

Isaak Illich Rubin

“Valor, precio de producción y trabajo productivo”

Seminario de Lectura Metodológica de *El Capital*

[NOTA INTRODUCTORIA de Néstor Kohan]

Lamentablemente, el pensamiento social no está ajeno a la frivolidad y a la superficialidad del mercado (en este caso, del mercado de las ideas). Aunque muchas veces se lo niegue o se lo intente disimular, suele padecer los vaivenes de las modas y las “olas” del momento. Hoy en día, globalización mediante, más que nunca. Una de esas modas consiste en enterrar de un plumazo y por decreto la inmensa acumulación de pensamiento teórico generado por las rebeliones anticapitalistas y las revoluciones socialistas a lo largo del siglo XX. “Recuperar la historia es una forma de no discutir los problemas presentes... por lo tanto, para discutir el presente, hay que abandonar definitivamente la historia”, llegó a sentenciar recientemente un publicitado ensayista reacio a la toma del poder...

Sin embargo, aunque con su arrollador torbellino parecen arrastrarlo todo, las modas tienen una duración efímera. Cuando pasa una “ola”, habitualmente deja tras de sí libros que, aunque en su momento fueron “best seller”, luego sólo se consiguen en las mesas saturadas de saldos. Ésa es la dinámica de la producción mercantil de literatura social subordinada a las industriales culturales del sistema. Sospechamos que no pocos textos arrogantes, que hoy en día hacen “furor” enterrando apresuradamente el marxismo, en poco tiempo más estarán a la mano en las mesas de las librerías de oferta.

Aunque la vidriera de los grandes medios de comunicación los desconocen e ignoran sistemáticamente, los verdaderos aportes históricos a la construcción del conocimiento social no necesitan del marketing editorial. No hacen “furor”. Su aporte es de otro tipo, más sedimentado, más lento, menos espectacular, menos escénico. Incluso, muchas veces, circulan de mano en mano casi en forma clandestina. Cuando una obra posee auténtica capacidad de explicación y comprensión de los procesos sociales, sigue brillando a pesar de los años con una persistencia que no se apaga. Su capacidad para resistir las “ondas” y las “modas” y para continuar marcando un derrotero de pensamiento crítico la convierten en un clásico.

Ése es el caso, precisamente, de la obra de Isaak Illich Rubin *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* (primera edición en Rusia, 1923).

Desde el inicio, Rubin corre con desventaja en el actual mercado de las ideas. No emergió de una fundación norteamericana. No ganó el premio Nobel. No fue un académico “puro”. Rubin fue, simplemente, un militante bolchevique. (¡¡Horror!!). Su obra y su reflexión forman parte de lo mejor que produjo la revolución de octubre. (¡¡Horror!!).

Aunque sus datos biográficos se desdibujan y se pierden en la bochornosa época de los campos de la represión stalinista durante los años ‘30, al menos se sabe que formó parte de la oposición a la burocratización de la revolución rusa. Sin embargo, a diferencia de otros pensadores, escritores y dirigentes políticos más celebres y conocidos —desde Lunacharski, Maiacovski y Preobrazhenski hasta Lenin, Trotsky,

Riazanov o Pashukanis— el nombre de Rubin raramente aparece a la hora de recuperar el pensamiento de esa revolución que marcó a rojo el siglo XX.

Hasta nosotros han llegado pocos materiales de este autor. El principal es, sin duda, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* de 1923. Esta obra se inscribe de manera polémica en el debate abierto por Lenin en 1921 con la instauración de la NEP (Nueva Política Económica), que venía a sustituir el denominado “comunismo de guerra”. Resulta paradójico que cuando se intentan enumerar las intervenciones teóricas de la época de la NEP habitualmente se incluyan los aportes marxistas de Lenin, Bujarin, Preobrazhensky, Kamenev, Trotsky, Lapidus y Ostrovitianov. Pero prácticamente nunca se menciona el nombre de Rubin (sólo dos excepciones eluden este escandaloso silenciamiento: la obra de Roman Rosdolsky *Génesis y estructura de «El Capital» de Marx (estudios sobre los Grundrisse)* [1968] y algunos trabajos, también clásicos, de Ernest Mandel, como *«El Capital»: Cien años de controversias* [1976-1981]).

Pero si bien hay que contextualizar necesariamente la investigación de Rubin en el horizonte de polémicas abiertas por la NEP, su calidad teórica, su profundidad y comprensión en la lectura de *El Capital* de Marx y su lucidez para vislumbrar las tendencias principales del mercado capitalista exceden largamente el debate ruso de aquel período histórico. Creemos no exagerar si parangonamos el peso específico del pensamiento de Isaak Illich Rubin con *Historia y conciencia de clase* de György Lukács, con *Dialéctica de lo concreto* de Karel Kosik o con los *Cuadernos de la cárcel* (particularmente el cuaderno N°11, crítico de Bujarin y sus amigos) de Antonio Gramsci.

Como Lukács, Kosik y Gramsci, Rubin construye una aguda crítica de las versiones deterministas y groseramente “materialistas” del marxismo oficial. Pero, a diferencia de los otros tres pensadores, la impugnación de sus *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* no está centrada en un ángulo prioritariamente filosófico.

Como los otros tres (seguramente habría que agregar a Korsch, a algunos miembros de la revista yugoslava *Praxis*, al español-mexicano Sánchez Vázquez, al checo Jindrich Zeleny y algunos más, pero aquellos tres son los principales), Rubin identifica en la teoría marxista crítica del fetichismo el núcleo central de la *Crítica de la economía política* (el subtítulo, muchas veces “olvidado”, de *El Capital*). Dicha teoría no es un desvarío “filosófico” en el medio de una obra científica. Es, nada menos, que la base epistemológica y científica de la teoría del valor.

En la exposición de Rubin —que, entre otros, demuele a Kautsky y a sus nostálgicos admiradores...— la teoría del fetichismo elude las interpretaciones cuasimetafísicas que pretendieron atribuirle pensadores del estilo de Erich Fromm, Rodolfo Mondolfo u otros similares.

Aunque desarrollada en los años '20, la perspectiva de Rubin descentra completamente el encasillamiento obsoleto con que Louis Althusser y su escuela intentaron en los '60 diseccionar a los marxistas para introducirlos en dos moldes separados y yuxtapuestos: el “humanista” y el “científico”, como si uno y otro fueran excluyentes.

Según el testimonio de sus colaboradores y compañeros de estudio (con los cuales leyó y estudió durante varios años *El Capital*) el Che Guevara no habría leído esta obra de Rubin. Tampoco se encuentra en su biblioteca personal ningún ejemplar de este bolchevique. Sin embargo, durante el debate abierto en Cuba en 1963-1964 en torno a la ley del valor y a las categorías mercantiles durante la transición al socialismo —debate que en muchos sentidos es comparable con la discusión bolchevique de los años '20— muchas de las interpretaciones de Guevara se asemejan notablemente a la perspectiva de Rubin. Fundamentalmente en lo que atañe a la noción —clave para Marx en su crítica

de la economía política— de “trabajo abstracto”. Lo mismo vale para la extensa crítica que el Che escribiera en Praga contra el *Manual de economía política* de la Academia de Ciencias de la Unión Soviética. ¿Una simple casualidad?

A continuación reproducimos los dos últimos capítulos de los *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, editados en México por iniciativa de José Aricó y traducidos (presumiblemente del inglés, aunque no se aclara) por Néstor Míguez. [México, Cuadernos de Pasado y Presente N°53, 1974. Esta edición en español —hoy muy difícil de conseguir— reproduce la traducción de la tercera edición del libro de Rubin, publicada en Rusia en 1928].

Otros textos de Isaak Illich Rubin son *La doctrina marxista de la producción y del consumo* (1930) [no está editado en español] y *A History of Economic Thought* [Una Historia del pensamiento económico], London, Pluto Press [de este último texto circulan de mano en mano algunos pocos capítulos en traducciones al español mimeo].

Agradecemos la suma generosidad del compañero Xabier García, integrante del “Seminario de economía crítica Taifa” de Barcelona, responsable de haber tipeado estos capítulos de Rubin para ponerlos a disposición de diversos círculos de lectura de *El Capital* y grupos de estudio del marxismo. [Fin de NOTA INTRODUCTORIA de Néstor Kohan]

Isaac Illich Rubin ***Ensayos sobre la teoría marxista del valor***

Capítulo XVIII: El valor y el precio de producción (p.277-314)

Después de finalizar su examen de las relaciones de producción entre productores de mercancías (teoría del valor) y entre capitalistas y obreros (teoría del capital), Marx pasa al análisis de las relaciones de producción entre capitalistas industriales en las diferentes ramas de la producción (teoría del precio de producción), en el tercer volumen de *El capital*. La competencia de capitales entre las diferentes esferas de la producción lleva a la formación de una tasa de ganancia general, media, y a la venta de las mercancías a precios de producción, que son iguales a los gastos de producción más la ganancia media y, cuantitativamente, no coinciden con el valor-trabajo de las mercancías. La magnitud de los gastos de producción y la ganancia media, así como sus cambios, se explican por los cambios en la productividad del trabajo y en el valor-trabajo de las mercancías; esto significa que las leyes de los cambios en los precios de producción sólo pueden ser comprendidas si partimos de ley del valor trabajo. Por otro lado, la tasa media de ganancia y el precio de producción, que son reguladores de la distribución del capital entre diversas ramas de la producción, regulan indirectamente (mediante la distribución de capitales) la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción. La economía capitalista es un sistema de capitales distribuidos que se halla en equilibrio dinámico, pero esta economía no deja de ser un sistema de trabajo distribuido que está en un equilibrio dinámico, como sucede con toda economía basada en la división del trabajo. Sólo es necesario ver debajo del proceso visible de la distribución de *capitales* el proceso invisible de distribución del *trabajo*. Marx logró mostrar claramente la relación entre esos dos procesos explicando el concepto que sirve como eslabón entre ellos, a saber, el concepto de *composición orgánica del capital*. Si conocemos la distribución de un capital determinado en capital constante y capital variable y la tasa de la plusvalía, podemos determinar fácilmente la cantidad de trabajo

que ese capital pone en acción y podemos pasar de la distribución del capital a la distribución del trabajo. Así, si en el tercer volumen de *El capital* Marx brinda la teoría del *precio de producción* como regulador de la distribución del capital, esta teoría se halla vinculada con la del valor de dos maneras: por un lado se deriva el precio de producción del valor-trabajo; por el otro, la distribución del capital conduce a la distribución del trabajo social. En lugar del esquema de una economía mercantil simple: *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-distribución del trabajo social*, para una economía capitalista obtenemos un esquema más completo: *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-precio de producción-distribución del capital-distribución del trabajo social*. La teoría de Marx sobre el precio de producción no contradice la teoría del valor-trabajo; se basa en ella y la incluye como una de sus componentes. Esto se hace evidente si recordamos que la teoría del valor-trabajo sólo analiza un tipo de relación de producción entre los hombres (entre productores de mercancías). Pero la teoría del precio de producción supone la existencia de los tres tipos básicos de relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista (relaciones entre productores de mercancías, relaciones entre capitalistas y obreros, y relaciones entre grupos particulares de capitalistas industriales). Si limitamos la economía capitalista a estos tres tipos de relaciones de producción, entonces esta economía es similar a un espacio de tres dimensiones en el cual es posible determinar una posición sólo en términos de tres dimensiones o tres planos. Puesto que un espacio tridimensional no puede ser reducido a un plano, tampoco la teoría de la economía capitalista puede ser reducida a una teoría, la teoría del valor-trabajo. Así como en el espacio tridimensional es necesario determinar la distancia de cada punto con respecto a tres planos, así también la teoría de la economía capitalista presupone la teoría de las relaciones de producción entre productores de mercancías, es decir, la teoría del valor-trabajo. Los críticos de la teoría de Marx que ven una contradicción entre la teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no comprenden el método de Marx. Este método consiste en un análisis coherente de diversos tipos de relaciones de producción entre los hombres, o, por así decir, de diversas dimensiones sociales.

1. Distribución y equilibrio del capital

Como hemos visto, Marx analizó los cambios en el valor de las mercancías relacionándolos estrechamente con la actividad laboral de los productores de mercancías. El intercambio de dos productos del trabajo a su valor-trabajo significa que existe equilibrio entre dos ramas de producción. Los cambios en el valor-trabajo de un producto destruyen este equilibrio del trabajo y provocan una transferencia del mismo de una rama de la producción a otra, efectuando una redistribución de las fuerzas productivas en la economía social. Los cambios en el poder productivo del trabajo originan aumentos o disminuciones en la cantidad de trabajo necesario para la producción de determinados artículos, provocando aumentos o disminuciones correspondientes en los valores de las mercancías. Los cambios en el valor, a su vez dan origen a una nueva distribución del trabajo social mediante el valor-trabajo.

Esta relación causal más o menos directa entre el valor-trabajo de los productos y la distribución del trabajo social supone que los cambios en el valor trabajo de los productos afectan directamente a los productores, o sea a los organizadores de la producción, provocando su transferencia de una rama a otra, y, por consiguiente la redistribución del trabajo. En otras palabras, se supone que el organizador de la producción es un productor directo, un trabajador, y al mismo tiempo el propietario de los medios de producción, por ejemplo, un artesano o un campesino. Este pequeño

productor trata de dirigir su trabajo hacia aquellas esferas de la producción en que la cantidad dada de trabajo le rinde un producto que es altamente valorado en el mercado. El resultado de la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción es que una cantidad determinada de trabajo de igual intensidad, calificación, etc., rinde un valor de mercado aproximadamente igual a los productores de todas las ramas de la producción. Al empeñar su trabajo vivo en la producción de zapatos o de trabas, el artesano al mismo tiempo empeña trabajo pasado, acumulado, es decir, instrumentos y materiales de trabajo (o medios de producción, en el sentido amplio de estos términos) que son necesarios para la producción en su actividad. Esos medios de producción habitualmente no son muy complicados, su valor es relativamente insignificante y, así, no conducen naturalmente a diferencias significativas entre esferas individuales de la producción artesanal. La distribución del trabajo (trabajo vivo) entre ramas particulares de la producción va acompañada de la distribución de los medios de producción (trabajo acumulado) entre esas ramas. La *distribución del trabajo*, que se regula por la ley-trabajo, tiene un carácter primario, *básico*; la distribución de los instrumentos de trabajo tiene un carácter secundario, *derivado*.

La distribución del trabajo es completamente diferente en una economía capitalista. Puesto que los organizadores de la producción son en este caso capitalista industriales, la expansión o contracción de la producción, vale decir, la distribución de las fuerzas productivas, depende de ellos. Los capitalistas invierten sus capitales en la esfera de la producción que es más provechosa. La transferencia de capital a una esfera de la producción crea una mayor demanda de trabajo en esa rama y, por consiguiente, un aumento de los salarios. Esto atrae mano de obra, trabajo vivo, a esa rama. La distribución de las fuerzas productivas entre esferas particulares de la economía social adopta la forma de una distribución de capitales entre esas esferas. Esta distribución de capitales, a su vez, lleva a una distribución correspondiente del trabajo vivo, o fuerza de trabajo. Si en un país determinado observamos un aumento del capital invertido en la minería del carbón y un incremento del número de obreros empleados en ella, podemos preguntarnos cuál de estos eventos es la causa del otro. Obviamente nadie discrepará en cuanto a la respuesta: la transferencia de capital conduce a la transferencia de fuerza de trabajo, no a la inversa. En la sociedad capitalista *la distribución del trabajo está regulada por la distribución del capital*. Así, si nuestro objetivo es (como antes) analizar las leyes de la distribución del trabajo social en la economía social, debemos seguir un camino indirecto y proceder a una análisis preeliminar de las *leyes de distribución del capital*.

