste en establecer, por alguna razón extra-matemática una relación cuantitativa de una variable en los dos planos. Buena parte de la discusión ulterior sobre el valor se ha ocupado de proponer alguna invariante. Algunos han alegado que por razones teóricas Marx y otros teóricos del valor suponen que el monto total del valor de las mercancías transadas debe ser idéntico en términos de valores y de precios de producción. Otros señalan que lo que debe permanecer fijo es el monto global de la plusvalía con respecto a las ganancias, ya que la transformación consiste en una redistribución de la plusvalía. Más recientemente se ha propuesto como invariante el “valor agregado”, es decir la suma del capital variable y la plusvalía, pues se trata del trabajo vivo total movilizado en un período de tiempo.

Pero independientemente de cuál invariante se utiliza, este procedimiento arroja otro resultado comprometedor. La doble igualdad entre el total de los valores y los precios de producción de una parte, y de la otra el total de las plusvalías y el total de las ganancias no se da simultáneamente sino en circunstancias excepcionales. Normalmente cuando el total de los valores es igual al de los precios de producción, entonces el total de las plusvalías no coincide con el total de las ganancias, y viceversa. Esto contradice la expectativa de Marx que consideraba que el paso de valores a precios de las dos categorías son redistribuciones de los mismos agregados y por lo tanto las dos igualdades deberían cumplirse simultáneamente. Las implicaciones que de allí extraen muchos analistas son de gran calado. En lugar de que se confirme la pretensión de Marx de que su teoría del valor es la base de la teoría de la plusvalía este procedimiento sugiere más bien que son incompatibles y que se debe escoger en conservar una de ellas: la teoría del valor descartando la teoría de la plusvalía o al contrario. Para hacerlo más crítico se diría que el hecho de que las ganancias no coinciden con las plusvalías implicarían la validez de las nociones neoclásicas: la ganancia de los empresarios no proviene solamente del trabajo, sino que hay otra fuente de valor, eventualmente aportada por el inversionista. Como conclusión, este dispositivo analítico probaría la inconsistencia de las tesis básicas del marxismo y pone en cuestión sus conclusiones críticas sobre el capitalismo.

Una versión más general de estas objeciones proviene de los trabajos de Piero Sraffa a comienzos de los años sesenta del siglo XX, un decidido simpatizante de las tesis de Ricardo y de Marx que él interpreta como complementarias. Es considerado uno de los padres de la moderna Escuela Neoricardiana que ha hecho contribuciones valiosísimas a la interpretación del capitalismo desde una perspectiva crítica. Inspirado en las intuiciones formales de Bortkiewicz, Sraffa las generaliza y afina, con algunas precisiones o agregados conceptuales, algunos de ellos no siempre visibles. No voy a detenerme en describir el dispositivo formal de Sraffa, que doy por bien conocido, y menciono más bien algunas de sus conclusiones teóricas pertinentes para el tema que nos ocupa.

Sraffa rescata y reafirma una noción que ya estaba presente en quienes desarrollaron el esquema de Bortkiewicz: la idea de que la tasa de ganancia y los precios relativos en términos de precios de producción pueden calcularse a partir de los datos técnicos. Es decir, de las cantidades físicas de bienes intermedios y finales que se entrelazan en la producción general. En particular Sraffa no cree que esto sea una objeción a los planteamientos de Ricardo y de Marx sino más bien un refinamiento. Esto implicaría que no se necesitan la teoría del valor para hacer esta estimación/explicación. Sraffa sigue conectando la ganancia al excedente, pero él lo plantea en categorías físicas, lo que exige una medición en estos términos tanto del producto como de los insumos. Sabemos que se trata de un agregado heterogéneo, consideración que la misma escuela ricardiana levanta como un cuestionamiento a la teoría neoclásica del capital, la cual supone, sin mayores consideraciones, que el capital es una cantidad física homogénea a la que se le puede calcular una "productividad física". Para las mediciones de los bienes físicos, Sraffa desarrolla el instrumento que denomina "mercancía patrón". Ricardo mismo suponía que si una mercancía tuviera la composición orgánica de capital igual a la media, y lo mismo ocurriera con la cadena de sus insumos previos, el "valor" no cambiaría cuantitativamente cuando se le tradujera a "precios de producción": sería neutral a los cambios en la distribución y por lo tanto podría ser una unidad de cuenta no sesgada. Ricardo estima que esta mercancía sería prácticamente imposible de encontrar en la práctica y descarta esta alternativa metodológica. Sraffa hace dos precisiones: si bien es complicado encontrar una mercancía individual que tuviera esas características, sí es posible delinear un grupo de ramas que las tengan en conjunto, que para el sistema de ecuaciones

simultáneas de Sraffa implicaría un subsector de las matrices que describen la globalidad de las ramas productivas. De otro lado, no se requiere encontrar en la práctica esta “mercancía patrón”, sino que basta con construirla conceptualmente.

Sraffa modifica entonces la concepción de la formación del salario y, por lo tanto, de la ganancia. El excedente físico se distribuye entre capitalistas y asalariados, pero no con referencia a una canasta de bienes salario, ni a través de una transacción propiamente mercantil: se trata de una confrontación extra-mercantil, básicamente ligada a la relación de fuerzas políticas entre estas clases. Se descarta por lo tanto que la fuerza de trabajo opere realmente como una mercancía ni que se transe rigurosamente en un “mercado” laboral.

De su dispositivo formal Sraffa concluye que para calcular las mencionadas variables distributivas basta con tener en cuenta aquellas ramas cuyos productos son insumos de otras mercancías o del consumo obrero (lo que él denomina el “sistema básico”). Es decir que las ramas de los denominados bienes de lujo, correspondientes al consumo final de las clases no productoras, son irrelevantes para determinar la tasa de ganancia y el salario y son prescindibles para el análisis. Esta consideración, entre otras cosas, pone en cuestión algunos análisis sobre aspectos del capitalismo a los que Marx le otorgaba gran importancia, como la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Sin embargo, las conclusiones más críticas hacia la teoría del valor trabajo la han desarrollado más que Sraffa mismo, algunos de sus seguidores como Ian Steedman (1977/1985). En efecto, estos autores señalan que a las objeciones presentadas por la aproximación de Bortkiewicz, son razonables y hay que estar dispuestos a aceptarlas como deficiencias. Pero además con la formalización sraffiana se hacen evidentes otras incongruencias. En determinadas circunstancias, un esquema plausible de precios de producción no puede sino corresponder a esquemas de valores con magnitudes negativas, lo cual evidentemente es una irracionalidad. Cuando hay producción conjunta de un número plural de productos en un mismo proceso productivo, también puede llegarse a valores negativos. Hemos visto que si hay cambios en la composición orgánica de capital exclusivamente en el subsector no-básico cambia la composición orgánica de capital global, pero como este sector no influye en la determinación de la tasa de ganancia, esta última permanece igual, lo que contradice la reflexión de Marx. Convendría por lo tanto prescindir de la teoría del valor trabajo. Pero esta última conclusión se refuerza con la ya evocada conclusión de que el valor no es necesario para estimar las variables centrales, las cuales se pueden calcular a partir de los datos físicos. Steedman interpreta que el procedimiento de Ricardo y Marx consiste en partir de las magnitudes físicas, como primer paso: luego, calcular lo correspondiente a las magnitudes en valor (en trabajo) que esto implica, como segundo paso; y llegar finalmente a las cantidades en términos de precios de producción. Pero Sraffa señala que se puede ir directamente desde el primer paso al final, sin pasar por los valores. Esto, como se ha mencionado, no implica renunciar a las principales categorías de Marx, como la explotación y el excedente, que pueden ser reformuladas en el esquema de Sraffa. De nuevo: si el valor trabajo es una categoría que induce a incongruencias lógicas, genera estimaciones erradas y no es necesario, lo que parece adecuado es renunciar a esta noción. Es la conclusión a la que llega Steedman y otros neo-ricardianos lo que desemboca en una recomendación general: hacer marxismo sin teoría del valor trabajo.

El Marxismo del siglo XX como cripto-ricardianismo.

