

Marx y la economía vulgar, un comentario a los Revenue

“Esa función encubridora de la realidad que tiene la apariencia fetichista y que rodea todos los fenómenos de la sociedad capitalista llega empero más allá, no se limita a ocultar el carácter histórico, transitorio pasajero de esa sociedad: esa ocultación es posible sólo porque todas las formas de objetividad en las que necesariamente se presenta de modo inmediato el mundo circundante al hombre en la sociedad capitalista, ante todo las categorías económicas, ocultan también su esencia en cuanto formas de objetividad, categorías de las relaciones entre los hombres, y aparecen en cambio como cosas y relaciones entre cosas. Por eso el método dialéctico, al mismo tiempo que desgarrar el velo de eternidad de las categorías, tiene que disolver también su solidez cósmica, con objeto de despejar el camino al conocimiento de la realidad.”

Georg Lukács *“Historia y conciencia de clase”*

El texto que presentamos al lector, “Revenue and its sources. La economía vulgar”, hoy se conoce popularmente como el último apéndice de las “Teorías sobre la plusvalía”. Escrito por Marx aproximadamente entre octubre y noviembre de 1862 está compuesto por las páginas 891-950 de los cuadernos XIV-XV.

Las “Teorías sobre la plusvalía” forman parte de un extenso manuscrito esbozado por Marx entre 1861 y 1863 que llevaba por título “Contribución a la crítica de la economía política”. Se trataba, originariamente, de una continuación y profundización de las investigaciones iniciadas con la obra del mismo título publicada en 1859. El manuscrito de 1861-1863 que consta de 23 cuadernos (paginados del 1 al 1472) constituye, después de los *Grundrisse*, el segundo bosquejo de lo que iban a ser los cuatro tomos de “El capital”. De un total de 200 pliegos de imprenta, aproximadamente 110 forman lo que hoy conocemos como “Teorías sobre la plusvalía” y que, con posterioridad, debía componer el tomo IV de “El capital”. Marx llamaba a este tomo IV la *parte histórica* o, *histórico-crítica*, y tenía como objetivo realizar una exposición crítica de la historia de las doctrinas económicas.

Es importante recordar el carácter de borrador del manuscrito de las “Teorías sobre la plusvalía” que su autor no consideraba apto para entregar a la imprenta. No por ello pierde, esta obra inacabada, el más mínimo interés para entender el conjunto de la crítica que Marx realiza a la economía política coetánea. Sin embargo, es necesario subrayar la naturaleza inconclusa de la obra de Marx y por lo tanto, y no puede ser de otra manera, la necesidad de

afrontarla como una aportación abierta, sin dogmas anquilosados y pendiente de desarrollos futuros. Ahora bien, como nos advirtió Shaikh, a propósito de un famoso aforismo, es importante tener presente “que quienes desconocen la teoría están condenados a reconstruirla”.

TEORÍA DEL FETICHISMO Y TEORÍA DEL VALOR

La importancia de este texto radica en la integración plena y absoluta de la teoría del fetichismo, de la alienación y de la cosificación en la teoría del valor de Marx, por un lado, y en la actualidad de su crítica a la fórmula trinitaria del ingreso que todavía es sostenida en su formulación refinada por la economía ortodoxa.

En lo concerniente a la teoría del fetichismo es necesario posicionarse ante algunas lecturas de la obra de Marx que la reducen a un “apéndice” secundario injerto en la crítica de la economía política.¹ Estas lecturas, abordan la cuestión del fetichismo en su interacción con la conciencia, como un caso más en el que la consabida *estructura* determina la *superestructura*, situándolo en la *esfera* ideológica y subjetiva. Sin embargo, en nuestra opinión y en contra de esta visión unilateral, la teoría marxista del fetichismo está plenamente fusionada con la teoría del valor y por lo tanto, la crítica a la economía política se fundamenta, en gran medida, sobre la base de la teoría crítica del fetichismo. El puente entre la alienación y el fetichismo de la mercancía es el concepto de cosificación de las relaciones sociales. Como señaló Isaak Rubin², las bases objetivas del fetichismo de la mercancía surgen de la propia naturaleza específica de la sociedad mercantil. En una sociedad mercantil, en la que la interacción y la influencia mutua de la actividad laboral de los productores individuales de mercancías se efectúan exclusivamente a través de las mercancías, a través de las cosas, a través de los productos, debido a su estructura atomista y a la ausencia de una regulación social directa y consciente, es del todo necesario que las relaciones entre las personas asuman un carácter fetichista. Bajo el capitalismo el trabajo del productor no se regula conscientemente *a priori*, el carácter social de este trabajo se