El productor simple de mercancías gasta su trabajo en la producción y trata de obtener un valor comercial que sea proporcional al trabajo que ha gastado en su producto. Este valor comercial debe ser adecuado para la subsistencia de él y de su familia y para la continuación de la producción al volumen anterior, o a un volumen ligeramente mayor. Pero el capitalista gasta su capital en la producción, trata de obtener un capital que sea mayor que su capital original. Marx formuló esta diferencia en las conocidas fórmulas de la economía mercantil simple, M-D-M (mercancía-dinero-mercancía), y la economía capitalista, D-M-D + a (dinero-mercancía-dinero aumentado). Si analizamos esta breve fórmula, observaremos diferencias técnicas (pequeña producción y producción en gran escala) entre la economía mercantil simple y la economía capitalista. Observaremos diferencias en los motivos de los productores (el artesano trata de asegurarse la subsistencia, mientras que el capitalista trata de incrementar el valor) como resultado del carácter diferente de la producción y de la posición social diferente del productor.

“El contenido subjetivo de este proceso de circulación –la valorización del valor- es su fin subjetivo” (C., I. p. 109). El capitalista dirige su capital hacia una u otra esfera de la producción según la medida en que el capital invertido en dicha esfera aumente. La distribución del capital entre esferas diferentes de la producción depende de la tasa de aumento del capital en ellas.

La tasa de aumento del capital está determinada por la relación entre d , el incremento del capital, y D , el capital invertido. En la economía mercantil simple, el valor de las mercancías se expresa en la fórmula: $M = c + (v + p)$. El artesano sustrae el valor de los medios de producción que usó, o sea c , del valor del producto acabado, y el resto $(v + p)$, que agregó mediante su trabajo, lo gasta parcialmente en artículos para la subsistencia propia y de su familia (v), y lo que queda representa un fondo para la expansión del consumo o la producción (p). El mismo valor del producto tiene la forma $M = (c + v) + p$, para el capitalista. El capitalista sustrae $(c + v) = k$ del capital invertido, o los gastos de producción del valor de la mercancía, lo gaste en la compra de medios de producción (c) o en la fuerza de trabajo (v). Considera al resto, p , como su ganancia. Por consiguiente, $c + v = k$, y $p = g$. La fórmula $M = c + (v + p)$ se transforma en la fórmula $M = k + g$, es decir, “el valor de la mercancía = precio de costo + la ganancia” (C., III, p. 53) Pero el capitalista no está interesado en la cantidad absoluta de la ganancia sino en la relación entre la ganancia y el capital invertido, o sea, en la tasa de ganancia $p' = g / k$. La tasa de ganancia expresa “el grado de valorización de todo el capital desembolsado” (C., III p. 61). Nuestra anterior afirmación de que la distribución del capital depende de su tasa de aumento en diversas esferas de la producción significa que *la tasa de ganancia se convierte en el regulador de la distribución del capital*.

La transferencia de capital en ramas de la producción con bajas tasas de ganancia a ramas con elevadas tasas de ganancia, crea una tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia en todas las ramas de producción, una tendencia hacia el establecimiento de una tasa general de ganancia. Obviamente, esa tendencia nunca se realiza de manera total en una economía capitalista desorganizada, puesto que en ésta el equilibrio completo entre las diversas esferas de la producción no existe. Pero esta ausencia de equilibrio, que va acompañada por diferencias en las tasas de ganancia, provoca la transferencia de capitales. Dicha transferencia tiende a igualar las tasas y a establecer el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción. Esta “nivelación constante de las constantes desigualdades” (C., III p. 198) provoca la lucha del capital por una mayor tasa de ganancia. En la producción capitalista “se trata de sacar del capital invertido en la producción la misma plusvalía o la misma ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud o en proporción a su magnitud, cualquiera que sea la rama de producción en que se invierta...Bajo esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *potencia social* en la que cada capitalista toma parte en su producción a la participación que le corresponde dentro del capital total de la sociedad” (C., III pp. 197-198). Con el fin de establecer tal tasa general media de ganancia, es necesaria la competencia entre los capitalistas empeñados en diferentes ramas de la producción. También es necesaria la posibilidad de transferir el capital de una rama a otra, pues de no ser así, podrían establecerse diversas tasas de ganancia en diferentes ramas de la producción. Si es posible tal competencia de capitales, el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción sólo puede suponerse teóricamente en el caso de que las tasas de ganancia existentes en esas ramas sean aproximadamente iguales. Los capitalistas que trabajan en condiciones medias, socialmente necesarias, en esas ramas productivas, obtendrán la tasa general media de ganancia.

Los capitales de valor igual invertidos en *diferentes* esferas de la producción rinden la misma ganancia. Los capitales que difieren en su monto rinden ganancias proporcionales a su *magnitud*. Si los capitales K y K_1 rinden las ganancias G y G_1 , entonces

$$G / K = G_1 / K_1 = g'$$

Donde g' es la tasa de ganancia general media. Pero ¿de dónde obtiene el capitalista su ganancia? Del precio de venta de su mercancía. La ganancia del capitalista g' , es el excedente: el precio de venta de la mercancía menos los costos de producción. Así, los precios de venta de diferentes mercancías deben establecerse en un nivel para el cual los capitalistas, los productores de esas mercancías, reciban un excedente sobre el precio de venta, un beneficio que sea proporcional a la magnitud del capital invertido, después de rembolsar o pagar los gastos de producción. El precio de venta de los artículos, que incluyen los gastos de producción y rinde una ganancia media sobre el capital total invertido, recibe el nombre de precio de producción. En otras palabras el precio de producción es el precio de las mercancías al cual los capitalistas obtienen una ganancia media sobre el capital invertido. Puesto que el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción presupone, como hemos visto, que los capitalistas de todas las ramas de la producción reciban una ganancia media, el equilibrio entre las diferentes esferas de la producción presupone que los productos se venden a los precios de producción. El precio de producción corresponde al equilibrio de la economía capitalista. Es un nivel medio teóricamente definido, de precios, dados los cuales la transferencia de capital de una rama a la otra no ocurre. Si el *valor-trabajo* corresponde al *equilibrio del trabajo* entre las diferentes esferas de la producción, el *precio de producción* corresponde al *equilibrio* del capital invertido en las diferentes esferas. El precio de producción es “lo que condiciona la oferta, la reproducción de las mercancías de toda esfera especial de producción” (C., III, p. 200), es decir, la condición de equilibrio entre las diferentes esferas de la economía capitalista.

No debe confundirse el precio de producción con el precio comercial, que fluctúa constantemente por encima y por debajo de él, a veces superando al precio de producción, y a veces cayendo por debajo de él. El precio de producción es un centro teóricamente definido de equilibrio, un regulador de las constantes fluctuaciones de los precios comerciales. En las condiciones de una economía capitalista el precio de producción desempeña la misma función social que el precio comercial determinado por los gastos de trabajo desempeña en las condiciones de la producción mercantil simple. Tanto el primero como el segundo son “precios de equilibrio”, pero el valor-trabajo corresponde a un estado de equilibrio en la distribución del trabajo entre las diversas ramas de la economía mercantil simple, y el precio de producción corresponde al estado de equilibrio en la distribución de capitales entre las diferentes ramas de la economía capitalista. Esta distribución del capital señala, a su vez, cierta distribución del trabajo. Podemos ver que la competencia conduce al establecimiento de un nivel diferente de precios de las mercancías en diferentes formas sociales de la economía. Como dice Hilferding muy acertadamente, la competencia sólo puede explicar la “tendencia al establecimiento de la igualdad en las relaciones económicas” para los productores individuales de mercancías. Pero ¿en qué consiste la igualdad de esas relaciones individuales? La igualdad depende de la estructura social objetiva de la economía social. En un caso será una *igualdad del trabajo*; en otro, una *igualdad del capital*.

Como hemos visto, el precio de producción es igual a los costos de producción más la ganancia media sobre el capital invertido. Conocida la tasa media de ganancia, no es

difícil calcular el precio de producción. Supongamos que el capital invertido es 100, y la tasa media de ganancia del 22%. Si el capital invertido se amortiza durante un año, entonces el precio de producción será igual a $100 + 22 = 122$. El cálculo es más complejo si sólo una parte del capital fijo invertido es consumido durante el año. Si el capital de 100 consiste en 20 v y 80 c, de lo cual sólo 50 c se consumen durante el año, entonces los costos de producción son iguales a $50 c + 20 v = 70$. A esta suma se le agrega el 22%. Este porcentaje no se calcula sobre la base de los costos de producción, 70, sino del capital total invertido 100. Así, el precio de producción es $70 + 22 = 92$ (C., III pp. 155-156). Si del mismo capital constante de 80 c, sólo 30 c son gastados durante el año, entonces los costos de producción serían $30 c + 20 v = 50$. A esta suma, igual que antes, se le agrega la ganancia del 22%. El *precio de producción* de la mercancía es igual a los *costos de producción* más la *ganancia media de todo* el capital invertido.

2. Distribución del capital y distribución del trabajo

Para simplificar nuestros cálculos supondremos que el capital total invertido se gasta durante el año, es decir, que los gastos de producción son iguales al capital invertido. Si se producen dos mercancías mediante los capitales K y K_1 , entonces el precio de producción de la primera es igual a $K + g'K$, y el de la segunda, $K_1 + g'K_1$. Los precios de producción de las dos mercancías se relacionan entre sí del siguiente modo:

$$K + g'K / K_1 + g'K_1 = K (1 + g') / K_1 (1 + g') = K / K_1$$

Los *precios de producción* de las mercancías son *proporcionales a los capitales* con los que se producen las mercancías. Éstas tienen el mismo precio de producción si son producidas con los mismo capitales. La igualdad en el mercado de dos mercancías que se producen en ramas diferentes de la producción supone la *igualdad de los dos capitales*.

La igualdad en el mercado de mercancías producidas con capitales *iguales* indica una igualdad de las mercancías producidas con cantidades *desiguales* de trabajo. *Capitales iguales con diferentes composiciones orgánicas* aplican *diferentes* cantidades de trabajo. Supongamos que un capital de 100 consiste en 70 c y 30 v. Otro capital de 100 consiste en 90 c y 10 v. Si la tasa de plusvalía es de 100%, el trabajo vivo de los obreros es dos veces mayor que el trabajo pagado expresado por el capital variable (es decir, el salario). Así, 70 unidades de trabajo acumulado y 60 unidades de trabajo vivo se gastan en la producción de la primera mercancía, un total de 130; 90 unidades de trabajo acumulado y 20 unidades de trabajo vivo se gastan en la producción de la segunda, un total de 110. Puesto que ambas mercancías fueron producidas por capitales iguales, ellas son igualadas en el mercado independientemente del hecho de que fueron producidas mediante cantidades desiguales de trabajo. La *igualdad de los capitales* supone la *desigualdad del trabajo*.

La divergencia entre la magnitud de los capitales y la cantidad de trabajo también obedece a *diferencias en el período de rotación de la parte variable* del capital. Suponemos que la composición orgánica de ambos capitales es igual: o sea, de 80 c + 20 v. Pero la parte del primer capital circula una vez al año, y la del segundo tres veces, es decir, cada tercio de un año el capitalista paga a sus obreros 20 v. La suma de los salarios pagados a los obreros durante un año es igual a 60. Es obvio que los gastos de trabajo para la primera mercancía son de $80 + 40 = 120$, y para la segunda mercancía $80 + 120 = 200$. Pero puesto que los capitales invertidos, a pesar de las diferencias en el

período de rotación, son de 100 en ambos casos, las mercancías son igualadas entre sí aunque sean producidas por cantidades desiguales de trabajo. Es necesario mencionar que “la diferencia en cuanto al período de rotación sólo tiene importancia de por sí en cuanto afecta a la masa de ganancia que el mismo capital puede apropiarse y realizar en un tiempo determinado” (C., III, p. 159), vale decir, si estamos considerando la diferencia en el período de rotación del capital *variable*. Los fenómenos mencionados, a saber, las diferencias en la composición orgánica del capital en el período de rotación pueden en último análisis reducirse al hecho de que la magnitud del capital en sí misma no puede servir de indicadora de la cantidad de trabajo vivo que activa, puesto que esta depende: 1) de la magnitud del capital variable, y 2) del número de rotaciones.

Por consiguiente, llegamos a una conclusión que a primera vista contradice la teoría del valor-trabajo. Partiendo de la ley clásica del equilibrio de la economía capitalista, o sea de tasas iguales de ganancia para todas las ramas de la producción, de la venta de las mercancías a los precios de producción que contienen tasas de ganancia iguales, llegamos a los siguientes resultados. Capitales iguales activan desiguales cantidades de trabajo. Precios de producción iguales corresponden a valores-trabajo desiguales. En la teoría del valor-trabajo los elementos básicos de nuestro razonamiento eran el valor-trabajo de las mercancías como función de la productividad del trabajo, y la distribución del trabajo entre diferentes esferas de la producción en un estado de equilibrio. Pero el precio de producción no coincide con el valor-trabajo, ni la distribución del capital coincide con la distribución del trabajo. ¿Significa esto que los elementos básicos de la teoría del valor-trabajo son totalmente superfluos para analizar la economía capitalista, que debemos desechar este innecesario lastre teórico y concentrar nuestra atención exclusivamente en el precio de producción y en la distribución del capital? Trataremos de demostrar que el análisis de los precios de producción y la distribución del capital presupone, a su vez, el valor-trabajo, que estos eslabones centrales de la teoría de la economía capitalista no excluyen los eslabones de la teoría del valor-trabajo que consideramos antes. Por el contrario, en nuestro análisis posterior mostraremos que el precio de producción y la distribución de capitales conduce al valor-trabajo y a la distribución del trabajo y están incluidos, paralelamente a ellos en una teoría general del equilibrio de la economía capitalista. Debemos construir un puente que vaya de la distribución de capitales a la distribución del trabajo, y del precio de producción al valor-trabajo. Abordemos ante todo la primera mitad de esta tarea.

Hemos visto que la distribución de capitales no coincide con la distribución del trabajo, que la igualdad de los capitales supone una desigualdad en el trabajo. Si un capital de 100, gastado en determinada rama de la producción es igualado, a través del cambio de las mercancías en el mercado, con un capital de 100 gastado en cualquier otra rama de la producción, si existen diferencias en la composición orgánica de esos capitales, esto significará que la cantidad dada de trabajo gastado en la primera rama será igualado con otra cantidad de trabajo gastado en la segunda rama, pero que no es igual a la primera cantidad. Ahora bien, aún debemos determinar *precisamente qué* cantidades de trabajo gastadas en diferentes esferas de la producción son iguales entre sí. Aunque la magnitud de los capitales no coincide cuantitativamente con las cantidades de trabajo que activan, esto no significa que no haya una estrecha conexión entre esos capitales y el trabajo. Esta conexión puede observarse si conocemos la *composición orgánica* de los capitales. Si el primer capital consiste en $80c + 20v$, y el segundo en $70c + 30v$, y si la tasa plusvalía es del 100%, entonces el primer capital activa 40 unidades de trabajo vivo y la segunda 60. A la tasa dada de plusvalía “una cierta cantidad de capital variable expresa una cierta cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento y, por tanto, una determinada cantidad de trabajo que se

materializa” (C., III, p. 157). El capital variable sirve, pues (como ocurre siempre, cuando se parte de un salario dado), de índice de la masa de trabajo puesto en acción por un determinado capital-dinero” (*Ibid.*). Así, sabemos que, en la primera esfera de la producción, la cantidad total de trabajo gastado es de 120 (80 acumulado y 40 vivo), y en la segunda, de 130 (70 acumulado y 60 vivo). Partiendo de una distribución de capitales de determinadas esferas de la producción (100 en cada una), hemos llegado, a través de la composición orgánica del capital, a la distribución del trabajo social entre esas esferas (120 en la primera y 130 en la segunda). Sabemos que la cantidad de trabajo de 120 gastada en la primera rama es igualada con una masa de trabajo de 130 gastada en la segunda esfera. La economía capitalista establece el equilibrio entre cantidades desiguales de trabajo cuando están activadas por capitales iguales. Mediante las leyes del *equilibrio de los capitales*, hemos llegado al equilibrio en la distribución del trabajo. En realidad, en las condiciones de la producción mercantil simple, se establece el equilibrio entre cantidades iguales de trabajo, y en las condiciones de una economía capitalista entre cantidades desiguales. Pero la tarea del análisis científico consiste en formular claramente las leyes del equilibrio y la distribución del trabajo cualquiera que sea la forma que adopte esa fórmula. Si consideramos un esquema simple de distribución del trabajo, que está determinado por el valor-trabajo (el cual a su vez depende de la productividad del trabajo), entonces obtenemos la fórmula de las cantidades iguales de trabajo. Si suponemos que la distribución del trabajo está determinada por la distribución del capital, que adquiere significado como eslabón intermedio de la cadena, entonces la fórmula de la distribución del trabajo depende de la fórmula de la distribución de capitales: *masas desiguales de trabajo que son activadas por capitales iguales se igualan entre sí*. El objeto de nuestro análisis sigue siendo, como antes, el equilibrio y la distribución del trabajo social. En la economía capitalista, esta distribución se realiza mediante la distribución de capitales. Esta es la razón de que la fórmula para el equilibrio del trabajo sea más compleja que en el caso de la economía mercantil simple; se la deriva de la fórmula para el equilibrio de capitales.