Los planteamientos de Steedman y de otros neoricardianos tuvieron un gran impacto en esa tradición teórica que desde ese momento adoptó de manera prácticamente unánime que la formalización de Sraffa es la modalidad de referencia sobre la interacción en el capitalismo para esta vertiente de pensamiento, que juega en ella un papel similar al que tiene para la economía neoclásica el modelo walrasiano de equilibrio general y sus variantes contemporáneas. Y desde luego también es un referente ampliamente aceptado en esa corriente la conclusión de Steedman de abandonar la teoría del valor trabajo.

Desde un cierto punto de vista esto no debe sorprender demasiado pues de alguna manera, como veremos, se trata de desarrollos coherentes con los planteamientos ricardianos que son su punto de partida. Pero sí es un poco inesperado que estas elaboraciones hayan tenido un impacto similar en la corriente propiamente marxista que se distancia de manera nítida del ricardianismo en ciertos aspectos clave según lo declara el mismo Marx y que son muy pertinentes para lo que aquí discutimos.

En efecto, la representación sraffiana es una formalización que interioriza rasgos definitorios de los planteamientos de Ricardo y que son diferentes a los de Marx. La economía que es representada en el sistema de ecuaciones de Sraffa no es monetaria: el dinero no aparece en ella. Esta economía se piensa fundamentalmente desde la perspectiva de la producción, y la circulación no juega ningún papel. No hay ninguna alusión a posibles fallas en la realización, es decir, el famoso “salto peligroso” está ausente. La diferenciación entre trabajo concreto y trabajo abstracto no desempeña ningún papel en el análisis. La concepción de la competencia parece obedecer a comportamientos paramétricos en los que más que la gravitación se tiene un concepto de equilibrio cercano incluso a lo walrasiano. ¿Por qué los marxistas se preocupan por conclusiones extraídas de representaciones que parecen ser extrañas a la concepción propiamente marxista de las relaciones capitalistas?

Retomo aquí algunas nociones adelantadas en forma bastante temprana (mediados de los años ochenta) por Michel De Vroey (1985) en una panorámica que realizó sobre las diferentes posiciones que a su juicio existían en ese momento con respecto a la teoría del valor trabajo. Caracteriza lo que él denomina “enfoque tradicional” en los que incluye los teóricos más destacados que se declaran explícitamente como marxistas y que efectivamente hicieron contribuciones muy importantes al análisis crítico del capitalismo. La mayoría acatan las advertencias de Marx sobre las diferencias de su enfoque con la aproximación ricardiana y la apreciación de que se trata de una superación decisiva de la Economía Política Clásica. Y, sin embargo, en sus reflexiones específicas exhiben de manera reiterada rasgos que aquí hemos señalado como característicos de la aproximación ricardiana y que contrastan con la elaboración de Marx. Conciben lo monetario como una dimensión engañosa que opaca los fenómenos “reales”, que son los verdaderamente pertinentes. Por lo tanto, no le otorgan una función relevante a lo monetario y por el contrario se piensan que es necesario obviarlo. De otra parte, estiman que lo característico del marxismo es que pone de relieve lo productivo, a lo que se le hace sinónimo de “objetivo”, en contraste con las concepciones neoclásicas que hacen hincapié en los aspectos subjetivos del comportamiento económico. Pero este subrayamiento de lo productivo por parte de estos marxistas los conduce a ignorar los fenómenos de la circulación. Aunque a menudo mencionan elementos como la diferenciación entre trabajo concreto y trabajo abstracto, o el “salto peligroso de la realización”, parece que tuvieron nociones sumamente imprecisas sobre ellos, y lo que es decisivo, en sus análisis sobre el capitalismo prácticamente ignoran estas nociones. En sus reflexiones el

concepto de competencia que efectivamente utilizan es muy parecido al equilibrio walrasiano. En otras palabras, a pesar de sus declaraciones explícitas su marco analítico es mucho más cercano al de Ricardo que al del mismo Marx.

Esto explica en primer lugar su aceptación, sin mayores objeciones, de la formalización de Bortkiewicz y más tarde la de Sraffa, que son bastante congruentes con estas nociones ricardianas. Y también hace comprensible la amplia acogida a la salida sugerida por Steedman y otros autores cercanos, de renunciar a la teoría del valor trabajo sin necesariamente renegar de lo esencial o la totalidad de los postulados de Marx.

Pero habría que decir que aun si muchos de estos “Marxistas del Siglo XX” no utilizaron de manera explícita estas formalizaciones neo-ricardianas, ni abjuraron de la teoría del valor trabajo, lo cierto es que la gran mayoría de ellos compartieron una visión de esta teoría básicamente ricardiana, y esto a mi juicio se constituyó en una gran limitante para muchas de sus reflexiones más interesantes. Por ejemplo, estimo que una de las limitaciones, de otro lado muy interesantes, de los marxistas dependentistas latinoamericanos de los años setenta del siglo XX fue precisamente utilizar estas versiones de la teoría del valor trabajo. Algo similar podría decirse de los teóricos norteamericanos del llamado “capitalismo monopolistas” como Sweezy y Baran. Hoy existe interés renovado por las tesis de estos dos grupos. Sin duda una de las tareas actuales es la de re-interpretarlos con una teoría del valor trabajo más desarrollada.

Nuevos desarrollos de la teoría del valor trabajo.

Pero como he afirmado, en las últimas décadas del siglo XX y en este siglo XXI ha emergido una pléyade de exploraciones teóricas que buscan retomar y desarrollar aspectos substanciales de las intuiciones avanzadas por Marx en su versión de la teoría del valor trabajo, y desembarazarse de las reducciones ligadas a estas versiones abierta o encubiertamente ricardianas y a las formalizaciones ligadas a ellas que hemos mencionado.

Con respecto a este último aspecto vale la pena examinar algunas réplicas importantes que se ha formulado a propósito de la consistencia interna de las formalizaciones a la Bortkiewicz y sraffianas, que con frecuencia se presentan como si tuvieran una lógica inquebrantable y que además se tratara de una opción formal ineludible. Señalo solamente algunas inconsistencias que a pesar de lo sencillas tienen un alcance teórico mayor. Con un énfasis especial en los desarrollos sraffianos, parece haber una confusión reiterada entre lo que son los procedimientos algebraicos para *calcular* ciertas magnitudes, y la *causalidad* que se les atribuye. Un ejemplo: Sraffa sostiene que para calcular la tasa de ganancia y los precios relativos en su sistema de ecuaciones simultáneas basta considerar lo que él denomina el sistema básico, es decir el conformado por los sectores cuyos productos son insumos de otras ramas o son bienes salarios. Por lo tanto, no es necesario considerar las ramas no básicas, las que producen exclusivamente bienes de lujo. Esta afirmación es válida en lo que concierne a la estimación de las magnitudes de los precios relativos y la tasa de ganancia. De allí los sraffianos concluyen que lo que suceda en las ramas no básicas, no influye en estas variables generales. Por ejemplo, si hay una innovación tecnológica en un sector no básico que en principio aumente la rentabilidad en esa rama, esto no influiría en la tasa de ganancia general. Su argumentación implícita es que los precios reguladores de ese sector no básico se adaptarán hasta tener la misma rentabilidad ya determinada en

el sub-sector básico. ¿Es esto congruente? Existe una alternativa mucho más plausible. Ante este evento, que implica una tasa de ganancia superior en una rama no básica, lo esperable es que genere una migración de capitales de todas las otras ramas hacia ella. Eso alterará los precios y las rentabilidades en todas las ramas. Cambiarán los precios, las magnitudes producidas y emergerá una nueva tasa de ganancia media. Para la nueva situación de equilibrio, para operar con la lógica simultaneista, es posible calcular las nuevas magnitudes de precios relativos y tasa de ganancia a partir de los sectores básicos: pero lo que ocurre en los sectores no básicos participa en la determinación de las nuevas magnitudes. Esto está lejos de ser un detalle: una pretendida inconsistencia que creen hallar los neo-ricardianos en el planteamiento de Marx sobre la caída tendencial en la tasa de ganancia se basa enteramente en la lógica que hemos presentada inicialmente que implica un comportamiento de los agentes económicos bastante extraño. (Cuevas, Homero 1985) Y algo similar puede decirse de la convicción que viene desde Bortkiewicz de que las magnitudes físicas de los bienes en este sistema se determinan exclusivamente por circunstancias puramente técnicas, por lo tanto, pre-mercantiles. De allí su conclusión sobre la irrelevancia de los “valores”. Esta noción es bien dudosa: la forma de circulación mercantil, y especialmente capitalista, implica que las combinaciones y, sobre todo, las cantidades difieran de las relaciones puramente técnicas. De nuevo: a posteriori, cuando las magnitudes físicas ya están decantadas, determinadas en parte por mecanismos mercantiles, eventualmente se pueden calcular los precios relativos, pero en estas cantidades ya ha operado de manera activa la esfera del valor.