Como hemos visto, la igualación de las cosas en el mercado se halla estrechamente conectada con la igualación del trabajo también en una sociedad capitalista. Si se igualan en el mercado productos de dos ramas, y son producidos con cantidades iguales de capital y con el gasto de masas desiguales de trabajo, esto significa que en el proceso de distribución del trabajo social entre las diferentes ramas, masas desiguales de trabajo activadas por capitales iguales son igualadas entre sí. Marx no se limitó a señalar la desigualdad del valor-trabajo de dos mercancías con iguales precios de producción: nos brindó una fórmula teórica para la desviación del precio de producción con respecto al valor-trabajo. Tampoco se limitó a afirmar que en la economía capitalistas masas desiguales de trabajo gastadas en esferas diferentes son igualadas entre sí: también nos brindó una fórmula teórica para la desviación de la distribución del trabajo con respecto a la distribución de capitales, esto es, estableció una relación entre ambos procesos mediante el concepto de composición orgánica del capital.

Para ejemplificar lo que hemos esbozado podemos citar la primera mitad del cuadro que introduce Marx en el tomo III, de *El capital* (hemos cambiado algunos de los encabezamientos). “Tomemos cinco esferas de producción distintas, asignando una composición orgánica distinta a cada uno de los capitales invertidos en ellas” (C., III, p. 161). La suma total del capital social es igual a 500, y la tasa de la plusvalía es del 100%.

<i>Distribución de capitales</i>	<i>Composición orgánica del capital</i>	<i>Distribución del trabajo</i>
I. 100	80 c + 20 v	120
II. 100	70 c + 30 v	130
III. 100	60 c + 40 v	140
IV. 100	85 c + 15 v	115
V. 100	95 c + 5 v	105

Hemos llegado a la tercera columna “distribución del trabajo”. Esta columna muestra la cantidad de trabajo gastada en cada esfera de la producción. Marx llamó a esta columna “valor del producto”, porque el valor-trabajo del producto total de cada esfera de la producción está determinado por la cantidad de trabajo gastado en cada esfera. Los críticos de la teoría de Marx sostienen que ese título “valor del producto”, es ficticio, artificialmente constituido y totalmente superfluo. No toman en cuenta que esta columna no sólo muestra el valor-trabajo de las diferentes ramas de la producción, sino también *la distribución del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción*, es decir, un fenómeno que existe objetivamente y tiene una significación fundamental para la teoría económica. El rechazo de esa columna equivale al rechazo de la teoría económica, que analiza la actividad laboral de la sociedad. El cuadro muestra claramente que Marx trazó un puente entre la *distribución del capital*, mediante su *composición orgánica*, y la *distribución del trabajo social*. Así, la cadena causal de conexiones se hace más profunda y adquiere la forma siguiente: *precio de producción-distribución de capitales-distribución del trabajo social*. Ahora debemos pasar al análisis del primer eslabón de esta cadena, el precio de producción y discernir si ese eslabón no presupone otro, más elemental.

3. El precio de producción

Antes llegamos al siguiente esquema de relaciones causales: precio de producción-distribución del trabajo. El punto de partida de este esquema es el precio de producción. ¿Debemos conformarnos en nuestro análisis con partir del precio de producción o debemos llevar nuestro análisis más adelante? ¿Qué es el precio de producción? Los costos de producción más la ganancia media. ¿En qué consisten los costos de producción? Consisten en el valor del capital constante y el capital variable gastado en la producción. Demos un paso más y preguntemos: ¿A qué es igual el valor del capital constante y del capital variable? Dicho valor es obviamente igual al de las mercancías que son sus componentes (o sea, máquinas, materias primas, bienes de subsistencia, etc.) De este modo, toda nuestra argumentación se desarrolla en un círculo vicioso: se explica el valor de las mercancías por el precio de producción, esto es, los costos de producción, o valor del capital, y éste, a su vez, es reducido al valor de las mercancías. “Determinar el valor de las mercancías por el valor de los capitales es lo mismo que determinar el valor de las mercancías por el valor de las mercancías” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 82).

Para evitar que el precio de producción se convierta en un círculo vicioso debemos hallar aquellas condiciones que originan cambios en los *precios de producción* y en las *tasas medias de ganancia*. Comenzaremos con los costos de producción. Si la tasa media de ganancia no cambia, entonces los precios de producción de las mercancías cambian cuando cambian los costos de producción. Los costos de producción de

determinadas mercancías cambian en los casos siguientes: 1) cuando la cantidad relativa de medios de producción y el trabajo necesario para la producción cambia, o sea, cuando cambia la productividad del trabajo en la esfera considerada de la producción, dados precios constantes; 2) cuando los precios de los medios de producción cambian; esto presupone cambios en la productividad del trabajo en las ramas que producen esos medios de producción (si permanecen constantes las cantidades relativas de bienes de producción y fuerza de trabajo). En ambos casos los *costos de producción* varían en relación con los *cambios en la productividad del trabajo* y, por consiguiente, en relación con los cambios en el *valor-trabajo*. “Permaneciendo inalterable la cuota general de la ganancia, el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque varíe su propio valor; porque se necesita una cantidad mayor o menor de trabajo para reproducir esta mercancía, bien porque cambie la productividad del trabajo que produce la mercancía en su forma definida, bien porque sufra alteración la del trabajo productor de aquellas que contribuyen a su producción. El precio de producción de los hilados de algodón, por ejemplo, puede descender, bien porque el algodón en bruto se produzca más barato, bien porque el trabajo del hilado sea ahora más productivo por la introducción de maquinaria más perfecta” (C., III pp. 207-208; ver también p. 108). Es necesario señalar que los precios de producción expresados en forma cuantitativa no coinciden exactamente con el valor-trabajo de las mercancías que los constituyen. “Como el precio de producción puede diferir del valor de la mercancía, puede ocurrir que el precio de costo de una mercancía en que vaya incluido el precio de producción de otra mercancía sea superior o inferior a la parte de su valor total formada por el valor de los medios de producción empleados para producirla” (C., III, p. 170). Podemos ver que esta circunstancia, a la cual Tugán-Baranovski asignó tanta importancia en su crítica de la teoría de Marx, era bien conocida por éste. Marx hasta previno “que cuando en una esfera especial de la producción el precio de costo de una mercancía se equipara al valor de los medios de producción empleados para producirla, cabe siempre la posibilidad de error” (C., p. 170). Pero esta desviación en modo alguno entra en conflicto con el hecho de que los cambios en el valor de trabajo causados por los cambios en la productividad del trabajo provocan cambios en los costos de producción y, por ende, en los precios de producción. Esto es precisamente lo se debía probar. El hecho de que las expresiones cuantitativas de diferentes series de fenómenos diverjan no elimina la existencia de una relación causal entre ellas, ni autoriza a negar que los cambios en una de las series de fenómenos dependan de cambios en la otra. Nuestra tarea sólo estará completada si podemos establecer las leyes de esa dependencia.

La segunda parte del precio de producción, además de los costos de producción, es la ganancia media, esto es, *la tasa media de ganancia* multiplicada por el capital. Debemos ahora examinar con mayor detalle la formación de la ganancia media, su magnitud y sus cambios.

La teoría de la ganancia analiza las relaciones mutuas y las leyes de cambio de los ingresos de los capitalistas industriales individuales y los grupos de capitalistas. Pero las relaciones de producción entre capitalistas entre los capitalistas individuales y sus grupos no pueden ser entendidas sin el análisis preliminar de la relación de producción básica entre la clase de los capitalistas y la clase de los trabajadores asalariados. Así, la teoría de la ganancia que analiza las relaciones mutuas entre los ingresos de los capitalistas individuales y sus grupos, fue construida por Marx sobre la base de la teoría de la plusvalía, en la cual analizó las relaciones entre el ingreso de la clase capitalista y la clase de los trabajadores asalariados.

Sabemos por la teoría de la plusvalía que en la sociedad capitalista el valor de un producto se forma con los tres componentes siguientes. Una parte (c) compensa el valor

del capital constante consumido en la producción: se trata de un valor reproducido, y no de un valor creado. Cuando se sustrae este valor de todo el valor del producto ($M-c$), obtenemos el valor producido por el trabajo vivo, “creado” por él. Este valor es un resultado del proceso dado de la producción. A su vez se compone de dos partes: una de ellas (v) reembolsa a los trabajadores el valor de los bienes de subsistencia, esto es, paga sus salarios; es capital variable. El resto $p = M - c - v = M - (e + v) = M - k$, es la plusvalía, que pertenece al capitalista y que gasta en consumo personal y en la expansión de la producción (esto es, acumulación). De este modo todo el valor recibido se divide en un fondo para la reproducción del capital constante (c), el fondo de subsistencia del trabajo o reproducción de la fuerza del trabajo (v), y el fondo para la subsistencia del capitalista y la reproducción ampliada (p).

La plusvalía aparece porque el trabajo gastado por los obreros en el proceso de producción es mayor que el trabajo necesario para la producción de su fondo de subsistencia. Esto significa que la *plusvalía* aumenta en la medida en que el trabajo gastado en la producción aumenta y disminuye el trabajo necesario para la producción del fondo de subsistencia del obrero. La plusvalía está determinada por la diferencia entre el trabajo total y el trabajo y el trabajo pagado, es decir, por el *trabajo excedente* o trabajo no pagado. Este es el que “crea” la plusvalía. Pero, según explicamos antes, es erróneo presentar el problema como si el trabajo excedente, como si la actividad material, el valor excedente “creado”, fuera propiedad de las cosas. El trabajo excedente “se expresa”, “se manifiesta”, “está representado” (*sich darstellt*) en la plusvalía. Los cambios en la magnitud de la plusvalía dependen de los cambios en la cantidad de trabajo excedente.

La magnitud del trabajo excedente depende: 1) de su relación con el trabajo necesario, pagado, es decir de la *tasa de trabajo excedente* o la tasa de plusvalía, p/v ; 2) (si tomamos dicha tasa como establecida) del *número de obreros*, es decir, de la cantidad de trabajo vivo que es activada por el capital. Establecida la tasa de plusvalía, la suma total del valor excedente depende de la cantidad total del trabajo vivo y, por consiguiente, del trabajo excedente. Tomemos ahora dos capitales, de 100 cada uno, que dan una ganancia igual debido a la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia. Si los capitales se gastan exclusivamente en pagar fuerza de trabajo (v), entonces activan masas iguales de trabajo excedente. Aquí las ganancias iguales corresponden a capitales iguales, y también a cantidades iguales de trabajo excedente, de modo que la ganancia coincide con la plusvalía. Obtenemos el mismo resultado si ambos capitales se distribuyen en proporciones iguales en capital constante y capital variable. La igualdad de los capitales variables supone la igualdad de trabajo vivo que este capital activa. Pero si un capital de 100 en una rama de la producción es igual a $70c + 30v$, y otro capital de 100 en otras ramas es igual a $90c + 10v$, entonces las masas de trabajo vivo que ellos activan no son iguales, ni lo serán, por consiguiente, las masas de trabajo excedente. Sin embargo estos capitales, por ser iguales, rinden ganancias iguales, por ejemplo de 20, debido a la competencia de capitales entre diferentes ramas de la producción. Es obvio que *las ganancias que estos capitales rinden no corresponden a las masas de trabajo vivo que esos capitales activan ni, por ende, a las masas de trabajo excedente. Las ganancias no son proporcionales a las masas de trabajo*. En otras palabras *los capitalistas obtienen cuotas de ganancia que difieren de las que obtendrían si las ganancias fueran proporcionales al trabajo excedente o plusvalía*. Sólo en este contexto podemos comprender la afirmación de Marx según la cual los capitalistas “no incluyen la plusvalía ni, por tanto, la ganancia producida en su propia esfera al producirse estas mercancías” (C., III, p. 164). Algunos críticos de Marx lo entendieron en el sentido de que el primero de los capitales mencionados parece “dar” al

segundo capital 10 unidades de trabajo activado por el primer capital; parte del trabajo excedente y de la plusvalía se “desbordan”, como un líquido, de una rama de la producción a otra, o sea de ramas con una baja composición orgánica del capital a aquellas que se distinguen por su elevada composición orgánica: “las plusvalías extraídas de los obreros en ramas particulares de la producción deben fluir de una esfera a la otra hasta que la tasa de ganancia sea igual y todos los capitales obtengan una tasa media de ganancia... Sin embargo tal afirmación es imposible, puesto que la plusvalía no representa un precio original en dinero, sino solamente tiempo de trabajo cristalizado. En esta forma no puede fluir de una esfera a otra. Y, lo que es más importante aún, no es plusvalía lo que fluye, sino que los capitales mismos fluyen de una esfera de producción a otra hasta que las tasas de ganancias son igualadas”. Es totalmente obvio, y no necesitamos probarlo aquí que, según Marx, el proceso de igualación de las tasas de ganancia se realiza mediante la transferencia de capitales, y no de plusvalías, de una rama a la otra (C., III, pp. 1988, 164, 184, 242 y en otras partes). Puesto que los precios de producción establecidos en diferentes ramas de la producción contienen tasas de ganancias iguales, la transferencia de capitales conduce al hecho de que los beneficios recibidos por los capitales no son proporcionales a la cantidad de trabajo vivo ni al trabajo excedente activado por esos capitales. Pero si bien la relación entre las cuotas de ganancia de dos capitales invertidos en diferentes ramas de la producción no corresponden a la relación entre los trabajos vivos activados por esos capitales, de ello no se sigue que una parte del trabajo excedente o de la plusvalía “se transfiera”, “se desborde”, de una rama de la producción a otra. Tal concepción, basada en una interpretación literal de algunas afirmaciones de Marx, a veces se infiltra en la obra de algunos marxistas; surge de una visión del valor como un objeto material que tiene las características de un líquido. Pero si el valor no es una substancia que fluya de un hombre a otro sino una relación social entre personas, fijada, “expresada”, “representada” en las cosas, la concepción del desborde del valor de una rama de producción a otra no resulta de la teoría del valor de Marx, sino que básicamente la contradice como fenómeno social.

Si en la sociedad capitalista no hay una dependencia directa entre la ganancia del capitalista y la cantidad de trabajo vivo y, por ende de trabajo excedente activado por el capital, ¿significa esto que debemos abandonar totalmente la búsqueda de las leyes de la formación de las tasas medias de ganancia y de las causas que influyen en su nivel? ¿Por qué la tasa media de ganancia de un país es de 10 %, y no del 5 % o del 25 %? No pedimos a la economía política una fórmula exacta para el cálculo de la tasa media de ganancia en cada caso. Pero le pedimos, no que tome determinada tasa de ganancia como punto de partida del análisis (un punto de partida que no necesita ser explicado), sino que trate de determinar las causas básicas de la cadena de los fenómenos responsables de los aumentos o disminuciones en la tasa media de ganancia es decir, los cambios que determinan el nivel de la ganancia. Esta fue la tarea que realizó Marx en sus conocidos cuadros del capítulo 9 del tomo III de *El capital*. Puesto que los cuadros segundo y tercero de Marx toman en cuenta el consumo parcial de capital fijo, tomaremos esto como base de su primer cuadro, con el fin de no complicar los cálculos. Completaremos este cuadro de una manera coherente.

<i>Capitales</i>	<i>Valor-trabajo de los productos</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Tasa media de ganancia</i>	<i>Precio de producción de los productos</i>	<i>Desviaciones del precio de producción con resp. Al valor (y de la ganancia con respecto a la plusvalía)</i>
I. 80c + 20v	120	20	22 %	122	+ 2
II. 70c + 30v	130	30	22 %	122	- 8
III.60c + 40v	140	40	22 %	122	- 18
IV.85c + 15v	115	15	22 %	122	+ 7
V. 95c + 5v	105	5	22 %	122	+ 17
390c + 110v	610	110	110	610	0
78c + 22v	-	22	-	-	-

Marx toma cinco ramas diferentes de la producción, con capitales de diferente composición orgánica invertidos en ella. La tasa de la plusvalía es en todas partes igual al 100 %.

El capital total de la sociedad es de 500, de los cuales 390 son c, y 110 son v. Este capital se distribuye entre 5 ramas, con 100 de capital cada una. La composición del capital muestra cuánto trabajo vivo y, por ende, trabajo excedente, hay en cada rama. El valor-trabajo total del producto es 610, y la plusvalía total es de 110. Si las mercancías de cada rama se vendieran por su valor-trabajo o, lo que es lo mismo, si las ganancias en cada rama correspondieran a las cantidades de trabajo vivo y, por ende, de trabajo excedente aplicado en cada rama, las tasas de ganancia de las ramas particulares de la producción serían: 20 %, 30 %, 40 %, 25 %, y 5 %. Las ramas de menor composición orgánica del capital rendirían mayores ganancias, y las de mayor composición orgánica una ganancia menor. Pero, como sabemos, tales tasas diferentes de ganancias no son posibles en la sociedad capitalista, ya que esto provocaría una transferencia de capitales de las esferas con bajas tasas a aquellas con tasas elevadas, hasta establecerse la misma tasa de ganancia en todas ellas. En caso dado, la tasa de ganancia es de 22 por ciento. Las mercancías producidas por iguales capitales de 100 se venden a iguales precios de producción de 122, aunque hayan sido producidas por cantidades desiguales de trabajo. Todo capital de 100 recibe un beneficio del 22 %, aunque capitales iguales activan cantidades desiguales de trabajo excedente en las diferentes esferas. “Cada capital invertido, cualquiera que sea su composición orgánica, deduce por cada 100, en cada año o en cada período de tiempo que se tome como base, la ganancia que dentro de este período corresponde a 100 como parte alícuota del capital total. Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas, sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación

proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones” (C., III, pp. 164-165).

Pero ¿en qué nivel se establece la tasa media de ganancia? ¿por qué esta tasa es precisamente del 22 %? Supongamos que todas las ramas de la producción están ordenadas en una sucesión decreciente, según la cantidad de trabajo vivo activada por cada 100 unidades de capital. La parte variable de los capitales (tomada en cuotas porcentuales) disminuye de arriba hacia abajo (o la composición orgánica del capital disminuye de arriba hacia abajo). Paralelamente a esto, y en la misma relación, la tasa de ganancia disminuye de arriba hacia abajo. La tasa de ganancia que corresponde a cada capital depende (en este ejemplo) de la cantidad de trabajo vivo que el capital activa o de la magnitud de su capital variable. Pero, como sabemos, tal diferencia en las tasas de ganancia es imposible. La competencia entre los capitales establecería una tasa media de ganancia para todas las ramas de la producción; esta tasa media estaría situada en algún punto cercano a la mitad de las tasas descendente de ganancia. Esta tasa media de ganancia corresponde a un capital que activa una cantidad media de trabajo vivo o una magnitud media de capital variable. En otras palabras, la “cuota media de ganancia no es sino la ganancia porcentualmente calculada que se obtiene en aquella esfera de composición social media en que por tanto la ganancia coincide con la plusvalía” (C., III, p. 178). En el caso dado, el capital social total de 500 consiste en 390 c + 110 v, la composición media de cada 100 es 78 c + 22 v; si la tasa de plusvalía es del 100 %, cada 100 de este capital de composición media obtiene una tasa de plusvalía del 22 %. La magnitud de esa plusvalía determina el monto de la tasa media de ganancia. Dicha tasa, por consiguiente, está determinada por la relación de la *masa total de plusvalía* (p) producida en la sociedad con el *capital social total* (k), o $g' = p/k$.

Marx llega a la misma conclusión de un modo diferente. Apela al método de la comparación, que usa a menudo para explicar las propiedades características de la economía capitalista. En el problema considerado, -la cuestión de la tasa media de ganancia- compara la economía capitalista desarrollada con 1) una economía mercantil *simple*, y 2) una economía capitalista *embrionaria e hipotética*, que difiere del capitalismo desarrollado en la *ausencia de competencia* entre capitales de *esferas diferentes* de la producción, o sea, que cada capital es fijo dentro de una rama determinada de la producción.

Así, podemos suponer ante todo una sociedad de productores de mercancías simples que poseen medios de producción por un valor de 390 unidades de trabajo; el trabajo vivo de sus miembros asciende a 220. las fuerzas productivas de la sociedad que constituyen 610 unidades de trabajo vivo y trabajo acumulado se distribuyen entre cinco ramas de la producción. La combinación de trabajo vivo y trabajo acumulado es diferente en cada rama, según las condiciones técnicas de cada una de ellas. Supongamos que las combinaciones son las siguientes (el primer número representa trabajo acumulado y el segundo trabajo vivo): I 80 + 40, II 70 + 60, III 60 + 80, IV 85 + 30, V 95 + 10. Supongamos que la productividad del trabajo ha alcanzado tal nivel de desarrollo que el pequeño productor reproduce el valor de sus medios de subsistencia con la mitad de su trabajo. Entonces, el valor total de la producción, 610, se divide en un fondo de reproducción de los medios de producción, 390, un fondo para la subsistencia de los productores 110, y una plusvalía, 110. La plusvalía permanece en manos de estos mismos pequeños productores. Pueden gastarla para ampliar el consumo o para ampliar la producción (o, en parte, para lo primero y en parte para lo segundo). Esta plusvalía de 110 se distribuirá proporcionalmente entre las diferentes ramas de la producción y los productores individuales en función del trabajo gastado. La distribución entre las ramas individuales será: 20, 30, 40, 15, 5. En realidad, estas masas

de plusvalía sólo son proporcionales a las masas de trabajo vivo, no al trabajo acumulado asignado a cada rama. Si se calculan las masas de plusvalía sobre la cantidad total de trabajo en cada rama (vivo y acumulado), darán tasas de ganancia desiguales. Pero en una economía mercantil simple, los productores no tienen conciencia de la categoría de ganancia. No contemplan los medios de producción como un capital que debe rendir una determinada tasa de ganancia, sino como condiciones para la activación del trabajo que brinda a cada productor de mercancías la posibilidad de colocar su trabajo en términos iguales a los de otros productores de mercancías, es decir, en términos o en condiciones en que cantidades iguales de trabajo vivo rinden valores iguales.

Supongamos ahora que domina en la economía los capitalistas, y no los pequeños productores de mercancías. Las otras condiciones no cambian. El valor del producto total y el valor de los fondos individuales en los que se dividen tampoco cambian. La diferencia consiste en que el fondo para la ampliación del consumo y la producción (o plusvalía) de 110 no permanece en manos de los productores directos, sino en manos de los capitalistas. El mismo valor social total se distribuye de un modo diferente entre las clases sociales. Puesto que el valor del producto de las ramas particulares de la producción no ha cambiado, la plusvalía se distribuye en las mismas proporciones que antes entre ramas particulares y capitalistas particulares. Los capitalistas de cada una de las cinco ramas obtienen 20, 30, 40, 15 y 5. Pero ellos calculan estas masas de plusvalía sobre el capital total invertido, que es de 100 en cada rama. Como resultado de ello, las tasas de ganancia son diferentes. Sólo pueden ser diferentes debido a la ausencia de competencia entre las ramas particulares de la producción.

Por último, pasemos del capitalismo hipotético al capitalismo real, donde hay competencia de capitales entre las diferentes esferas de la producción. Aquí las diferentes tasas de ganancia son imposibles, porque esto provocaría un movimiento de capitales de una rama a otra hasta que todas tuvieran la misma tasa de ganancia. En otras palabras, la distribución de la masa anterior de plusvalía entre esferas diferentes y capitalistas particulares será ahora diferente, será proporcional a los capitales invertidos en las diversas ramas. La distribución de la plusvalía se modifica, pero el valor total del fondo para el consumo ampliado y la reproducción ampliada permanece igual. La anterior masa de plusvalía se distribuye ahora entre capitalistas particulares según la magnitud de sus capitales. Así se obtiene la *tasa media de ganancia*. *Ella está determinada por la relación de la plusvalía total con el capital social total.*

La comparación entre una economía mercantil simple, una economía capitalista hipotética y una economía capitalista desarrollada no fue elaborada por Marx en la forma en que la hemos presentado nosotros. Marx habla de la producción mercantil simple en el capítulo X del primer volumen de *El capital*. Toma una economía capitalista hipotética como base de su análisis en el capítulo VIII y en los cuadros del capítulo IX, donde supone la ausencia de competencia entre esferas particulares y diferentes tasas de ganancia. La comparación entre los tres tipos diferentes de economía que hemos realizado da origen a ciertas dudas. Una economía mercantil simple presupone el predominio del trabajo vivo sobre el trabajo acumulado, y una relación aproximadamente homogénea entre el trabajo vivo y el trabajo acumulado en las diversas ramas de la producción. Pero en nuestros esquemas se supone que esta relación es diferente en cada esfera. Tal objeción no es muy importante, porque las relaciones diferentes entre trabajo vivo y el trabajo acumulado (aunque no sean características de la economía mercantil simple) no contradicen lógicamente este tipo de economía y pueden ser usadas en un esquema teórico. Dudas más serias surgen del esquema de la economía capitalista embrionaria o hipotética. Si la ausencia de competencia entre los

capitalistas de las diferentes esferas de esa economía explica por qué las mercancías no se venden según sus precios de producción, tal ausencia de competencia también hace imposible explicar la venta de los artículos según su valor-trabajo. En una economía mercantil simple, la venta de los artículos según su valor-trabajo sólo puede mantenerse a condición de que se pueda transferir trabajo de una rama a otra, es decir, si hay competencia entre las distintas ramas de la producción. Marx señaló en un pasaje que la venta de los artículos según su valor-trabajo supone como condición necesaria que ningún monopolio natural o artificial haga posible que las partes contratantes vendan por encima del valor o las obligue a vender por debajo del valor (C., III, p. 183). Pero si no hay competencia entre los capitales, si cada capital es fijo en cada rama, entonces de esto resulta el estado de monopolio. Las ventas a precios superiores a los valores-trabajo no provocan una transferencia de capital desde otras esferas. Las ventas a precios inferiores los valores-trabajo no originan un flujo de capitales desde la rama considerada a otras. No hay regularidad en el establecimiento de proporciones de intercambio entre las mercancías en términos de su valor-trabajo correspondiente. ¿Sobre qué base el esquema de la economía capitalista embrionaria supone que la venta de mercancías se realiza según su valor-trabajo, si está ausente la competencia entre capitalistas en diferentes esferas?

Es posible responder a esta cuestión sólo si el esquema se explica en la forma en que lo hemos explicado antes. El Diagrama N° 2 no es el cuadro de una sociedad capitalista embrionaria que haya existido en la historia, sino un esquema teórico e hipotético derivado del Diagrama N° 1 (la economía mercantil simple) mediante un procedimiento metodológico que consiste en cambiar solamente una condición del esquema, manteniendo iguales todas las otras. En comparación con el esquema N° 1, en el esquema N° 2 sólo se ha modificado una condición. Se supone que la economía no se basa en pequeños productores de mercancías, sino en *capitalistas*. Se supone que las otras condiciones son las mismas que *antes*: la masa de trabajo vivo y trabajo acumulado en cada rama, el valor del producto total y la masa de la plusvalía y, por ende, el precio de los productos; el precio de venta de las mercancías según su valor-trabajo se mantiene al mismo nivel que antes. La venta de mercancías es una condición teórica que se transfiere del esquema 1 al esquema 2, y sólo es posible si existe otra condición teórica adicional, es decir, si no hay competencia entre los capitalistas de las diferentes ramas. Por lo tanto, puesto que modificamos esta única condición para pasar del esquema 1 al esquema 2 (el capitalismo desarrollado), o sea, puesto que introducimos el supuesto de la *competencia de los capitales*, la venta de los artículos según su *valor-trabajo* da lugar a la venta de los artículos según los *precios de producción*, a través de los cuales los capitalistas realizan una *tasa de ganancia*. Pero al trasponer esta condición del esquema 2 al esquema 3 por el mismo procedimiento metodológico modificando una condición, dejamos *inmutables* las otras condiciones, en particular, la anterior masa de la plusvalía. De este modo, llegamos a la conclusión de que la formación de una tasa general media de ganancia refleja una *redistribución* de la anterior masa de plusvalía entre los capitalistas. Repetimos que esta “redistribución” de la plusvalía no debe ser entendida, en nuestra opinión, como un proceso histórico que efectivamente se haya realizado y que haya estado precedida por una economía capitalista embrionaria con distintas tasas de ganancia en diferentes ramas. Es un esquema teórico de la distribución de la ganancia en una economía capitalista. Este esquema deriva del primero (la producción mercantil simple) mediante un doble cambio en las condiciones. Al pasar del esquema 1 al esquema 2, supusimos que la *clase social* que obtiene el excedente cambió. Al pasar del esquema 2 al 3 supusimos que en el contexto de la misma clase capitalista se produjo una *redistribución* del capital entre las

diferentes esferas. En esencia, ambas transiciones representan dos eslabones lógicos de un razonamiento. Han sido distinguidas en pro de la claridad, pero no existen separadamente. En nuestra opinión, la transformación del eslabón lógico intermedio, el esquema 2, en un cuadro de una economía que haya existido en la historia como transición de la producción mercantil simple a la producción capitalista desarrollada, es errónea.

Así, la tasa media de ganancia está cuantitativamente determinada por la relación entre la masa total de plusvalía y el capital social total. Suponemos que en el sistema de Marx la magnitud de la tasa media de ganancia es derivada de *la masa total de la plusvalía*, y no de las *diferentes tasas de ganancia*, como podría deducirse de una primera lectura de la obra de Marx. La derivación de la tasa media de ganancia de las diferentes tasas de ganancia despierta objeciones basadas en el hecho de que la existencia de tasas diferentes en ramas diferentes no está probada lógicamente o históricamente. La existencia de tasas de ganancia diferentes, se originó según esta concepción, en la venta de productos de diferentes ramas según su valor-trabajo, pero, como vimos antes, las distintas tasas de ganancia en diferentes ramas de producción sólo desempeñaron el papel de un esquema teórico en la obra de Marx, un esquema que explica la formación y la magnitud de una tasa media de ganancia apelando a la comparación. Marx mismo señaló que, “la cuota general de ganancia se halla determinada, pues por dos factores:

1) por la composición orgánica de los capitales en las distintas esferas de producción, es decir, por las distintas cuotas de ganancia de las distintas esferas;

2) por la distribución del capital total de la sociedad entre estas distintas esferas, es decir, por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera especial de la producción y, consiguientemente, a base de una cuota especial de ganancia, es decir, por la parte relativa de la masa del capital total de la sociedad que absorbe cada esfera especial de la producción” (C., III, pp. 168-169).