Una consideración similar puede hacerse a propósito de la operación planteada por Bortkiewicz para su “transformación completa”. Si se compara la tabla de valores como un paso inicial con la tabla de precios de producción como situación de llegada y se extraen tales conclusiones catastróficas de su comparación cuantitativa, existe un problema lógico no menor. La substitución del “valor” unitario por el “precio de producción unitario” en el procedimiento de Bortkiewicz implica que se multiplica por las mismas cantidades originales. ¿Cómo puede suceder esto? ¿Todos los precios cambian, pero las cantidades transadas permanecen fijas? Eso es difícil de sostener como comportamiento económico desde cualquier enfoque, incluido el de Marx. Aquí pasa inadvertido porque la aproximación ricardiana ignora deliberadamente lo que sucede en la circulación. De hecho, el sistema de ecuaciones debería tener un número adicional de ecuaciones, una por cada mercancía producida: la que relaciona en la circulación los precios y las cantidades. El sistema de ecuaciones simultáneas que no incluye la circulación es una representación que no solo es simplificada, en realidad distorsiona la lógica de la competencia mercantil y capitalista. No parece sensato extraer de allí conclusiones que pretenden ser inapelables.

Pero otra restricción hacia la que de hecho ha conducido todo este debate alrededor de los modelos simultaneistas de transformación de valores a precios ha consistido en reducir de manera severa el rango de la reflexión sobre el valor a estos debates meramente cuantitativos referidos a una especificación de dudosa validez, y ha conducido al abandono relativo de los otros aspectos substanciales de la teoría del valor a los que ya hemos aludido. Esto es un obstáculo importante para la interpretación cabal de muchos aspectos del capitalismo contemporáneo que potencialmente podrían ser comprendidos a partir de las intuiciones de Marx. Las nuevas exploraciones alrededor de la teoría del valor retornan a planteamientos básicos para elaborar en otra dirección, rescatando críticamente nociones muy valiosas que aparecen en la obra de Marx, e intentando construir

estructuras interpretativas que aparecen como nuevas, incluso con formalizaciones que de hecho no coinciden con los planteamientos simultaneístas.

Uno de estos grupos, conocido como la “Nueva Aproximación”, retoma el postulado de Marx de que el trabajo social se manifiesta como valor en su expresión más acabada, la monetaria (Foley 1982; 1997; 2014). La Teoría del Valor Trabajo tiene como uno de sus objetivos primordiales restablecer la conexión entre los aspectos monetarios y la dimensión del trabajo social, que en la economía mercantil y capitalista tiende a oscurecerse en la representación espontánea. Lo monetario aparece como la única realidad efectivamente experimentada por los agentes y sin ninguna conexión con la esfera del trabajo. Sería una manifestación más del fetichismo de la mercancía y la Teoría del Valor una herramienta para contrarrestarla. Este grupo sostiene que es esa la “transformación” que tiene sentido: la concatenación de relaciones monetarias que son su expresión visible, con las relaciones de trabajo social que les son subyacentes. El enfoque para abordar el tema de la “transformación” cambia y por ello se autodenominan “nueva aproximación”.

Sin embargo, esta escuela no se limita a establecer esta relación cualitativa entre estas dos esferas, sino que postula algunas relaciones cuantitativas que son muy interesantes. En primer lugar, en una economía mercantil simple, o en una capitalista muy simplificadas (en la que todo trabajo concreto se plasma plenamente en trabajo abstracto) se puede esperar la siguiente identidad cuantitativa: la suma total de trabajo actual movilizado para la producción en un período de tiempo, es decir, el trabajo “vivo” (excluyendo el trabajo implicado en insumos, instrumentos, materias primas producidos en periodos anteriores, que serían lo que Ricardo denominaba trabajo “muerto”) debe ser equivalente a una magnitud monetaria bien conocida en las cuentas nacionales modernas: lo que se conoce como el total del Valor Añadido. Solo el trabajo social genera valor, y la magnitud monetaria global tiene esa limitación. En otras palabras, trabajo vivo y el total del valor añadido monetario son dos caras de la misma realidad y cuantitativamente son una identidad.

De otro lado, la relación cuantitativa entre estas dos magnitudes puede operar como referente de la relación de magnitudes entre estas dos esferas: si se establece la razón cuantitativa entre el Valor Añadido monetario y el conjunto de horas trabajadas, podemos tener una idea de qué cantidad de dinero representa en general en la economía una hora de trabajo. Estos autores denominan esta razón el Equivalente Monetario del Trabajo (EMT) y puede ser empleado como “traductor” de las magnitudes de estas dos esferas. Esto es sumamente importante, pues permite hacer análisis cuantitativos en términos de magnitudes monetarias y relacionarlos con las realidades en términos de trabajo social.

La primera igualdad debe mantenerse no importa cuál sea la teoría de los precios que se utilice. En otras palabras, se refiere a la consideración ya mencionada que señala que una cosa es la formación del valor total y otra su distribución. La idea es que la forma más sencilla de distribución del valor total entre todas las mercancías producidas es que ella coincida con la participación de cada una en la producción de valor: a eso lo llaman “precios simples”. Pero de allí pueden irse especificando determinaciones cada vez más concretas para dilucidar la magnitud de los precios individuales, respetando la identidad global entre trabajo vivo y valor añadido monetario.

Algunos críticos le reprochan a esta escuela que se limita a proponer una serie de definiciones, pero que abandona las pretensiones de hacer análisis substanciales sobre el capitalismo. Disiento de eso. Estimo que esta perspectiva expande las posibilidades de analizar muchos aspectos del capitalismo con mayor profundidad que los enfoques simultaneístas. Por ejemplo, esta perspectiva abre la puerta a

proposiciones sobre la formación de precios mucho más cercanas a la lógica de los agentes mercantiles, y que permite incluso articular nociones como la dicotomía trabajo concreto/ trabajo abstracto y el “salto peligroso de la realización”. Aunque no se haya avanzado mucho por el momento en todas las direcciones, la agenda que abre esta perspectiva es de una gran amplitud.

Los postulados de los llamados secuencialistas parten de una crítica metodológica a las formalizaciones alrededor de las cuales se ha desarrollado la discusión sobre la transformación de valores en precios. Los modelos simultaneístas no solamente eliminan la dimensión temporal de las relaciones sociales, sino que parecen estar contaminados de otros rasgos del arsenal formal neoclásico, como la concepción de agentes representativos idénticos y de comportamiento paramétrico. Esto no solamente es una simplificación, sino que adultera de manera substancial no solamente la exposición de Marx, sino que no parece razonable como descripción de la competencia y del entrelazamiento social de la sociedad mercantil capitalista. En particular rechazan la idea de que en cada momento las mercancías tengan un “valor” y un “precio”. Lo que estos autores leen en Marx es un movimiento en el tiempo: la producción se decide en un momento determinado en el cual los bienes tienen un cierto precio, incluidos los bienes que conforman el capital constante, precios con los cuales los inversionistas los adquieren. Con la operación de la competencia y la referencia de la tasa de ganancia media, esos mismos bienes, al final del período de producción adquieren otros precios que no son necesariamente los iniciales. Pero son dos precios en una línea temporal sucesiva, no dos precios (o valores) simultáneos. Para tratar esto, estos autores proponen una formalización iterativa en la cual los precios finales de un período se constituyen en los precios iniciales del siguiente. Lo que tiene sentido, más que una situación estática, es la trayectoria del sistema. Ellos interpretan que la transformación de Marx es incompleta, no porque no hubiera transformado los precios de los insumos, sino porque lo que expone el sabio alemán es solamente el primer estadio de una serie iterativa, que incluso coincide con los expuesto por él en términos históricos: el capitalismo surge en sociedades en que ya existe el intercambio y en el que los bienes se intercambian por el trabajo requerido para su producción: los valores. La operación del capitalismo los va modificando paulatinamente. La operación lícita de completar la transformación de Marx consiste en continuar los siguientes pasos de la iteración. Esta noción ya tenía antecedentes, a veces designada como “transformación histórica” (Shaik, Anwar 2016) y se señala que estas series iterativas tienden a converger con las soluciones simultaneístas. De estas operaciones este grupo extrae conclusiones incluso más cercanas a lo sostenido por Marx, en términos de persistencia de los agregados a la cual se le da tanta importancia en el debate simultaneísta. Esto último es controvertible, pero a mi juicio estos autores del Sistema Temporal Único han hecho dos contribuciones que me parecen importantes. Señalan las serias limitaciones asociadas a la aproximación simultaneísta que es mucho menos inocente que una simplificación analítica. Implica una noción diferente de la competencia y de la dinámica capitalista. Y de otro lado, proponen una formalización iterativa que permite articular no solamente aspectos decisivos de la temporalidad, de la incertidumbre, de los riesgos de fracaso en la realización que prometen desarrollos muy interesantes.