Es obvio que Marx usó diferentes tasas de ganancia en esferas particulares sólo como expresiones numéricas, como indicadores de la *composición orgánica del capital*, esto es, masas de trabajo vivo y por consiguiente de trabajo excedente activadas por cada 100 unidades de capital en una esfera determinada. Este factor es combinado con otros; la cantidad de trabajo excedente que corresponde a cada 100 unidades de capital en cada esfera es multiplicada por la magnitud (el número de centenas) del capital invertido en la esfera considerada. Obtenemos como resultado la masa de trabajo excedente y de plusvalía, ante todo en las esferas particulares, y luego en la economía social en su totalidad. Así, la tasa media de ganancia no está determinada, en último análisis, por las diferentes tasas de ganancia en las diferentes esferas, sino por la masa total de plusvalía y por la relación de esta masa con respecto al capital social total, es decir, por magnitudes que no son teóricamente sospechosas desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo. Al mismo tiempo, esas magnitudes reflejan fenómenos reales de la economía social, o sea, las masas de trabajo social vivo y el capital social. El carácter específico de la teoría de Marx sobre el precio de producción consiste precisamente en el hecho de que toda la cuestión de las relaciones entre la plusvalía y la ganancia se transfiere de los capitales individuales al capital social total. Esta es la razón por la cual, en nuestra exposición de la teoría de Marx, diferentes tasas de ganancia en diferentes esferas no sirven como eslabones intermedios necesarios para una teoría de la tasa media de ganancia; esto puede resumirse de la siguiente manera. En la economía capitalista, la *distribución del capital* no es proporcional a la *distribución de trabajo vivo*. Una cantidad *diferente* de trabajo vivo, y por ende de *trabajo excedente*, corresponde a cada 100 unidades de capital en

las diferentes ramas. (Las diferentes tasas de ganancia representan expresiones numéricas de esta relación entre el trabajo excedente y el capital en cada rama.) Esta *composición orgánica* del capital en diferentes ramas y la *magnitud del capital* en cada rama determinan la *masa total de trabajo excedente* y la *plusvalía* en las ramas particulares y en toda la economía. Debido a la competencia entre capitales, capitales iguales en diferentes esferas obtienen *ganancias iguales*, y por consiguiente, la ganancia que los capitales particulares obtienen no es proporcional a la cantidad de trabajo vivo activado por esos capitales. En consecuencia, la ganancia no es *proporcional a la plusvalía*, sino que está determinada por la tasa media de ganancia, es decir, por la relación entre la *plusvalía total* y el *capital social total*.

Si una lectura del capítulo VIII del tomo III de *El capital* da la impresión de que las diferencias en las tasas de ganancias que surgen a causa de la venta de las mercancías según su valor-trabajo desempeñan el papel de un eslabón indispensable en las construcciones de Marx, ello se explica por las siguientes propiedades de su exposición. Cuando Marx se aproxima a los lugares decisivos de su sistema, cuando debe pasar de las definiciones generales a explicaciones más particulares, de los conceptos generales a sus modificaciones, de una “determinación de la forma” a otra, apela al siguiente método de exposición. Mediante un enorme poder de pensamiento, extrae todas las conclusiones lógicas de la primera definición que elabora, para desarrollar luego intrépidamente todas las consecuencias que se desprenden de ese concepto hasta sus extremos lógicos. Muestra al lector todas las contradicciones de esas consecuencias, es decir, su divergencia de la realidad. Cuando la atención del lector ha sido llevada a este límite, cuando el lector comienza a pensar que la definición inicial debe ser totalmente rechazada, porque es contradictoria, Marx acude en su ayuda y sugiere una solución para el problema, solución que no consiste en desechar la primera definición, sino más bien en “modificarla”, “desarrollarla” y completarla. Así se eliminan las contradicciones. Marx hace esto en el capítulo IV del tomo I de *El capital*, cuando examina la transición del valor de las mercancías al valor de la fuerza de trabajo. Extrae una conclusión acerca de la imposibilidad de la formación de plusvalía sobre la base de un intercambio de las mercancías según su valor-trabajo, esto es, llega a una conclusión que está manifiestamente en conflicto con la realidad. En el análisis posterior, esta conclusión es rechazada por la teoría del valor de la fuerza de trabajo. Así es como está construido el capítulo VIII del tomo III de *El capital*. Sobre la base de la venta de los artículos según sus valores-trabajo, Marx concluye que existen tasas diferentes de ganancia en esferas diferentes. Desarrollando esta conclusión hasta sacar todas sus consecuencias, establece al final del capítulo VIII que esa conclusión entra en conflicto con la realidad y que tal contradicción debe ser resuelta. En el tomo I de *El capital*, Marx nunca había sostenido que era imposible la existencia de la plusvalía; aquí no dice que son posibles diferentes tasas de ganancia. La imposibilidad de la plusvalía en el capítulo IV del tomo I, y la posibilidad de tasas diferentes de ganancia en el capítulo VIII del tomo III, no sirven a Marx como eslabones lógicamente necesarios para sus construcciones sino como prueba de lo opuesto. El hecho de que estas conclusiones conduzcan a un absurdo lógico muestra que el análisis aún no ha terminado y debe ser llevado más adelante. Marx no establece la existencia de diferentes tasas de ganancia, sino por el contrario la insuficiencia de toda teoría que se base en tal premisa.

Hemos llegado a la conclusión de que la tasa media de ganancia está determinada por la relación entre la plusvalía total y el capital social total. De esto se sigue que los cambios en la *tasa media de ganancia* pueden provenir de cambios en la *tasa de la plusvalía*, y también de las variaciones en las relaciones de la plusvalía con el capital social total. En el primer caso, el cambio sólo puede ocurrir porque el valor de la fuerza

de trabajo disminuya o porque aumente, causas ambas igualmente imposibles a menos que se modifique la productividad del trabajo que produce medios de subsistencia, es decir, a menos que cambie el valor de las mercancías que se destinan al consumo obrero (C., III p. 207). Tomemos ahora el segundo caso, cuando los cambios parten del capital, o sea, de un aumento o un decrecimiento de su parte constante. La relación modificada entre el capital constante y el trabajo refleja un cambio en la productividad del trabajo. “Por tanto, la cambiar la productividad del trabajo tiene que operarse necesariamente un cambio en cuanto al valor de ciertas mercancías” (*Ibíd.*). Los cambios en la tasa media de ganancia, resulten de la tasa de plusvalía o del capital, son en ambos casos provocados, en último análisis, por cambios en la *productividad del trabajo* y, en consecuencia, por cambios en el *valor* de ciertos artículos.

De esto se desprende que los cambios en los costos de producción y en las tasas medias de ganancias son causados por cambios en la productividad del trabajo. Y puesto que el precio de producción consiste en los gastos de producción más la ganancia media, *las variaciones en los precios de producción son, en último análisis, causados por cambios en la productividad del trabajo y en el valor-trabajo de algunos artículos.* Si el cambio en el precio de producción es causado por un cambio en los costos de producción, esto significa que la productividad del trabajo, en la esfera considerada de la producción, y el valor-trabajo de ésta, han cambiado. “Rige, pues, la ley de que al cambiar el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio operado en la cuota general de ganancia, aunque pueda permanecer inalterable su propio valor, tiene necesariamente que producirse un cambio de valor en lo tocante a las otras mercancías (*Ibíd.*), es decir, cambios en la productividad del trabajo en otras esferas. En todos los casos, el precio de producción cambia en relación con cambios en la productividad del trabajo y cambios correspondientes en el valor-trabajo. El esquema de las relaciones causales entre el precio de producción, por un lado, y la productividad del trabajo y el valor-trabajo, por el otro, es el siguiente: productividad del trabajo-valor abstracto-valor-costos de producción más ganancia media-precio de producción.

El valor-trabajo y el precio de producción

Ahora podemos considerar, finalmente, la cadena de eslabones lógicos que completan la teoría del precio de producción de Marx. Esa cadena consiste en los siguientes eslabones básicos: *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-precio de producción-distribución del capital-distribución del trabajo*. Si comparamos este esquema de seis elementos con el esquema de cuatro elementos de la producción mercantil simple, *productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-distribución del trabajo*, vemos que los eslabones del esquema de la producción mercantil simple se han convertido en eslabones del esquema de la economía capitalista. Por consiguiente, la teoría del valor-trabajo es un fundamento necesario de la teoría del precio de producción, y ésta es un desarrollo necesario de la teoría del valor-trabajo. La publicación del tercer volumen de *El capital* dio origen a una enorme literatura sobre las llamadas “contradicciones” entre el tomo I y el tomo III de *El capital*. Los críticos sostenían que en el tomo III Marx había repudiado en esencia su teoría del valor-trabajo, y algunos hasta afirmaban que, cuando había escrito el primer volumen, nunca había soñado en las dificultades y contradicciones en que lo sumiría la teoría del valor-trabajo cuando tuviera que explicar la tasa de ganancia. El prólogo de Karl Kautsky al tercer volumen de *El capital* testimonia que, cuando fue publicado el primer volumen, la teoría del precio de producción explicada en el tomo III ya había sido elaborada por Marx en todos sus detalles. Ya en el tomo I Marx frecuentemente señala que en la

sociedad capitalista los precios medios comerciales se apartan de los valores-trabajo. El contenido del tercer tomo de *Theorien über den Mehrwert* también nos informa de otra circunstancia importante. Toda la economía política posterior a Ricardo gira alrededor del problema de la relación entre el precio de producción y el valor-trabajo. La respuesta a este problema era una tarea histórica para el pensamiento económico. En opinión de Marx, el mérito particular de su teoría del valor consistía en brindar una solución a este problema.

Los críticos que ven contradicciones entre los tomos I y III de *El capital* adoptan como punto de partida una concepción estrecha de la teoría del valor, pues la consideran exclusivamente como una fórmula de las proporciones cuantitativas del intercambio de mercancías. Desde tal punto de vista, la teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no representan dos etapas o dos grados lógicos de abstracción de los mismos fenómenos económicos, sino más bien dos teorías o afirmaciones diferentes que se contradicen entre sí. La primera teoría sostiene que las mercancías se intercambian en proporción al gasto de trabajo necesario para su producción. La segunda teoría afirma que las mercancías no se intercambian de manera proporcional a estos gastos de trabajo. ¡Extraño método de abstracción!, dicen los críticos; primero sostiene una cosa, y luego otra que contradice a la primera. Pero estos críticos no toman en cuenta que la fórmula cuantitativa para el intercambio de mercancías sólo es la conclusión de una teoría muy compleja que trata de la *forma* social de los fenómenos relacionados con el valor, el reflejo de un determinado tipo de relaciones sociales de producción entre personas, así como el *contenido* de estos fenómenos, su papel como reguladores de la distribución del trabajo social.

La anarquía de la producción social: la ausencia de relaciones sociales directas entre los productores; la influencia mutua de sus actividades laborales a través de las cosas que son producto del trabajo; la conexión entre el movimiento de las relaciones de producción entre las personas y el movimiento de las cosas en el proceso de la producción material; la “cosificación” de las relaciones de producción; la transformación de sus propiedades en propiedades de las “cosas”: *todos estos fenómenos del fetichismo se hallan igualmente presentes en toda economía mercantil, tanto simple como capitalista*. Caracterizan al valor-trabajo y al precio de producción por igual. Pero toda economía mercantil se basa en la división del trabajo, esto es, representa un sistema de distribución del trabajo. ¿Cómo se lleva a cabo esta división del trabajo entre diversas esferas de la producción? Ésta dirigida por el mecanismo de los precios comerciales, que provoca los flujos y reflujos del trabajo. Las fluctuaciones de los precios comerciales manifiestan cierta regularidad, pues oscilan alrededor de cierto nivel medio, alrededor de un precio “estabilizador”, como lo llama adecuadamente Oppenheimer. Este precio “estabilizador”, a su vez, cambia en relación con el aumento de la productividad del trabajo y sirve como regulador de la distribución del trabajo. *El aumento de la productividad del trabajo influye sobre la distribución del trabajo social a través del mecanismo del precio comercial, cuyo movimiento está sujeto a la ley del valor*. Este es el mecanismo abstracto más simple que distribuye el trabajo en la economía mercantil. Este mecanismo existe en toda economía mercantil, incluyendo la economía capitalista. En ésta no hay otro mecanismo que distribuya el trabajo que la fluctuación de los precios comerciales. Pero puesto que la economía capitalista es un sistema complejo de relaciones sociales de producción en el que las personas no se relacionan entre sí sólo como propietarias de mercancías sino también como capitalistas y trabajadores asalariados, el mecanismo que distribuye el trabajo funciona de una manera más compleja. Puesto que los productores simples de mercancías gastan su propio trabajo en la producción, el aumento de la productividad

del trabajo, expresado en el valor-trabajo de los productos, provoca los flujos y reflujos del trabajo, es decir, influye sobre la distribución del trabajo social. En otras palabras, la economía mercantil simple se caracteriza por una relación causal directa entre la productividad del trabajo expresada en el valor-trabajo de los productos y la distribución del trabajo. En la sociedad capitalista, esta relación causal no puede ser directa, ya que la distribución del trabajo se realiza mediante la distribución del capital. El aumento de la productividad del trabajo, expresado en el valor-trabajo de los productos, no puede influir sobre la distribución del trabajo de otro modo que mediante su influencia sobre la distribución del capital. Tal influencia sólo es posible, a su vez, si los cambios en la productividad del trabajo y el valor-trabajo provocan cambios en los costos de producción o en la tasa media de ganancia, es decir, si influyen sobre el precio de producción.

Así, el esquema: productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-distribución del trabajo, representa, por así decir, *un modelo teórico de las relaciones causales directas entre el aumento de la productividad del trabajo, expresado en el valor-trabajo, y la distribución del trabajo social*. El esquema: productividad del trabajo-trabajo abstracto-valor-precio de producción-distribución del capital-distribución del trabajo, representa *un modelo teórico de la misma cadena causal*, en donde la productividad del trabajo no afecta de manera directa a la distribución del mismo, sino a través de un “eslabón intermedio” (expresión que Marx usa a menudo en este contexto): mediante el precio de producción y la distribución del capital. En ambos esquemas, los términos primero y último son los mismos. El mecanismo de las relaciones causales entre ellos también es el mismo. Pero, en el primer esquema, suponemos que la conexión causal es más inmediata y directa. En el segundo esquema, introducimos elementos que complican la situación, es decir, eslabones intermedios. Éste es el camino usual del análisis abstracto, camino al cual Marx recurrió en todas sus construcciones. El primer esquema representa un modelo más abstracto, más simplificado, de los fenómenos pero es indispensable para la comprensión de las formas más complejas de los fenómenos que se producen en la sociedad capitalista. Si limitáramos el alcance del análisis a los eslabones intermedios que son visibles en la superficie de los fenómenos en la economía capitalista, o sea el precio de producción y la distribución del capital, nuestro análisis sería incompleto en ambas direcciones, al comienzo y al final. Tomaríamos el precio de producción (vale decir, los gastos de producción más la ganancia media) como punto de partida. Pero si se explica el precio de producción en términos de los costos de producción, simplemente referimos el valor del producto al valor de sus componentes, esto es, no salimos de un círculo vicioso. La ganancia media queda sin explicar, al igual que su volumen y sus cambios. Así, el precio de producción sólo puede ser explicado por cambios en la productividad del trabajo o en el valor-trabajo de los productos. Por una parte, nos equivocamos si consideramos la distribución del capital como punto final de nuestro análisis; debemos pasar a la distribución del trabajo social. De este modo, la teoría del precio de producción debe basarse inevitablemente en la teoría del valor-trabajo. Por otra parte, la teoría del valor-trabajo debe ser desarrollada y completada en la teoría del precio de producción. Marx rechazó todo intento de construir la teoría de la economía capitalista partiendo directamente de la teoría del valor-trabajo, evitando los eslabones intermedios, la ganancia media y el precio de producción. Caracterizó tales intentos como “tentativas por forzar y adecuar directamente relaciones concretas a la relación elemental del valor” (*Theorien über den Mehrwert*, III, p. 154), “tentativas que presentan como existente aquello que no existe” (*Ibid.*, p. 97).