Algunos elementos para desarrollar una moderna Teoría del Valor Trabajo Abstracto.

Presentamos a continuación algunas ideas para desarrollar en lo que sería una moderna Teoría del Valor Trabajo, que se apoya fundamentalmente en los planteamientos del mismo Marx, pero también de otros autores que aquí hemos mencionado (o al menos nuestra interpretación de algunas de sus tesis) que incluso se remonta a planteamientos de Smith y de Ricardo.

Trabajo social ¿fuente de valor?

Un tema primordial de la Teoría del Valor Trabajo que vale la pena revisitar tiene que ver con la noción de que el trabajo social es la fuente del valor. Como hemos visto, esto lo controvierten no solamente la economía neoclásica, sino también varias corrientes heterodoxas. Tal vez en la tradición de la Teoría de Valor Trabajo la noción de que este último es el soporte del valor aparece tan evidente y substancial, que después de la formulación más o menos original de Smith, los autores posteriores dan por sentado este concepto y elaboran a partir de él como si fuera algo ya indiscutible.

Retomemos este tema haciendo una paráfrasis de Smith. Planteémoslo originalmente en su dimensión más abstracta, pre-mercantil. A riesgo de contrariar los sarcasmos de Marx sobre las “robinsonadas” de los economistas políticos, examinemos esto inicialmente en un contexto de agentes completamente aislados que se auto-suministran todo lo que consumen, como el Róbinson Crusoe que hemos creado los economistas a partir del ejemplo bastante más complejo de Defoe. No se trata de un antecedente histórico, demás está decirlo, sino de un dispositivo analítico.

Así como en las relaciones que sostenemos con nuestros familiares, amigos, conocidos, establecemos una jerarquía, y a algunos de ellos los estimamos más que a otros, lo mismo podríamos decir de los objetos que nos rodean y con los cuáles convivimos. ¿Cuál es el referente para esta operación? Desde la Escolástica dos nociones se disputan la explicación de este comportamiento frente a las cosas. La primera es la utilidad. Estimamos en mayor medida los objetos que nos sirven más, que satisfacen con mayor intensidad nuestras necesidades o nuestros deseos. Es la senda que escoge la Economía Neoclásica, que fundamenta en ello su teoría del valor. Pero, desde la perspectiva de Smith el “valor de uso” como él lo llama, hace sentido para estos propósitos solamente en circunstancias muy excepcionales: cuando los bienes no son reproductibles o se obtienen libremente. Es decir, cuando no se tiene en cuenta la producción. En una economía de la víspera del fin del mundo probablemente nadie tendrá duda en preferir una botella de agua a un anillo de diamantes, para evocar el ejemplo icónico de esta paradoja. (Recuérdese que en el modelo de equilibrio general los bienes adquieren valor sin ninguna referencia a la producción). Pero esta situación excepcional no parece ser una buena descripción de las condiciones más generalizadas. La enorme mayoría de los bienes no se consiguen libremente como el maná que caía del cielo para los israelitas. El requisito para el consumo de un bien es que él sea producido. Una vez consumido lo normal es que vuelva a ser producido para hacer posible un nuevo consumo. Y para llevar a cabo este proceso productivo es necesario movilizar trabajo. También puede afirmarse con Smith que normalmente esta actividad, que implica el desgaste muscular y mental, que ocupa tiempo que se podría dedicarse a otros propósitos, tiene una cara negativa para quien lo ejerce. Si pudiera, evitaría hacer ese esfuerzo, y entre dos alternativas técnicas, probablemente se inclinará por la que implique menos trabajo. Podríamos decir que el trabajo tiene, en términos neoclásicos, una utilidad negativa.

Pues bien, a partir de estas consideraciones Smith avanza una intuición que le va a servir para elaborar su teoría del valor cuando la reflexión alcance el nivel de la economía propiamente mercantil. Por lo pronto volvamos a las circunstancias de nuestro Robinson. Si el trabajo tiene esta connotación negativa, disponer de un bien terminado le implica a su poseedor evitar “las penas y afanes” que implica su producción. Este va a ser el criterio para establecer la “estimación” que despierta los distintos objetos al alcance de Róbinson. Por ejemplo: si cortar, transportar y apilar un haz de leña le implica a nuestro náufrago una jornada de trabajo, si lo posee físicamente eso le ahorra precisamente una jornada de

trabajo. Marx dirá más tarde a propósito ya de las mercancías, que siendo algo quieto (un stock) condensa una actividad (que es un flujo). Ahora bien, si Róbinson tiene una sarta de pescados que le implicó trabajar durante dos jornadas, este bien para su poseedor le cristaliza precisamente dos jornadas que se evita para procurárselo. Esto permite muchas cosas que son cruciales para una economía de mercado y que aparecen aquí de manera rudimentaria. Róbinson puede comparar su estimación por esos dos bienes: los pescados le ahorran el doble de esfuerzo que un haz de leña. Los estima el doble. Puede hacer esta comparación a pesar de que tanto los valores de uso de los bienes sean distintos y también los procesos de trabajo requeridos para su producción. En esta estimación no influye la utilidad. Ella puede determinar que Róbinson produzca más leña que peces, o lo contrario, pero su estimación se desprende de qué tanto esfuerzo le implica elaborar cada bien. Esta estimación se puede agregar: dos sarts de pescado le cristalizan cuatro jornadas de trabajo. Se puede agregar de manera cruzada: si tiene un haz de leña y una sarta de pescados, con ellos tiene condensadas tres jornadas de trabajo. Es decir, los bienes y trabajos heterogéneos se homogeneizan para su productor-consumidor.

También se puede introducir la noción de trabajo “muerto” o pasado que formulará Ricardo, hablando ya de mercancías. Digamos que en el caso de la sarta de pescados una jornada condensa la actividad movilizada en la propia tarea de atrapar los peces, propiamente en pescar, y otra jornada está ligada a la labor de producir las redes que permiten potenciar la pesca. Así se completan las dos jornadas que son el referente para su estimación por parte de Róbinson. Aquí puede ilustrarse la operación que está detrás de la percepción de la economía neoclásica de que el “capital” genera “valor”. Supongamos que en el caso de los peces existe la posibilidad de que Róbinson los pesque sin redes, con una caña. Pero con esta técnica, obtener la sarta de pescados le toma al náufrago cuatro jornadas de trabajo. Un neoclásico diría que la red es productiva, genera estimación adicional, en este caso de dos jornadas, pues si no se emplea una red Róbinson debería trabajar cuatro jornadas para atrapar los peces, y usándolos debe trabajar dos jornadas, una en la pesca y otra en la elaboración de la red. Pero aquí puede verse que no se trata de un resultado puramente técnico. Robinson no usará la técnica sin redes si puede elaborar la red y la segunda técnica solo será un referente si existe alguna barrera que no le permita acceder o, en este caso, autoproverse de la red. La estimación está relacionada con la mejor técnica que pueda usar nuestro náufrago, en este caso una jornada para hacer la red y otra jornada para atrapar con ella a los peces y la red, que requiere una jornada para su producción, adquiere una estimación mayor cuando está presente algo social, que no es técnico: que el pescador no pueda proveerse por su cuenta de las redes.

Pues bien, esta noción de que la estimación de los bienes surge del ahorro en “penas y dolores” que implica el trabajo para producir los bienes, es lo que Smith se conocerá como “trabajo sacrificio” y es una intuición primordial de las diversas versiones de la teoría del valor trabajo. Como intuición básica en este marco pre-mercantil parece difícilmente refutable o reemplazable por otra en un contexto en que los bienes se producen y reproducen a través de la actividad y el esfuerzo humanos.

Pero retomemos aquí la variación que introduce Smith cuando la división del trabajo se generaliza y ya se puede hablar de los bienes como mercancías. En ese caso, el valor que adquieren las mercancías no se refiere al trabajo sacrificio de su propietario (lo que podríamos denominar trabajo sacrificio propio) sino al trabajo sacrificio de los productores especializados de estos bienes. En efecto, cualquier consumidor y potencial comprador de los bienes que yo poseo podría obtener estos bienes a cambio de una cantidad de valor (de trabajo) que sea igual a las “penas y sacrificio” que le implique elaborarlo

a los productores que por su especialización son los más eficaces en el mercado. Es a esto a lo que se refiere Smith cuando habla de “trabajo comandado” como referente del valor de las mercancías. No se trata, como algunos han interpretado, que el trabajo comandado se refiere a la cantidad de trabajo que pueda obtener un propietario en el mercado sometido a los avatares de la oferta y la demanda. El trabajo comandado es un referente ligados a las condiciones productivas estructurales, y por lo tanto no a los precios de mercado, sino a los precios “naturales” de las mercancías.

Como se ve, el trabajo comandado es una categoría social y no solamente individual. Como antes veíamos con el valor de uso, aunque lo que hemos llamado “trabajo sacrificio privado” no sea el determinante de la valoración de los bienes, él no desaparece y sigue teniendo otras funciones en la actividad económica. En efecto, la comparación cuantitativa entre el trabajo sacrificio privado que debería dedicar un agente para proveerse a sí mismo de un bien, y la cantidad de trabajo comandado que es necesario entregar por él a través del intercambio mercantil, es uno de los determinantes más importantes para que este agente acuda al mercado para acceder a los bienes y servicios que consume. Cuando la cantidad de trabajo comandado supera la cantidad de trabajo sacrificio propio, el agente tiende acudir al mercado. Si ocurre lo contrario preferirá auto-abastecerse al margen del mercado. Esta es una intuición interesante para abordar un asunto que es cada vez más pertinente incluso en el capitalismo contemporáneo: aunque las empresas capitalistas están continuamente reduciendo costos y desplazando el aprovisionamiento no mercantil, este último no solamente sigue siendo una práctica muy difundida, sino que parece incluso mantenerse y aumentar. El trabajo doméstico no remunerado que afecta sobre todo a las mujeres es uno de estos casos, y la autoconstrucción de vivienda en los países periféricos. Incluso las innovaciones informáticas parecen hacer proliferar nuevas formas de trabajo no mercantil que asumen los trabajadores en sus prácticas de consumo. (Para una aproximación en estos términos, véase Jaramillo, Samuel 2019).

Como habíamos anotado antes, esta manera de interpretar a Smith permite establecer una relación entre el trabajo sacrificio propio, de un lado y el trabajo concreto de Marx, de una parte; y de la otra, el trabajo comandado y el trabajo abstracto de Marx, dicotomía que este último autor refina y desarrolla.

Hipótesis compuesta de la lógica de comportamiento de los agentes en el mercado

Este paralelo permite combinar intuiciones de Smith y de Marx, para proponer una formulación sobre la lógica de los agentes en la economía capitalista que a mi juicio puede ser muy útil y que consiste en que en la economía capitalista se superponen dos lógicas diferentes de actuación de los agentes que operan en el mismo mercado.

Desde Smith puede afirmarse que los agentes mercantiles simples van al mercado porque, como hemos visto, les conviene desde el punto de vista de su acceso a los bienes: lo que busca es obtener una determinada cantidad de bienes por el mínimo de trabajo sacrificio propio. O lo que sería simétrico, busca obtener la mayor cantidad de bienes por su esfuerzo personal. Por ello decide entre el auto-suministro, o el trabajo mercantil para por su conducto obtener los bienes que consume. Y le interesa que haya la mayor eficiencia. Pero Smith señala que en presencia del trabajo comandado, el trabajo social, existen otros agentes que no acuden al mercado para obtener bienes para su consumo, sino para acumular ese trabajo comandado que en realidad les otorga control sobre otros. Como afirmaba él, ya lo hemos visto, citando a Hobbes, la teoría del valor es una teoría del poder, de una forma específica de poder, el poder económico. De esta manera existirían en un mismo espacio mercantil dos

lógicas que operan simultáneamente: la de la mayoría de los agentes que trabajan para obtener su sustento y procuran tener el máximo de bienes físicos por su trabajo, y de otro lado, el de los potentados que buscan a través del mercado amasar el mayor poder económico posible.

Desde la orilla de Marx potencialmente hay algo similar, aunque más preciso. Recordemos que en *El Capital* Marx inicia su reflexión sobre la división del trabajo mercantil bajo el supuesto de una economía mercantil simple. Allí establece lo que denomina la circulación simple de mercancías que corresponde al agente mercantil simple y cuyo esquema es Mercancía-Dinero-Mercancía M-D-M (a lo que habría que agregarle una P inicial, que designa la producción, ya que la mercancía que este agente mercantil simple lleva al mercado tiene que producirla. El esquema completo sería P/M-D-M). Este agente acude al mercado para obtener más bienes a partir de la misma magnitud de trabajo concreto y ese es el objetivo que persigue y que da sentido a sus decisiones. Pero no busca aumentar el valor, que en este esquema conservaría la misma magnitud en el momento inicial que en el momento final. En contraste, Marx señala que lo que predomina en la economía propiamente capitalista es lo que él denomina circulación capitalista de mercancías, D-M-D (agregándole la producción y considerando que la magnitud de valor final es superior, sería D-M /P/ M'-D') El inversor capitalista no acude al mercado con el fin de obtener bienes, sino de acrecentar la cantidad de valor con la que comienza.

Se podría anotar, sin embargo, que el paralelismo con lo expuesto por Smith no es completamente adecuado porque mientras que él piensa en agentes con objetivos diferentes al mismo tiempo, lo que muestra Marx no sería simultáneo: la lógica del agente mercantil simple opera en la economía mercantil simple y ya en la economía capitalista lo que se impone es la circulación capitalista de mercancías. Pero esto puede repensarse de la siguiente manera. Efectivamente Marx tenía la expectativa de que los empresarios capitalistas aniquilarían en la competencia a los agentes mercantiles simples e impondrían su lógica de manera exclusiva. Usa la referencia a la economía mercantil simple como recurso analítico para discutir categorías generales de la economía mercantil, y cuando introduce la relación capital trabajo asalariado no vuelve a mencionar el antecedente mercantil simple. Pero esta previsión de Marx no la han confirmado los hechos. En lugar de que la estructura del capitalismo hubiera desembocado en una pequeña oligarquía de capitalistas y una masa homogénea de proletarios, las terceras clases persisten y se amplían. En muchos países hay más agentes mercantiles simples que proletarios. De tal manera de que solamente teniendo en cuenta esto, habría que decir que en el capitalismo histórico coexisten estas dos lógicas en un mismo espacio mercantil. (Un desarrollo para indagar sobre las raíces de la coexistencia de capitalistas y agentes mercantiles simples, desde la óptica de la Teoría del Valor Trabajo, puede verse en Jaramillo, Samuel 2017).