Por ende, la teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción no son teorías de dos tipos diferentes de economía, sino de la misma economía capitalista

considerada en dos niveles diferentes de abstracción científica. La teoría del valor-trabajo es una teoría de la economía mercantil simple, no en el sentido que explica el tipo de economía que precedió a la economía capitalista, sino en el sentido que sólo describe un aspecto de la economía capitalista, a saber, las relaciones de producción entre productores de mercancías características de toda economía mercantil.

Fundamentos históricos de la teoría del valor-trabajo

Después de la publicación del tercer volumen de *El capital*, los adversarios de la teoría del valor de Marx, y en cierta medida también sus defensores, crearon la impresión de que las conclusiones del tercer volumen demostraban la inaplicabilidad de la ley del valor-trabajo a la economía capitalista. Esta es la razón por la cual ciertos marxistas se inclinaron a construir un llamado fundamento “histórico” para la teoría del valor de Marx. Sostenían que, si bien la ley del valor-trabajo, en la forma en que Marx la desarrolló en el tomo I de *El capital* no era aplicable a la economía capitalista, era sin embargo totalmente válida para el período histórico que precedió al surgimiento del capitalismo y en el cual dominaban las pequeñas artesanías y la economía campesina. En el tercer volumen de *El capital* es posible encontrar ciertos pasajes que pueden ser interpretado de este modo. Allí Marx dice que “es absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino históricamente, como el *prius* de los precios de producción” (C., III, p. 182). Estos comentarios breves de Marx fueron interpretados en detalle por Engels en el artículo publicado en *Neue Zeit*. Aquí Engels brindó una base para la idea de que la ley del valor de Marx estuvo en vigencia durante un período histórico que duró de cinco a siete mil años, en el siglo XV, cuando surgió el capitalismo. El artículo de Engels encontró ardientes defensores pero también ardientes opositores, algunos de ellos marxistas. Los opositores señalaron que el intercambio no abarcó toda la economía social antes de la aparición del capitalismo, que abarcó primero los excedentes que quedaban después de la satisfacción de las necesidades de la unidad económica autosuficiente y natural, que el mecanismo de la igualación general de diferentes gastos individuales de trabajo en unidades económicas separadas en el mercado no existía y que, por consiguiente, no era correcto hablar de trabajo abstracto y socialmente necesario, que constituye la base de la teoría del valor. Aquí no nos ocuparemos de la controversia histórica acerca de si las mercancías se intercambiaban en proporción al trabajo gastado en su producción antes de la aparición del capitalismo. Por razones metodológicas, nos oponemos a relacionar esta cuestión con la de la significación teórica de la ley del valor-trabajo, para la explicación de la economía capitalista.

Ante todo, volvamos a la obra de Marx. Algunos pasajes del tomo III de *El capital* pueden ser usados por los defensores de una explicación histórica del valor-trabajo. Sin embargo, ahora que disponemos de otras obras de Marx, sabemos con certeza que éste se opuso enérgicamente a la idea de que la ley del valor estuvo en vigencia en el período precedente al desarrollo del capitalismo. Marx objetó la concepción del economista inglés Torrens, defensor de una tesis que puede encontrarse hasta en la obra de Adam Smith. Torrens sostenía que el pleno desarrollo de una economía mercantil y, por consiguiente, el pleno desarrollo de las leyes propias de esta economía, sólo es posible en el capitalismo y no antes. “Esto significa que la ley del valor-trabajo existe en la producción que no es mercantil (o sólo en parte lo es), pero no existe en la producción que no se basa en la existencia de productos en forma de mercancías. Esa ley misma, y la mercancía como forma general de los productos, son abstraídas de la producción capitalista, y ahora presuntamente la primera no puede aplicarse a ella” (*Theorien über*

den Mehrwert, III, p.80). “Ahora resulta que la ley del valor, abstraída de la producción capitalista, contradice los fenómenos de ésta” (*Ibíd.*, p. 78). Estas notas irónicas de Marx muestran claramente su relación con la concepción de la teoría del valor como una ley que funciona en la economía precapitalista pero no en la economía capitalista. Pero ¿cómo podemos reconciliar estas afirmaciones con algunas observaciones del tomo III de *El capital*? La aparente divergencia entre ellas desaparece si volvemos a la *Introducción a la crítica de la economía política*, que nos ofrece una valiosa explicación del método abstracto del análisis de Marx. Éste subraya que el método de pasar de conceptos abstractos a conceptos concretos es sólo un método por el cual el pensamiento comprende lo concreto, y no la manera en que el fenómeno concreto realmente sucedió. Esto significa que la transición del valor-trabajo, o de la economía mercantil, al precio de producción, o a la economía capitalista, es un método para comprender lo concreto, es decir, la economía capitalista. Se trata de una abstracción teórica, y no de un cuadro de la transición histórica de la economía mercantil simple a la economía capitalista. Esto confirma la idea que formulamos antes, de que los cuadros del capítulo IX del tercer volumen de *El capital*, que ilustran la formación de tasas medias de ganancia a partir de tasas diferentes de ganancia, pintan un esquema teórico de los fenómenos y no del desarrollo histórico de ellos. “La categoría económica más simple como, por ejemplo, el valor de cambio... no puede existir jamás de otro modo que bajo la forma de relación unilateral abstracta de un todo concreto y viviente ya dado” (*Ibíd.*), o sea, la economía capitalista.

Después de haber explicado el carácter teórico de las categorías abstractas, Marx se pregunta: “¿Pero estas categorías simples, no tienen una existencia histórica o natural, anterior a las categorías concretas?” (*Ibíd.*). Marx responde que tales casos son posibles. Una categoría simple (por ejemplo, el valor) puede existir históricamente antes de la categoría concreta (por ejemplo, el precio de producción). Pero en este caso, la categoría simple tiene aún un carácter rudimentario, embrionario, que refleja relaciones de lo “concreto no desarrollado”. Así, “aunque la categoría más simple haya podido existir históricamente antes que la más concreta, en su pleno desarrollo intensivo y extensivo puede pertenecer sólo a una forma social compleja” (*Ibíd.*, p. 24). Aplicando esta conclusión al problema que nos interesa podemos decir: el valor-trabajo (o la mercancía) es “anterior” históricamente al precio de producción (o capital). Existió en una forma rudimentaria antes del capitalismo, y sólo el desarrollo de la *economía mercantil preparó la base para el surgimiento de la economía capitalista*. Pero el valor-trabajo, en su forma desarrollada, sólo existe en el capitalismo. La teoría del valor-trabajo, que desarrolla un sistema lógico completo de las categorías del valor, trabajo abstracto, trabajo socialmente necesario, etc., expresa la “relación unilateral abstracta de un todo concreto y vivo ya dado”, vale decir, expresa la abstracción de la economía capitalista.

El problema histórico de si las mercancías se intercambiaron en proporción a los gastos de trabajo antes de la aparición del capitalismo, debe ser distinguido del concerniente a la significación teórica que posee la teoría del valor-trabajo. Si se respondiera afirmativamente al primer problema y si el análisis de la economía capitalista no requiriera la teoría del valor-trabajo, podríamos considerar dicha teoría como una introducción histórica a la economía política, pero en modo alguno como un fundamento teórico básico sobre el cual se construye la economía política de Marx; y a la inversa, si se respondiera negativamente al problema histórico pero se demostrara el carácter indispensable de la teoría del valor-trabajo para la comprensión teórica de los complejos fenómenos de la economía capitalista, esta teoría seguiría siendo el punto de partida de la teoría económica, como lo es ahora. En resumen, cualquiera que fuera el

modo como se resolviera el problema histórico acerca de la influencia de la ley del valor-trabajo en el período anterior al capitalismo, tal solución no eximiría en modo alguno a los marxistas de su responsabilidad de aceptar el desafío de sus adversarios en el problema referente a la significación teórica de la ley del valor-trabajo para la comprensión de la economía capitalista. Confundir el encuadre teórico con el encuadre histórico de la teoría del valor no sólo es inútil, como hemos mostrado, sino también perjudicial. Tal tratamiento coloca en primer plano las proporciones del intercambio e ignora la forma social y la función social del valor como regulador de la distribución del trabajo, función que el valor desempeña en gran medida sólo en una economía mercantil desarrollada, es decir, una economía capitalista. Si el analista descubre que tribus primitivas, que viven en condiciones de una economía natural y raramente apelan al cambio, se guían por los gastos de trabajo cuando establecen proporciones para el intercambio, se siente inclinado a hallar aquí la categoría del valor. Se transforma el valor en una categoría suprahistórica, en gasto de trabajo independientes de la forma social de la organización del trabajo. El encuadre “histórico” del problema conduce, pues, a ignorar el carácter histórico de la categoría del valor. Otros teóricos, suponiendo que “la aparición del valor de cambio debe buscarse en una economía natural que se convierte en economía monetaria”, finalmente determinan el valor, no en términos del trabajo que *el productor gasta en su producción*, sino por el valor que *el productor tendría que gastar* en ausencia del intercambio y de la necesidad de hacer el producto con su propio trabajo.

La teoría del valor-trabajo y la teoría del precio de producción difieren una de otra no como teorías diferentes que tiene vigencia en diferentes períodos históricos, sino como difiere una teoría abstracta de un hecho concreto, como dos grados de abstracción de la misma teoría sobre la economía capitalista. La teoría del valor-trabajo sólo presupone relaciones de producción entre productores de mercancías. La teoría del precio de producción supone, además, relaciones de producción entre capitalistas y obreros, por un lado, y entre diversos grupos de capitalistas industriales, por el otro.

Capítulo XIX: El trabajo productivo (páginas 315-332)

Para formular exactamente el problema del trabajo productivo debemos ante todo realizar una tarea preeliminar: debemos determinar el significado de la teoría de Marx sobre el trabajo productivo. Infortunadamente, ninguna parte de la vasta literatura crítica sobre Marx está tan llena de discrepancias conceptuales como la concerniente a este problema, tanto entre los marxistas como entre ellos y sus adversarios. Una de las razones de esa confusión es la idea poco clara que se tiene de las concepciones mismas de Marx sobre el trabajo productivo.

Para interpretar las ideas de Marx, es necesario partir del capítulo IV del tomo I de sus *Theorien über den Mehrewert*, que lleva el título de “El trabajo productivo y el trabajo improductivo”. Marx brinda la una breve formulación de las ideas desarrolladas en este capítulo en el tomo I de *El capital*, en el capítulo XIV: “La producción capitalista no es ya *producción de mercancías*, sino que es, sustancialmente, producción de plusvalía. El obrero no produce para sí mismo, sino para el capital. Por eso, ahora no basta con que produzca en términos generales, sino que ha de producir concretamente plusvalía. Dentro del capitalismo, *sólo es productivo el obrero que produce plusvalía para el capitalista o que trabaja para hacer rentable el capital*. Si se nos permite poner un ejemplo ajeno a la órbita de la producción material, diremos que un maestro de escuela es un obrero productivo si, además de moldear las cabezas de los niños, moldea su propio trabajo para enriquecer al patrono. El hecho de que éste invierta su capital en una fábrica de enseñanza en vez de invertirlo en una fábrica de salchichas, no altera en lo más mínimo los términos del problema. Por tanto, el concepto del trabajo productivo no entraña simplemente una relación entre la actividad y el efecto útil de esta, entre el obrero y el producto de su trabajo, sino que lleva además implícita una relación específica social e históricamente dada de producción, que convierte al obrero en instrumento directo de valorización del capital” (C., I, pp. 425-426). Después de afirmar esto, Marx promete considerar esta cuestión en detalle en el “tomo IV” de *El capital*.

Ante todo, Marx señala que “sólo los burgueses de horizonte limitado, que conciben las formas capitalistas como las formas absolutas de la producción, pueden confundir el problema de qué sea trabajo productivo desde el punto de vista del capital con este otro: ¿qué trabajo es productivo de por sí, qué es de por sí el trabajo productivo?” (*Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, ed. Cartago) Marx descarta por inútil la cuestión de qué tipo de trabajo es productivo en general, todo orden económico, tiene su concepto del trabajo productivo. Marx limita su análisis a la cuestión de qué trabajo es productivo desde el punto de vista del capital, o en el sistema capitalista de economía. Responde a esto del siguiente modo: “Dentro del sistema de la producción capitalista trabajo productivo es, pues, aquel que produce plusvalía para su patrón, el trabajo que transforma las condiciones objetivas en capital y el propietario de ellas en capitalista, el trabajo que produce como capital su propio producto” (*Ibíd.*, p. 217). “Sólo es productivo el trabajo que se convierte directamente en capital o, lo que es lo mismo, el trabajo que constituye el capital variable” (*Ibíd.*, 216). En otras palabras, el trabajo productivo es “aquel que se cambia directamente por capital” (*Ibíd.*, 137), vale decir, el trabajo que el capitalista compra como capital variable con el propósito de usarlo para crear valores de cambio y plusvalía. El trabajo improductivo es aquel que “no se cambia por capital, sino *directamente* por renta, por salario o ganancia y, naturalmente, por los diversos elementos que forman la ganancia del capitalista, como son el interés y la renta del suelo” (*Ibíd.*, p.137).

De las definiciones de Marx se desprende necesariamente dos conclusiones: 1) todo trabajo que el capitalista compra con su capital variable con el fin de extraer de él una

plusvalía es trabajo productivo, independientemente de que este trabajo se materialice o no en objetos y de que sea o no objetivamente necesario o útil para el proceso social de producción (por ejemplo, el trabajo de un payaso empleado por un empresario de circo). 2) Todo el trabajo que el capitalista no compra con su capital variable no es productivo desde el punto de vista de la economía capitalista, aunque ese trabajo pueda ser objetivamente útil y pueda materializarse en artículos de consumo que satisfagan necesidades humanas de subsistencia. A primera vista estas dos conclusiones son paradójicas y contradicen el concepto común de trabajo productivo. Sin embargo, se deducen lógicamente de la definición de Marx. Y éste la aplica audazmente. “Un actor, incluso un clown, puede ser, por tanto, un obrero productivo si trabaja al servicio de un capitalista, de un patrón, y entrega a éste una cantidad mayor en trabajo de la que recibe de él en forma de salario. En cambio, un sastre que trabaja a domicilio por días, para reparar los pantalones del capitalista, no crea más que un valor de uso y no es, por tanto, más que un obrero improductivo. El trabajo del actor se cambia por capital, el del sastre por renta. El primero crea plusvalía; el segundo no hace más que consumir renta” (*Ibíd.*, p. 137). A primera vista, este ejemplo es sorprendentemente paradójico. El trabajo inútil del payaso es considerado trabajo productivo y el trabajo sumamente útil del sastre es tratado como improductivo. ¿Cuál es el significado de estas definiciones de Marx?

En la mayoría de los textos de economía política, el trabajo productivo es abordado desde el punto de vista de su necesidad objetiva para la producción social en general, o para la producción de bienes materiales. En estos enfoques, el factor decisivo es el *contenido* del trabajo, o sea, su resultado, que es habitualmente un objeto material al cual está dirigido el trabajo y es creado por él. El problema que aborda Marx no tiene nada en común con este otro, excepto el nombre. Para Marx, el trabajo productivo significa: trabajo incorporado al *sistema social de producción*. A Marx le interesaba la cuestión de qué producción social se trata, de cómo la actividad laboral de las personas que no están empeñadas en dicha producción (por ejemplo el trabajo orientado hacia la satisfacción de necesidades personales o al servicio de una casa). ¿Cuál es el criterio por el que se incluye la actividad laboral de los hombres en la producción social? ¿Qué es lo que hace a esta actividad trabajo “productivo”?