Pero hay otra consideración que amplía el alcance de esta observación. Los proletarios son distintos a los agentes mercantiles simples. Estos últimos venden el mercado una mercancía producida por ellos para con el dinero obtenido en su venta puedan adquirir mercantilmente lo que consumen y, al menos formalmente, son independientes de los capitalistas. Los proletarios están sometidos a los empresarios y ofrecen su fuerza de trabajo que es empleada en un proceso productivo controlado por su patrón. Con el salario recibido obtienen los bienes que consumen. Pero desde la perspectiva de su conexión con el mercado, asalariados y agentes mercantiles simples tienen mucho en común. De acuerdo al mismo análisis de Marx lo que venden los proletarios, su fuerza de trabajo, es asimilado a una mercancía. El ciclo de la mercancía para el asalariado es similar a la del agente mercantil simple: M-D-M (en este caso le agregamos una R que alude al proceso de reproducción de la fuerza de trabajo R/M-

D-M). El asalariado tampoco va al mercado para aumentar el valor, sino para obtener sus bienes de sustento.

De esta manera, a partir de la Teoría del Valor Trabajo, puede comprenderse que en la economía capitalista en un mismo espacio mercantil coexisten agentes que tienen lógicas diversas y buscan objetivos diferentes: de una parte, agentes mercantiles simples y asalariados, que son trabajadores y constituyen la mayoría de la población, buscan en el mercado un dispositivo para aumentar la cantidad de bienes que obtienen por su trabajo concreto; y de otra parte, los empresarios capitalistas que en el mercado lo que persiguen es capturar valor, en este caso, plusvalor.

En principio, los objetivos de estos dos bandos son rigurosamente contrapuestos. Si no existe innovación tecnológica, un aumento en las ganancias solo puede darse con una reducción en los salarios, y viceversa, como lo planteaba Ricardo. Pero si existe cambio técnico, eventualmente los dos grupos pueden incrementar los logros en sus objetivos simultáneamente: los capitalistas pueden tener más ganancias en términos de valor, y los trabajadores pueden aumentar los bienes obtenidos por su trabajo concreto. Recuérdese que esta es la intuición que está detrás de la noción de Plusvalía Relativa que presenta Marx. El análisis de los Teóricos de la Regulación sobre las fases recientes del capitalismo contemporáneo ilustra este fenómeno: en el periodo fordista, de notables avances en la productividad, aumentaban simultáneamente las ganancias de las empresas y el salario real de los trabajadores (es decir, la cantidad de bienes que podían comprar los trabajadores con el salario que percibían). La fase neoliberal, que coincide con un pronunciado estancamiento en la productividad, da paso a un período “ricardiano” en el que la recuperación de la rentabilidad de los capitalistas se da a costa de un estancamiento o un declive en el nivel de vida de los trabajadores, tanto asalariados como agentes mercantiles simples.

Este mismo fenómeno da luz sobre un rasgo que es una gran fortaleza del capitalismo. En determinadas circunstancias los empresarios capitalistas, cuando tienen un nivel alto de productividad física, a pesar de extraer plusvalía y explotar a sus trabajadores asalariados, pueden ofrecer un salario que implica un nivel de vida superior al que obtienen los trabajadores como agentes mercantiles simples u otras modalidades mercantiles pre-capitalistas. En estas circunstancias, los mismos trabajadores se muestran partidarios de la expansión de la producción capitalista.

La consideración de esta lógica dual de los agentes en el mercado capitalista permite superar una dificultad, no siempre advertida, que tienen las versiones tradicionales de la Teoría del Valor Trabajo. Planteada en términos unilaterales, en lo que se tiene en cuenta es solamente la lógica de los capitalistas, es difícil articular coherentemente la dimensión física de los bienes producidos. Por ejemplo, el crecimiento en términos estrictos de la teoría del valor trabajo convencional solo puede darse por una ampliación en la masa de trabajadores. Pero esta misma noción de crecimiento, que maneja la economía neoclásica sin ninguna incomodidad, es una categoría absolutamente pertinente. Con la consideración propuesta esto se hace compatible con la Teoría del Valor Trabajo, congruente con la perspectiva no de los capitalistas, sino de la mayoría de la población, los trabajadores.

Hacia una teoría de los precios coherente con una Teoría del Valor Trabajo Abstracto

Una tarea que es muy pertinente para una potenciación de la Teoría del Valor Trabajo es desarrollar una Teoría de los Precios que sea compatible con los rasgos de la Teoría del Valor Trabajo de la que venimos hablando. En sus obras, Marx no tiene una exposición sistemática y explícita de esta pieza de

análisis, y a grandes rasgos, parece seguir las nociones de la Economía Política Clásica. En algunos pasajes utiliza algo muy parecido a la versión ricardiana, incluso con aspectos que han sido objeto de crítica, como cierta unilateralidad desde la producción, comportamiento paramétrico y ausencia de consideraciones sobre la circulación. Pero al mismo tiempo, Marx en su presentación de su versión de la Teoría del Valor avanza intuiciones que permitirían una formulación más congruente con la dirección general de su obra. A continuación presento algunas anotaciones que podrían ser útiles en esta tarea. (Jaramillo, Samuel 2011).

En primer lugar, es necesario delimitar con claridad ciertas categorías y estabilizar un vocabulario para ellas. Como se ha visto, la Teoría del Valor Trabajo Abstracto conecta conceptualmente la dimensión monetaria con la esfera del trabajo. Proponemos precisar ciertas nociones en cada uno de estos órdenes, que no solo están articulados cualitativamente, sino que son conmensurables entre sí, si para ello se usa el mencionado EMT (Equivalente Monetario del Trabajo).

En la esfera monetaria, en lo que llamaremos “precios”, podemos distinguir los siguientes tipos. En primer lugar lo que se pueden llamar *precios concretos*: en un mercado en un período de tiempo determinado se da un número plural de transacciones entre parejas de vendedores y compradores. Esto es lo que se da realmente y de lo que hay que partir. No se trata de una desviación de algo que tenga una realidad superior, ni tampoco es esperable que su monto sea absolutamente idéntico. Pero por efecto de la competencia, estas magnitudes tienden a agruparse. Si algún oferente exige un precio desusadamente elevado, es probable que su comprador encuentre otro oferente con un precio más moderado. El riesgo que corre este potencial vendedor que solicita precios tan altos es que no consiga vender su mercancía, que fracase en el salto peligrosos de la realización. De otro lado, si el comprador solo ofrece un precio muy bajo, lo más probable es que el vendedor busque otro comprador y que el primero no consiga adquirir el bien que busca. Precisamente, con los Economistas Políticos y con Marx llamamos *Precio de Mercado* a una cifra de tendencia que describe el comportamiento predominante en un momento dado. Adicionalmente llamamos *Precio Natural* a la magnitud que la competencia, en su dimensión secuencial en el tiempo, genera como referente de gravitación de los precios de mercado. Aunque tiene semejanzas, no es exactamente igual a la noción neoclásica de precio de equilibrio: los precios de mercado oscilan a su alrededor, pero no es esperable que terminen fundiéndose con este precio natural, que Marx prefiere denominar *Precio Regulador*, ni necesariamente sus desfases tienden a aminorarse: pero sí establece un rango de variación de los precios de mercado.

De otro lado, tenemos categorías que tienen que ver con la esfera del trabajo social. En primer lugar podemos hablar de *Trabajo Concreto* que es la cantidad de trabajo que cada productor aplica a la producción de cada mercancía. De nuevo, no todos los trabajadores tienen exactamente la misma eficiencia, pero la competencia se encarga de agrupar estas magnitudes, ya sea por la eliminación del mercado de los menos eficaces, o por la difusión de las técnicas más productivas. Pero la conciencia de que por lo general hay una dispersión remanente es importante para muchos análisis, por ejemplo, para la comprensión de la dinámica de las crisis. Así mismo una noción pertinente es la de *Trabajo Incorporado* que es la cantidad de trabajo directo e indirecto que es necesario para elaborar un bien con la eficiencia predominante. Usamos la denominación de Ricardo porque coincide con su concepción y se refiere a la cantidad de energía global que la sociedad debe movilizar para la producción de los bienes. Y finalmente hablamos de *Trabajo Abstracto* que es la cantidad de trabajo social que el propietario de las mercancías puede reclamar en el mercado a través de su venta. La

particularidad de la noción de Marx con respecto a Ricardo es que esta noción de trabajo abstracto no coincide necesariamente en términos de las mercancías individuales con la de trabajo incorporado.