Marx dio la siguiente respuesta a este problema. Todo sistema de producción se caracteriza por el conjunto de relaciones de producción determinadas por la forma social de organización del trabajo. En la sociedad capitalista el trabajo está organizado en la forma de trabajo asalariado, esto es, se organiza la economía en la forma de empresas capitalistas donde trabajadores asalariados trabajan bajo las órdenes de un capitalista. Crean mercancías y rinden una plusvalía al capitalista. *Sólo el trabajo organizado en la forma de empresas capitalistas*, que tiene la forma de trabajo asalariado, alquilado por el capital con el fin de extraer de él una plusvalía, se incluye en el *sistema de la producción capitalista*. *Ese trabajo es trabajo “productivo”*. Todo tipo de trabajo que es incluido en el sistema de producción dado puede ser considerado como productivo, es decir, todo tipo de trabajo organizado en la determinada forma social característica de del sistema de producción considerado. Dicho de otro modo, el trabajo es considerado productivo o improductivo no desde el punto de vista de su *contenido*, o sea, en términos del carácter de la actividad laboral concreta, sino desde el punto de vista de la *forma social de su organización*, de su compatibilidad con las relaciones de producción que caracterizan al orden económico dado de la sociedad. Marx señaló con frecuencia esta característica. Este aspecto distingue a su teoría de las teorías comunes sobre el trabajo productivo, que asignan un papel decisivo al contenido de la actividad laboral. “El punto de apoyo para reunir estos elementos de juicio no lo dan, pues, los resultado materiales del trabajo, ni tampoco la naturaleza del producto, ni el rendimiento del

trabajo considerado como trabajo concreto, sino las formas sociales específicas, las relaciones sociales de la producción dentro de las que se realizan” (*Ibíd.*, p.137). Es una definición que “no proviene ni del contenido ni del rendimiento del trabajo, sino exclusivamente de la forma social específica que éste reviste” (*Ibíd.*, p. 138). “El carácter concreto del trabajo y de su producto no guarda de por sí la menor relación con esta división del trabajo en productivo e improductivo” (*Ibíd.*). “...el contenido de este trabajo no interesa para nada, por el momento” (*Ibíd.*, p. 221). “Esta división del trabajo en trabajo productivo e improductivo no afecta para nada, de por sí, a la categoría específica del trabajo ni al valor de uso en que toma cuerpo su especialidad” (*Ibíd.*, p. 139).

De todo esto se desprende que, desde el punto de vista material, el mismo trabajo puede ser productivo o improductivo (es decir, puede estar o no incluido en el sistema capitalista de producción), según que esté o no organizado en la forma de empresa capitalista. “El obrero de una fábrica de pianos, por ejemplo, es un obrero productivo. Su trabajo no se limita a reponer el salario que consume, sino que su producto, el piano, la mercancía vendida por el fabricante, contiene además del salario, plusvalía. Supongamos, en cambio, que adquiriendo todos los elementos necesarios para ello, una persona, en vez de comprar el piano al fabricante, contrate a un obrero para que se lo construya en su casa. Este obrero sería un obrero improductivo, pues su trabajo se cambiaría directamente por la renta de quien le encargase el piano” (*Ibíd.*, p. 139). En el primer caso, el trabajador que construye el piano está incorporado a una empresa capitalista, y por ende, a un sistema de producción capitalista. En el segundo caso no es así. “Cuando Milton, por ejemplo escribía *El paraíso perdido*, era un obrero improductivo. En cambio, es un obrero productivo el autor que suministra a su editor originales para ser publicados. Milton produjo *El paraíso perdido* como el gusano de seda produce la seda: por un impulso. Después de los cual, vendió su producto por 5 mil libras esterlinas. En cambio, el autor que fabrica libros, manuales de economía política, por ejemplo, bajo la dirección de su editor, es un obrero productivo, pues su producción se halla sometida por definición al capital que ha de hacer fructificar.” “Una cantante que vende su canto por su propia cuenta es un trabajador improductivo. Pero la misma cantante si recibe de un empresario el encargo de cantar con el fin de hacer dinero para él, es un trabajador productivo, pues produce capital” (*Ibíd.*, p. 220). La forma capitalista de organización del trabajo incluye el trabajo en el sistema de producción capitalista y lo convierte en trabajo “productivo”. Todas las actividades laborales que no se realizan en la forma de una empresa organizada sobre principios capitalistas no se incluyen en el sistema capitalista de producción ni son consideradas trabajo “productivo”. Tal es el carácter de las actividades laborales dirigidas hacia la satisfacción de necesidades personales (resabios de la economía doméstica natural). Aún el trabajo asalariado, si no es empleado para rendir una plusvalía (por ejemplo, el trabajo de sirvientes domésticos), no es productivo en el sentido de la definición dada. Pero el trabajo de sirvientes no es improductivo porque sea “inútil” o porque no produzca bienes materiales. Como dice Marx, el trabajo de un cocinero produce “valores de uso materiales” (*Ibíd.*, 138), pero es improductivo si el cocinero se contrata como sirviente personal. Por otro lado, el trabajo de un lacayo, aunque no produzca bienes materiales y sea reconocido habitualmente como “inútil”, puede ser trabajo productivo si está organizado en la forma de una empresa capitalista. “Los cocineros y los camareros de un hotel serán obreros productivos siempre y cuando su trabajo se traduzca en capital para su patrón, y obreros improductivos si sus servicios representan simplemente la inversión rentas” (*Ibíd.*, p.138) “Obreros productivos de por sí pueden ser, respecto a mí, obreros improductivos. Si mando empapelar mi casa por un obrero

que se halla al servicio de un patrón, es lo mismo que si comprase una casa empapelada y diese mi dinero por una mercancía destinada a mi consumo; en cambio, para su patrón, el obrero empapelador es un obrero productivo, puesto que le produce plusvalía” (*Ibíd.*, 222). ¿Debemos entender por esto que Marx sólo reconoce un criterio relativo y subjetivo, y no un criterio social y objetivo, del carácter productivo del trabajo? Creemos que no. Marx sólo afirma que el trabajo de un tapicero, si forma parte de la casa del consumidor-cliente, no está incluido en el sistema de producción capitalista. Sólo se hace productivo cuando se incorpora a la economía de un empresario capitalista.

Por consiguiente, sólo el trabajo productivo organizado sobre principios capitalistas y, por ende, incluido en el sistema de producción capitalista es trabajo productivo. No debe entenderse la producción capitalista en el sentido del sistema económico-social existente y concreto, que no se compone exclusivamente de empresas de carácter capitalistas pues también contiene resabios de formas precapitalistas de producción (por ejemplo, producción campesina y artesanal). El sistema de producción capitalista sólo abarca las unidades económicas constituidas sobre principios capitalistas. Es una abstracción científica derivada de una realidad económica concreta, y en esta forma abstracta representa el objeto de la economía política como ciencia de la economía capitalista. En este, como abstracción teórica, el trabajo del campesino y del artesano no existen. No se considera la cuestión de su carácter productivo. Los artesanos y campesinos “serán vendedores de mercancías y no vendedores de trabajo; su situación no tiene, por tanto, nada que ver con el cambio del capital ni, por consiguiente, con la distinción de trabajo productivo e improductivo, distinción basada pura y simplemente en el hecho de que el trabajo se cambia, en un caso, por dinero como tal dinero, y en el otro por dinero como capital. Aún produciendo mercancías, estos obreros no son productivos ni improductivos, pues su producción no entra dentro del marco del tipo de producción capitalista” (*Ibíd.*, p. 222).

Desde el punto de vista de la definición que da Marx de trabajo productivo, el trabajo del empleado público, de la policía, de los soldados y sacerdotes no puede vincularse con el trabajo productivo. No porque este trabajo sea “inútil” o porque no se materialice en “cosas”, sino sólo porque está organizado sobre principios de derecho público y no en la forma de empresas capitalistas privadas. Un empleado de correos no es un trabajador productivo, pero si el correo estuviera organizado en la forma de una empresa capitalista privada que cobrara dinero por la entrega de cartas y paquetes, los trabajadores asalariados de esas empresas serían trabajadores productivos. Si la tarea de proteger las cargas y los pasajeros en los caminos no fuera realizada por la policía estatal, sino por oficinas de transporte privadas que mantuvieran la protección armada mediante trabajadores contratados, los miembros de tales oficinas de transporte serían trabajadores productivos. Su trabajo estaría incluido en el sistema de producción capitalista (por ejemplo, a la ley de las tasas iguales de ganancias para todas las ramas de producción). No puede decirse esto del correo o de la policía, que están organizado sobre principios de derecho público. La labor de los empleados de correos o de la policía no está incluida en el sistema de producción capitalista; no es trabajo productivo.

Como vemos, cuando Marx define el trabajo productivo, se abstrae totalmente de su *contenido*, del carácter y el resultado concretos y útiles del trabajo. Considera el trabajo sólo desde el punto de vista de su *forma social*. El trabajo organizado en una empresa capitalista es trabajo productivo. El concepto de “productivo” –como los otros conceptos de la economía política de Marx- tiene un carácter *histórico y social*. Por esta razón sería sumamente incorrecto atribuir un carácter “materialista” a la teoría del trabajo productivo de Marx. Desde la perspectiva de éste, no se puede considerar como productivo solamente al trabajo que sirve a la satisfacción de necesidades *materiales* (y

no a las llamadas necesidades *espirituales*). Y en la primera página de *El capital* Marx escribió: “El carácter de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesa en lo más mínimo para estos efectos” (C., I, p.3). La naturaleza de las necesidades no tiene ninguna importancia. Del mismo modo, Marx no asignó una significación decisiva a la diferencia entre el trabajo *físico* y el *intelectual*. Marx habló de esto en un conocido pasaje del capítulo XIV de *El capital* y en muchos otros lugares. Con referencia a “el trabajo de los ingenieros, de los vigilantes, del director, de los empleados; en una palabra, el trabajo de todo el personal cuya colaboración es necesaria para producir determinada mercancía en una esfera cualquiera de la producción material”, afirmó que “estas personas añaden al capital constante su trabajo total, incrementando con ello proporcionalmente el valor del producto” (*Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, tomo I, p. 142). (¿Hasta qué punto es cierto esto para el caso de los banqueros, etc.?) Se supone que los trabajadores intelectuales son “indispensables” para el proceso de producción y, por ende, que “ganan” retribuciones derivadas de los productos creados por los trabajadores materiales. Según Marx, sin embargo, ellos crean un nuevo valor. De ese valor reciben una retribución y dejan una parte del mismo en manos del capitalista en la forma de valor no pagado, de plusvalía.

El trabajo intelectual necesario para el proceso de producción material no difiere en ningún aspecto del trabajo físico. Es “productivo” si está organizado sobre principios capitalistas. En este caso, es absolutamente igual que el trabajo intelectual esté organizado junto al trabajo físico en una empresa (oficina técnica, laboratorio químico u oficina de contabilidad, en una fábrica) o que esté separado en una empresa independiente (un laboratorio químico experimental independiente que tenga la tarea de mejorar la producción, etc.).

La siguiente diferencia entre tipos de trabajo tiene importante significación para el problema del trabajo productivo: se trata de la diferencia entre el trabajo que “se concreta en valores de uso materiales (*Ibíd.* p. 143) y el trabajo o los servicios “que no asumen forma objetiva, es decir, que no adoptan, considerados como cosas, una existencia propia, distinta de quienes lo prestan” (*Ibíd.*), “en los que la producción no puede separarse del mismo acto de creación. Es lo que ocurre con todos los ejecutantes artistas, actores, profesores, médicos, curas, etc.” (*Ibíd.*, p. 223). Suponiendo que “todo el mundo de las mercancías, todas las ramas de la producción material, de la producción de la riqueza material, se hallan sometidas, teóricamente o de hecho, al tipo de producción capitalista” (*Ibíd.*), la esfera de la producción material como un todo está incluida en la esfera del trabajo productivo, es decir, organizada de manera capitalista. Por otro lado, los fenómenos relacionados con la producción no material “representan episodios significantes si los comparamos con el panorama de conjunto. Podemos, por consiguiente, dejarlos a un lado” (*Ibíd.*, p. 224). Así, sobre la base de dos supuestos, a saber, 1) que la producción como un todo está organizada sobre principios capitalistas, y 2) que la producción no material está excluida de nuestro análisis, puede definirse el trabajo productivo como trabajo que produce riqueza material. “Por donde hemos descubierto una segunda característica secundaria del trabajo productivo, distinta de su característica determinante e independiente en absoluto del contenido del trabajo” (*Ibíd.*, p. 224). Es necesario recordar que se trata de una definición “secundaria”, que sólo es válida si se aceptan las premisas mencionadas, es decir, si se supone de antemano el trabajo organizado en forma capitalista. En realidad, como el mismo Marx lo señaló con frecuencia, el trabajo productivo en el sentido definido y el trabajo que produce riqueza material no coinciden; divergen en dos aspectos. El trabajo productivo incluye el trabajo que aunque no está encarnado en cosas materiales, está organizado sobre principios capitalistas. Por otro lado, el trabajo que produce riqueza material pero no está

organizado en la forma de la producción capitalista no es trabajo productivo desde el punto de vista de la producción capitalista (ver *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, p. 143). Si no adoptamos la “definición secundaria”, sino la “característica decisiva” del trabajo productivo, que Marx define como trabajo que crea plusvalía, vemos que todo rastro de trabajo definido “de manera materialista” queda eliminado de la definición de Marx. Esta toma como punto de partida la forma social (o sea, capitalista) de organización del trabajo. Esta definición tiene un carácter sociológico.

A primera vista, la concepción del trabajo productivo desarrollada en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía* diverge de la idea de Marx sobre el trabajo de los trabajadores y oficinistas empleados en el comercio y en crédito (*Capital*, tomo II, capítulo VI, y tomo III, capítulos XVI-XIX). Marx no considera productivo tal trabajo. Según muchos científicos sociales, incluyendo marxistas, éste se negó a considerar productivo este trabajo porque no produce cambios en las cosas materiales. Según ellos, esto es un resabio de las teorías “materialistas” del trabajo productivo. Al referirse a la oposición de la “escuela clásica”, para la cual el trabajo productivo, o el trabajo que crea valor (desde un punto de vista burgués, esto es una simple tautología), debe ciertamente estar encarnado en cosas “materiales”, V. Bazarov se pregunta con asombro: “¿Cómo pudo Marx cometer tal error después de haber descubierto la psicología fetichista del productor de mercancías con tanto ingenio?” A. Bogdanov criticó las teorías que separan los aspectos “intelectual” y “material” del trabajo, y agregó: “Estas concepciones de la economía política clásica no fueron sometidas por Marx a la crítica que merecen; en general, Marx mismo apoyó esas concepciones”.

¿Es verdad que los tomos II y III de *El capital* están impregnados de esa concepción “materialista” del trabajo productivo que Marx sometió a una crítica detallada y destructiva en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*? En realidad, no existe contradicción patente en las ideas de Marx. Éste no renuncia al concepto de trabajo productivo como trabajo organizado sobre principios capitalistas, independientemente de su carácter concreto y útil y sus resultados. Pero, si no es así, ¿por qué Marx no considera el trabajo de los vendedores y los oficinistas organizados en una empresa comercial capitalista como trabajo productivo? Para responder a esta pregunta, debemos recordar que, cuando Marx hablaba de trabajo productivo como trabajo alquilado por el capital en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, sólo tenía presente el *capital productivo*. El agregado al tomo I de esta obra que lleva como título “La idea del trabajo productivo”, comienza con la cuestión del capital productivo. De éste, Marx pasa al trabajo productivo. Este agregado termina con las siguientes palabras: “Aquí no nos hemos referido más que al capital productivo, es decir, al capital directamente empleado en el proceso de producción inmediata. Mas adelante nos ocuparemos del capital en el proceso de la circulación. Y cuando tratemos del capital comercial, veremos hasta qué punto los obreros que trabajan para él son productivos o improductivos”. Así, la cuestión del *trabajo productivo* reposa en la cuestión del *capital productivo*, es decir, en la conocida teoría del tomo II de *El capital* sobre “Las metamorfosis del capital y su ciclo”. Según esa teoría, el capital pasa por tres fases en su proceso de reproducción: capital-dinero, capital productivo y capital-mercancías. Las fases primera y tercera representan el “proceso de circulación del capital”. En este esquema, el capital “productivo” no se opone al improductivo, sino al capital en el “proceso de circulación”. El capital productivo organiza directamente el proceso de la creación de bienes de consumo en el sentido más amplio. Ese proceso incluye todo el trabajo necesario para la adaptación de bienes a los fines del consumo, por ejemplo, el almacenamiento, el transporte, el empaquetamiento, etc. El capital en el proceso de circulación organiza la “circulación genuina”, la compra y la venta, por ejemplo, la

transferencia del derecho de propiedad abstraído de la transferencia real de productos. Este capital supera la fricción del sistema mercantil capitalista, por así decir, fricción que obedece al hecho de que el sistema se halla escindido en unidades económicas individuales. Precede y sigue al proceso de creación de bienes de consumo, aunque está ligado al mismo indirectamente. La “producción de capital” y la “circulación de capital” son independientes en el sistema de Marx y son tratados separadamente, aunque al mismo tiempo Marx no pierde de vista la unidad de todo el proceso de reproducción del capital. Esta es la base de la distinción entre el trabajo empleado en la producción y el empleado en la circulación. Pero esta división nada tiene que ver con una división del trabajo en trabajo que opera cambios en los bienes materiales y trabajo que no posee esa propiedad. Marx distingue entre el trabajo alquilado por el “capital productivo”, o más precisamente por el capital en la *fase de la producción*, y el trabajo alquilado por el capital-mercancías o el capital-dinero, o más precisamente, el capital en la *fase de la circulación*. Sólo el primer tipo de trabajo es “productivo”, no porque produzca bienes materiales, sino por que es alquilado por el capital “productivo”, esto es, el capital en la fase de la producción. La participación del trabajo en la producción de bienes para el consumidor (no necesariamente bienes materiales) representa, para Marx, una propiedad adicional del carácter productivo del trabajo pero no el criterio para establecerlo. Este criterio sigue siendo la forma capitalista de organización del trabajo. El carácter productivo del trabajo es una expresión del carácter productivo del capital. El movimiento de las fases de capital determina las características del trabajo que alquilan. Aquí Marx permanece fiel a su idea de que en la sociedad capitalista la fuerza motriz del desarrollo es el capital: sus movimientos determinan el movimiento del trabajo, que está subordinado al capital.

Así, según Marx, es *trabajo productivo* todo tipo de trabajo organizado en las *formas del proceso capitalista de producción* o, más precisamente, el trabajo alquilado por el capital “productivo”, es decir, capital en la *fase de producción*. El trabajo del vendedor no es productivo, no porque no produzca valores de cambios en los bienes materiales, sino sólo porque es contratado por el capital en la fase de circulación. El trabajo del payaso al servicio del empresario de circo es productivo aunque no provoque cambios en los bienes materiales y, desde el punto de vista de las exigencias de la economía social, sea menos útil que la labor del vendedor. El trabajo del payaso es productivo porque es empleado por el capital en la fase de producción. (El resultado de la producción, en este caso, consiste en bienes materiales, en chistes, pero esto no modifica el problema. Los chistes del payaso tienen valor de uso y valor de cambio. Su valor de cambio es mayor que el valor de la reproducción de la fuerza de trabajo del payaso, es decir, que su salario y los gastos en capital constante. Por consiguiente, el empresario obtiene plusvalía.) Por otro lado, el trabajo del boletero de un circo, que vende entradas para las funciones del payaso, es improductivo, porque es contratado por el capital en la fase de circulación: sólo ayuda a transferir el “derecho a observar el espectáculo”, el derecho a gozar de los chistes del payaso de una persona (el empresario) a otra (el público).

Para una captación exacta de la idea de Marx es necesario comprender con claridad que la fase de circulación del capital no significa una circulación del capital no significa una circulación y distribución “verdaderas”, “reales”, de productos, es decir, un proceso de transferencia real de las manos de los productores a las de los consumidores, acompañado necesariamente de los procesos de transporte, el almacenamiento, el empaquetamiento, etc. La función de la circulación del capital sólo consiste en transferir el derecho de propiedad de un producto de una persona a otra, sólo es una transformación del valor de una forma mercancía a una forma dinero o, inversamente,

sólo una realización del valor producido. Estos son los “gastos de circulación, derivados del simple cambio de forma de valor, de la circulación idealmente considerada” (C., II, p.121). “Aquí, sólo nos referimos al carácter general de los gastos de circulación que surgen de la metamorfosis puramente formal” (*Ibid.*, p. 120). Marx demostró la siguiente afirmación: “La ley general es que todos los gastos de circulación que corresponden simplemente a un cambio en la forma de la mercancía no añaden a ésta ningún valor” (*Ibid.*, p. 132)

Marx distinguió tajantemente entre esta “metamorfosis formal”, que es la esencia de la fase de circulación, y la “función *real*” del capital-mercancías (C., III, p. 265). Entre estas funciones reales Marx incluía: transporte, almacenamiento, “distribución de las mercancías bajo una forma distribuable” (*Ibid.*, p. 264), “expedición, transporte, distribución, venta al por menor” (*Ibid.*, pp. 276 y 282). Debe entenderse que la realización formal del valor, esto es, la transferencia del derecho de propiedad sobre los productos, “se limita a servir de vehículo a su realización y con ello, al mismo tiempo, al verdadero cambio de las mercancías, a su paso de unas manos a otras, al metabolismo social” (*Ibid.*, p. 276). Pero teóricamente, la realización formal, la función genuina del capital en la circulación es en todo diferente de las funciones reales mencionadas que son, en esencia, ajenas a este capital y tienen un carácter “heterogéneo” (*Ibid.*, p. 276). En las empresas comerciales comunes, estas funciones formales y reales habitualmente se mezclan y entrelazan. El trabajo del vendedor de una tienda sirve a la función real de la conservación, el desempaquetamiento, el empaquetamiento, el transporte, etc. y las funciones formales de la compra y la venta. Pero es posible separar estas funciones tanto en cuanto a personas como en cuanto lugares: “Las mercancías preparadas para ser compradas o vendidas pueden ser almacenarse también en *docks* y otros lugares públicos” (*Ibid.*, p. 282), por ejemplo, en depósitos comerciales y de transporte. El momento formal de la realización, la compra y la venta, puede producirse en otra parte, en una “oficina de ventas” especial. Los aspectos formales y los reales de la circulación se separan unos de otros.

Marx consideró todas las funciones reales como “procesos de producción persistentes dentro del proceso de circulación” (*Ibid.*, p. 282). Son “procesos de producción proseguidos simplemente en la circulación y cuyo carácter productivo se oculta bajo la forma de ésta” (C., II, p. 121). Así, el trabajo que se aplica a estos “procesos de producción” es trabajo productivo que crea valor y plusvalía. Si el trabajo del vendedor consiste en llevar a cabo funciones reales: conservación, transporte, empaquetamiento etc., es trabajo productivo, no porque se encarne en bienes materiales (la conservación no produce tales cambios), sino porque está empeñado en “el proceso de la producción”, y por consiguiente es contratado por el capital productivo. La labor del mismo empleado comercial es improductiva sólo si sirve exclusivamente a las “metamorfosis formales” del valor, a su realización, a la transferencia ideal del derecho de propiedad sobre el producto de una persona a otra. La “metamorfosis formal” que se produce en la “Oficina de ventas” y que está separada de todas las funciones reales también exige ciertos gastos de circulación y gastos de trabajo, a saber, la contabilidad, el manejo de los libros comerciales, la correspondencia, etc. (C., III, p. 282) Este trabajo no es productivo, pero, una vez más, no porque no cree bienes materiales, sino porque sirve a la “metamorfosis formal” del valor, a la fase de “circulación” del capital en forma pura.

Aceptando la distinción de Marx entre funciones “formales” y funciones “materiales” (preferimos el término “real”, que se encuentra en la obra de Marx; el término “material” puede dar origen a malentendidos), V. Bazarov niega que las funciones formales puedan exigir “la aplicación de un solo átomo de trabajo humano

vivo". "En realidad, sólo el aspecto "material" de las funciones del capital-mercancías absorbe trabajo humano vivo. Pero la metamorfosis formal no exige ningún "gasto" del comerciante." No estamos de acuerdo con la opinión de Bazarov. Supongamos que todas las funciones reales, "materiales", se separan de las funciones formales y que los artículos se conservan en depósitos, barracas, etc., especiales. Supongamos que en la "oficina de ventas" sólo se realiza el acto formal de la compra y la venta, la transferencia del derecho sobre la mercancía. Los gastos de equipamiento de la oficina, el mantenimiento de los empleados, los agentes de ventas, la contabilidad, en la medida en que son usados por la transferencia del derecho de propiedad de una persona a otra, son todos "gastos genuinos de circulación", sólo relacionados con la metamorfosis formal del valor. Como podemos ver, aún ésta exige "gastos" del comerciante y la aplicación de trabajo humano que, en este caso, es improductivo, según Marx.

Dirigimos la atención del lector a la cuestión de la contabilidad porque, como afirman algunos autores, Marx negó el carácter productivo del trabajo en la contabilidad, en todos los casos. Sostenemos que tal opinión es errónea. En realidad las ideas de Marx sobre la "contabilidad" (C., II, capítulo IV) se caracterizan por su extrema oscuridad y pueden ser interpretadas en el sentido indicado. Pero, desde el punto de vista de la concepción de Marx del trabajo productivo, la cuestión del trabajo de los contadores no plantea particulares dudas. Si la contabilidad es necesaria para la ejecución de funciones reales de la producción, aunque esas funciones se lleven a cabo en el curso de la circulación (el trabajo del contador se relaciona con la producción, la conservación y el transporte de bienes), entonces la contabilidad se relaciona con el proceso de producción. El trabajo del contador es improductivo sólo cuando realiza la metamorfosis formal del valor, la transferencia del derecho de propiedad sobre el producto, el acto de compra y venta en su forma ideal. Repetimos que, en este caso, el trabajo del contador no es improductivo porque no efectúa cambios en los bienes materiales (a este respecto, no difiere del trabajo del contador de una fábrica), sino porque es contratado por el capital en la fase de la circulación (separada de todas las funciones reales).

Estas distinciones entre funciones formales y funciones reales del capital-mercancías, o entre la circulación en su forma pura y "los procesos de producción que se llevan a cabo en el proceso de circulación", fueron aplicadas por Marx en los tomos II y III de *El capital*. No podemos estar de acuerdo con la opinión de que Marx sólo aplicó esas distinciones en el tomo III, mientras que en el tomo II trata arbitrariamente todos los gastos en el intercambio, como improductivos. V. Bazarov y A. Bogdanov expresaron tal opinión acerca de una importante diferencia entre el tomo II y el III de *El capital*. En realidad, incluso en el tomo II de *El capital* Marx sólo relaciona con los gastos incondicionalmente improductivos los "gastos genuinos de circulación", y no todos los gastos de circulación (C., II p. 115). En el tomo II, habla de "procesos de producción" que se realizan en el intercambio y tienen carácter productivo (*Ibíd.*, p.121). Sin tomar en consideración diferencias secundarias en matices de pensamiento y en la formulación, no hallamos tal contradicción básica entre los tomos II y III de *El capital*. Esto no significa negar que en el capítulo XVII del tomo III, y particularmente en el capítulo VI del tomo II, haya pasajes discordantes, oscuridad terminológica y contradicciones particulares, pero la concepción básica del trabajo productivo como aquel que es contratado por el capital (aún en procesos complementarios de la producción que se llevan a cabo en la circulación) y del trabajo improductivo como el que sirve al capital en la fase de circulación pura o en la "metamorfosis formal" del valor es muy clara.

A. Bogdanov objeta la división de Marx de las funciones del capital-mercancías en reales (continuación del proceso productivo) y formales (circulación pura) sobre la base de que, en el capitalismo las funciones formales son tan “*objetivamente necesarias*” como las reales del sistema productivo considerado. Pero Marx no pretendió negar la necesidad de la fase de circulación en el proceso de reproducción del capital. “Él [el agente comprador y vendedor] realiza una función necesaria, ya que el proceso de producción mismo incluye también funciones improductivas” (C., II, p. 117), es decir, la función de la circulación pura. “El tiempo de trabajo que se invierte en estas operaciones [de la circulación pura] se dedica a operaciones que son necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añade ningún valor” (C., III p. 283). Según Marx, las fases de la producción y la circulación son igualmente necesarias en el proceso de reproducción del capital. Pero esto no elimina las propiedades distintivas de esas dos fases del movimiento del capital. El trabajo contratado por el capital en la fase de la producción y el contratado en la fase de circulación son ambos necesarios, pero Marx sólo consideraba productivo al primero. A. Bogdanov toma la necesidad objetiva del trabajo para el sistema económico considerado como un criterio de productividad. De este modo, no sólo suprime la diferencia entre el trabajo aplicado a la producción y el trabajo, sino que agrega condicionalmente “funciones relacionadas con la actividad militar” a las funciones productivas, aunque las funciones relacionadas con la actividad militar están organizadas sobre la base del derecho público y no de la producción capitalista privada. En oposición a Marx, A. Bogdanov no toma como criterio de su productividad la forma social de organización del trabajo, sino “el carácter indispensable” del trabajo, en su forma concreta y útil, para el sistema económico considerado.

Así, las concepciones de los autores que reducen la teoría del trabajo productivo de Marx a una diferencia entre el trabajo encarnado en cosas materiales y el que no posee esta propiedad deben ser consideradas como incondicionalmente erróneas. Hilferding se acerca a este problema de la obra de Marx. Considera todo trabajo “necesario para el propósito social de la producción, y por ende, independiente de la forma histórica determinada que la producción adopte en la forma social determinada en consideración”, como productivo. “Por otra parte, el trabajo que sólo se gasta para los fines de la circulación capitalista, es decir, que se origina en la organización histórica determinada de la producción no crea valor.” Algunos pasajes de la obra de Marx (C., II pp. 120 y 124), son similares a la definición que da Hilferding del trabajo improductivo. Pero la definición de Hilferding del trabajo productivo como “independiente de la forma social determinada en la producción” diverge de la de Marx. La concepción de Hilferding, según la cual el “criterio de productividad... es el mismo en todas las formaciones sociales” contradice de plano todo el sistema de Marx. La distinción que estableció éste entre el trabajo contratado por el capital en la fase de producción y el contratado en la fase de la circulación se reflejó y, en parte, se modificó en la concepción de Hilferding.

No nos planteamos si la definición del trabajo productivo que da Marx, basada en el análisis de la forma social del trabajo, es o no correcta, o si las definiciones comunes de los tratados de economía política que se basan en la “indispensabilidad”, la “utilidad”, el carácter “material” del trabajo o su papel en el consumo personal y productivo, son correctas. No decimos que la distinción de Marx, que se abstrae del contenido de los gastos de trabajo, es más exacta que las ideas más comunes. Sólo afirmamos que la concepción de Marx es diferente de estas concepciones comunes y no está incluida en ellas. Marx dirigió su atención a otro aspecto de los fenómenos, y podemos lamentar que haya elegido el término “productivo” para su enfoque de las diferencias entre el trabajo contratado en la fase de producción y el contratado en la fase de circulación. El término “productivo” tiene un significado diferente en la ciencia económica. (Quizá un término más adecuado habría sido “trabajo de producción”.)