Todas estas categorías son conmensurables entre sí: las referidas al trabajo están referidas a tiempo de labor, las monetarias a cantidad de dinero, y entre ellas, el EMT permite su equiparación. Las relaciones cuantitativas entre estas nociones son clave para examinar muchos aspectos del capitalismo que son difíciles de tratar con el arsenal convencional. Entre otras mencionemos las siguientes, algunas ya evocadas: la coexistencia de trabajadores mercantiles simples en la economía capitalista, la presencia cuantitativamente notable de trabajo dedicado a labores no mercantiles de auto-suministro, la persistencia de una relativa estabilidad de conjunto a pesar de fallas en las transacciones individuales, el cambio de dirección de las fases de las crisis, etcétera.

Ahora examinemos nociones de interpretación de estas categorías en la formación de precios. Ni Ricardo ni Marx dedican mucha atención a la formación de los precios de mercado. Smith en cambio, retoma una formulación anterior de Richard Cantillón (1755/1985) y propone que el precio predominante de una mercancía en el corto plazo, es decir el precio de mercado, está relacionado con la cantidad física ofrecida del bien, y su confrontación con la cantidad y solvencia de los que aspiran a comprarlo, es decir, una demanda monetaria. Esta intuición se puede refinar y ampliar de la siguiente manera. En una situación específica se observa que dada una cantidad ofrecida se dan una serie de transacciones cuyos precios se agrupan alrededor de una magnitud a la que, como hemos dicho, denominamos precio de mercado. Esta situación en principio no tiene ninguna virtualidad en términos de equidad o de racionalidad en la asignación de los bienes. Tampoco requiere alguna condición de igualdad entre los potenciales compradores. Lo que observamos es el resultado de la puja y la relación de fuerzas entre demandantes y oferentes, entre oferentes entre sí y entre demandantes entre sí. Es compatible con el hecho de que la mayoría de la leche en el mercado la termine comprando Cleopatra para sus tratamientos de belleza, y muchas madres se queden sin alimentos para sus bebés. Gráficamente podría ilustrarse con un punto en el que en un eje aparece la cantidad transada y en el otro el precio resultante. Pensemos que sucedería ante la misma demanda monetaria, por alguna razón ligada a la precariedad de la sociedad mercantil la cantidad ofrecida del bien es menor que en la situación anterior. La tradición del análisis económico nos conducirá a afirmar que el precio se eleva. Pero ¿por qué? Por el salto peligroso de la realización: los eventuales compradores advierten el peligro de no poder adquirir el bien, y la manera privilegiada de asegurar la transacción es ofrecer al vendedor un precio más elevado que el de los otros compradores que compiten con él por obtener la mercancía. Y ¿qué ocurre si a partir de la situación original la cantidad ofrecida del bien en vez de restringirse, se amplía? El precio baja, lo intuimos. Se debe también al salto peligroso de la realización. El temor al fracaso en la venta de las mercancías induce a los oferentes de ellas a reducir el precio como un mecanismo para asegurar la transacción.

En términos gráficos, si se unen los puntos que ilustran la magnitud de los precios de mercado ante diferentes cantidades ofrecidas (pero sin variar la demanda monetaria) nos aparece lo que podríamos denominar una Curva de Precio de Circulación. Aunque tenga similitudes, no es igual a la Curva de Demanda neoclásica en su formalización Marshalliana. No refleja un comportamiento exclusivamente de “demanda”, sino, como hemos visto, está referido a comportamientos de oferentes y demandantes que interactúan en competencia. Su característica central es que se refiere a la circulación. Su forma en general es descendente, pero específicamente depende de rasgos referidos a su papel social y a la lógica de vendedores y compradores: varía si se trata de un bien muy necesario o no, si es perecible o

costoso de almacenar, etcétera. Y se trata de una categoría de conjunto, que refleja el comportamiento colectivo y no necesariamente individual y que no es resultado de la agregación a partir del “agente representativo”.

De otro lado, también puede hacerse un ejercicio similar en lo que se refiere a la producción. Un agente productivo, produce una determinada cantidad de un bien y esto le implica movilizar una cierta cantidad de trabajo que en principio, podemos considerar como trabajo concreto. Pero esta cantidad tiende a ser similar entre los productores como efecto de la competencia. Gráficamente, de manera congruente con lo que acabamos de hacer para la circulación, podemos representar esto como un punto que relaciona la producción física que elabora este agente y una cantidad de trabajo, que adquiriría el carácter de trabajo abstracto en la medida en que es reconocido por el conjunto de participantes en el mercado que esa es la cantidad de trabajo que socialmente se requiere para producir este bien. En un nivel de abstracción elevado, como en una economía mercantil simple, esta cantidad tiende a ser igual a la cantidad de trabajo abstracto, directo e indirecto, requerido para la elaboración del bien y operar como precio regulador. Es decir, se trata del trabajo incorporado que plantea Ricardo. En otros niveles de abstracción, el carácter de precio regulador puede implicar una magnitud distinta a la del trabajo incorporado: por ejemplo, en una economía capitalista muy simplificada, sería igual al trabajo abstracto cristalizado en el capital del inversionista, aumentado en una tasa de ganancia media (es decir lo que en Ricardo sería el “precio de costo” o en Marx el “Precio de producción”). Para aumentar la cantidad global producida, en una situación de competencia plena, se requiere que acuda un nuevo productor al mercado, el cual enfrenta condiciones productivas similares a las de los otros productores que son sus competidores. Si esto se reitera, se puede delinear lo que podríamos llamar una *Curva de Precio de Producción*. De nuevo se trata de una categoría agregada, y en competencia plena tendría la forma de una línea horizontal, lo que corresponde a lo que Ricardo denomina la “producción infinita”.

En resumen, en lo atinente a la producción cada mercancía tendría tres categorías de trabajo, todas pertinentes para distintos análisis: el Trabajo Concreto que debe movilizar cada productor específico. El Trabajo Incorporado, que es la cantidad de trabajo abstracto que la sociedad debe movilizar para generar dicha mercancía. Y el Trabajo Abstracto propiamente dicho que es la cantidad de trabajo social que es exigido para obtener este bien en el mercado, y que su propietario puede percibir en tanto esté dispuesto a venderlo.

La articulación de estas dos curvas, nos ofrece una aproximación a la interacción de los agentes en estas dos esferas. Si en un momento la cantidad ofrecida implica de acuerdo a la Curva de Precio de Circulación un precio de mercado superior a lo correspondiente a la Curva de Precio de Producción, es decir, al precio regulador, los productores estarán obteniendo una cantidad extraordinaria de trabajo abstracto. Esto atraerá a otros productores que operaban en otras ramas, aumentando la cantidad ofrecida y reduciendo el precio: se trata de la ya mencionada gravitación de los precios de mercado alrededor del precio regulador.

Con este principio se pueden analizar situaciones con diferentes grados de concreción: por ejemplo, cuando no existe “producción infinita”, como en el caso de las ramas que requieren tierra, la cual en tanto no es homogénea desde el punto de vista productivo, altera la forma horizontal de la Curva de Precio de Producción y da lugar a la emergencia de la renta del suelo. Esta representación permite

visualizar con mayor este fenómeno analizado por Ricardo y Marx, y permite precisar algunos de sus rasgos claves.

Formalización Básica de Interacción Mercantil

Una tarea que considero importante para este enfoque de la Teoría del valor Trabajo Abstracto es la construcción de lo que propongo denominar una “Formalización Básica de la Interacción Mercantil”. Como su nombre lo indica se trata de un dispositivo formalizado que dé cuenta de la interacción general y de conjunto de los agentes en el mercado. Esto juega un papel muy destacado en la consolidación teórica de las tradiciones de pensamiento económico más desarrolladas. Me refiero al Modelo de Equilibrio General de la Escuela Neoclásica y el Modelo de Producción de Mercancías por medio de Mercancías de Piero Sraffa para la escuela Neoricardiana. Esto les permite no solamente establecer la congruencia de diversas hipótesis de comportamiento parcial sino articular diversas investigaciones teóricas y empíricas para formar un cuerpo con aspiraciones de coherencia. La Teoría del Valor Trabajo Abstracto en la tradición marxista requiere construir una pieza de este tipo, que ciertamente no es la sraffiana, por las razones que hemos mencionado, y que muchos utilizan de manera pragmática.

Esta pieza analítica debe ser congruente con una serie una de nociones de la Teoría del Valor Trabajo Abstracto cuya importancia conceptual hemos discutido y que están ausentes en otros dispositivos. Mencionamos algunos de estos rasgos. Debe contemplar que se trata de una economía monetaria y que las transacciones tienen lugar en esos términos. La lógica de los agentes está conectada con la esfera de la producción y de la circulación y de su interacción. Lo anterior se da en las circunstancias presentes en la economía mercantil que implica no solo la posibilidad de que las transacciones fracasen, (el “salto peligroso de la realización”) sino que la incertidumbre y el temor a estas fallas es un determinante crucial en las decisiones de los agentes. Lo anterior hace indispensable que se tenga en cuenta de manera privilegiada contemplar el paso del tiempo (lo que hace insuficientes los formatos simultaneístas) y la diferenciación entre pasado, presente y futuro: más que situaciones estáticas a lo que se debe apuntar es a trayectorias en el tiempo.

A continuación presentamos un esbozo en esta dirección que se inspira, de manera más bien libre, en una intuición en términos de formalización presentada por Carlo Benetti y Jean Cartelier (1998) (aunque precisamente estos autores renuncian a la Teoría del Valor Trabajo, algo en lo que no los seguimos).

El modelo es de carácter iterativo, lo cual es una aproximación a una visión dinámica, que tiene ventajas sobre los modelos simultáneos, aunque sigue teniendo algunas limitaciones que es conveniente no perder de vista. Se establece la desagregación tradicional en tres sectores: una rama que produce bienes productivos, otra que produce bienes salario y otra que produce bienes de lujo. Existe una tabla de encadenamientos físicos: la cantidad de bienes de productivos y de trabajo vivo que se requiere para producir cada bien, y que se especifica con coeficientes fijos. Existe una cantidad determinada de trabajadores, que en principio se establece como fija. Cada uno de estos bienes tiene un precio que para el inicio del período es “ex ante”, lo mismo que un salario, cuyas magnitudes pueden hacerse depender de los resultados del período anterior. Los agentes disponen de una cantidad de dinero como capital y que invierten de acuerdo a sus cálculos de rentabilidad. Cada bien tiene una demanda monetaria y física. Los bienes de producción tienen una demanda física dependiente de las decisiones

de inversión de los agentes productivos en las distintas ramas. La demanda por fuerza de trabajo opera en circunstancias similares. La demanda por bienes salario dependen de la cantidad de trabajadores empleados y su salario esperado. La demanda por bienes de lujo depende de la cantidad esperada de ganancia (incluimos una porción que depende de la magnitud de los activos de los empresarios, similar a la noción de keynesiana de gasto permanente). La interacción del mercado a partir de agentes descentralizados que no tienen un concierto previo entre ellos arroja resultados que rara vez coinciden con sus previsiones. Las compras de los productos generados normalmente varían, así que tanto los precios ex post como las cantidades transadas son diferentes a las iniciales. En el modelo emerge un aspecto del “salto peligroso de la realización”: los precios que enfrentan los agentes pueden ser distintos a los planeados. Pero también el modelo da cabida a otra acepción del salto peligroso y que es el que subraya Marx. Las cantidades ofrecidas no siempre coinciden con las demandadas, de tal manera que algunas de las mercancías pueden no encontrar comprador: aquellas no vendidas no generan valor. Y en estas circunstancias, también puede aparecer el desempleo. Las rentabilidades de los inversionistas varían con respecto a sus planes, e incluso puede haber pérdidas individuales. Finalizado el período los agentes a través de sus ventas reconstituyen su capital dinero. Inician un nuevo ciclo, enfrentados a nuevos precios y salarios que permiten reiterar el proceso. Utilizando el EMT se pueden construir cuentas en valor. Y usando el procedimiento convencional de deflactar, se puede examinar la dimensión física de las mercancías producidas. Hemos construido una versión simplificada de experimentación teórica y nos muestra que con algunos refinamientos que aquí no existe el espacio para señalar con detalle, efectivamente la iteración opera y se pueden hacer indagaciones sobre algunos de los planteamientos generales del análisis marxismo sobre el capitalismo, como la caída tendencial de la tasa de ganancia, la plusvalía relativa, la centralización de capital u otros procesos pertinentes. Y se puede complejizar, introduciendo, por ejemplo, un sector bancario, o la presencia del Estado, o la ya mencionada coexistencia de agentes mercantiles simples y capitalistas en un mismo espacio mercantil.

Como se ve, opciones de desarrollo de una versión actualizada de la Teoría del Valor Trabajo que potencie las intuiciones de Marx son muy amplias. Y son muy prometedoras para afinar una visión crítica de la dinámica y la estructura del capitalismo contemporáneo.

Bibliografía

- Althusser, (1969) Louis *Para leer El Capital* Siglo XXI México
- Benetti, Carlo y Cartelier, Jean (1998) "Dinero, forma y determinación del valor" *Cuadernos de Economía* Vol 17, No 28
- Cantillon, Richard (1755/1985) *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, Fondo de Cultura Económica
- Cuevas, Homero (1985) *Valor y sistema de precios* Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- De Vroey (1985) "La théorie marxiste de la valeur, version travail abstrait. Un bilan critique" en Dostaller, Gilles *Un échiquier centenaire. Thorie de la valeur et formation des Prix*. La Découverte. Presses Universitaires du Québec.
- Foley, D (1982) "The Value of Money, the Value of Labor Power and the Marxian Transformation Problem" *Review of Radical Political Economics*
- (1997) "Recent Developments in the Labor Theory of Value"
- (2014) *What is the labor theory of value and what is it good for?* New School for Social Research. New York
- Freeman, A, Kliman, A y J Wells (ed) (2004) *The New Value Controversy and the foundations of Economics*. Edward Elgar Publishing UK.
- Guerrero, Diego (2007) *The labour theory of value and the double transformation problem* Documento no publicado.
- Jaramillo, Samuel (2011) *Teoría del valor trabajo y teoría de los precios*. Documentos CEDE 2011-51 Universidad de los Andes, Bogotá.
- (2014) Heterogeneidad estructural en el capitalismo. Una mirada desde el marxismo de hoy. Documentos CEDE 2014-20 Universidad de los Andes, Bogotá.
- (2015) "Modelo de acumulación con 'salto peligroso'" en Cuevas, Homero et al *Economía política, ciudad e historia* Academia Colombiana de Ciencias Económicas ACCE. Colección Aportes pp 29-72.
- (2018) *Producción no mercantil en la economía capitalista* Documento CEDE No 57 Facultad de Economía Universidad de los Andes.
- Kliman, Andrew (2004) "Marx versus "The 20th-Century Marxist" en Freeman, A, Kliman, A y J Wells *The New Value Controversy and the foundations of Economics*. Edward Elgar Publishing UK.
- Marx, Karl (1867/1975) *El Capital. Critica a la Economía Política* Siglo XXI Buenos Aires.
- (1862/1980) *Teorías de la Plusvalía* Fondo de Cuiltura Económica. México
- Menger, Carl (1892/2009) *On the origins of money*. Ludwig von Mises Institute. Auburn
- Morishima, M (1973) *Marx's Economics: A Dual Theory of Value and Growth* Cambridge University Press.

- Okishio, N (1961) "Technical change and rate of profit" *Kobe University Economic Review* 7.
- Orléan, André (2011) *L'empire de la valeur* Éditions du Seuil Paris
- Ricardo, David (1817 / 1959) *Principios de Economía Política y Tributación* Fondo de Cultura Económica. México
- Shaik, Anwar (2016) *Capitalism. Competition, Conflict, Crises*. Oxford University Press
- Smith, Adam. (1776 / 1958) *La riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires.
- Sraffa, Piero (1960 / 1966) *Producción de mercancías por medio de mercancías* Oikos. Barcelona
- Steedman, Ian (1977/1985) *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*. Fondo de Cultura Económica. México
- Von Bortkiewicz, Ladislav (1906/1952) *Value and Price in the Marxian System* International Economic Papers.