¹ Sobre la relación entre el fetichismo y la teoría del valor recomendamos encarecidamente, al lector, los capítulos que llevan el mismo título del libro de Néstor Kohan “El capital. Historia y método (una introducción)” Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo. 2003. Así como el capítulo “Valor; magia y fetiche en el reino posmoderno” de su libro “Marx en su (tercer) mundo. Hacia un socialismo no colonizado” Centro de Investigación y Desarrollo de la Cultura Cubana Juan Marinello. 2003

ratifica *a posteriori* en el mercado, a espaldas de los agentes sociales. El mercado regula la reproducción social de forma autónoma y sin el control social de los productores. En consecuencia, es inevitable que las relaciones sociales de producción adopten una forma cosificada. La influencia de la sociedad sobre el individuo se realiza a través de la forma social de las cosas. Así, por ejemplo, las modificaciones en la productividad del trabajo únicamente pueden manifestarse en el mercado como una alteración de los precios de las mercancías.

El proceso de reproducción capitalista no es sólo el proceso constantemente renovado de su valorización, sino que es, además, producción y sedimentación de las relaciones sociales de producción y de la interiorización de la subjetividad que ello conlleva. Y es que, el capitalismo, en su desarrollo y profundización, va todavía más lejos. Como recordaba Lukács, el carácter fetichista de las *formas* económicas, la cosificación de las relaciones entre los individuos, la profundización en el proceso de división del trabajo que descompone, atomiza y descalifica el proceso social de producción deformando y atrofiando las potencialidades humanas del productor transforma a su vez su percepción sobre los fenómenos de la sociedad que lo envuelve. En la actualidad, las raíces de la alienación deben buscarse en el carácter que asumen las relaciones sociales de producción en una economía mercantil. Tienen su fundamento en la *forma* social que adquiere el trabajo como *trabajo abstracto* bajo el capitalismo y en su conversión cósmica: el trabajo, el trabajador mismo y el producto de su trabajo se convierten en mercancía. Como afirma Kohan: “Los seres humanos en tanto sujetos se convierten entonces en un objeto cuya subjetividad ha sido moldeada por procesos sociales que no controlan y de los cuales son víctimas. La reificación atraviesa hasta el último pliegue íntimo de la subjetividad, de estas mónadas sin ventanas”.³

No debemos olvidar que la lucha por superar el marco de producción capitalista no se limita, únicamente, al desarrollo de las fuerzas productivas. Es a su vez, la lucha por superar el estado de alienación que la sociedad mercantil somete al género humano, por recuperar el control y la autocomprensión sobre las relaciones sociales y sus determinantes.

² Rubin, Isaak I. “Ensayos sobre la teoría marxista del valor” México. Siglo XXI. Cuadernos de Pasado y Presente 53, 1987

Es más, ambas esferas se retroalimentan, pues la superación de la alienación debe permitir, por un lado, la superación de las formas de la división socio-técnica del trabajo específicas del capitalismo, y por el otro lado, la planificación consciente y la elección de a qué tipo de crecimiento y desarrollo se destinan las capacidades productivas de la sociedad. Este desarrollo, sin la mediación y acicate de la valorización, sin el consumismo patológico de la sociedad mercantil, debe permitir la utilización sostenible de los recursos de la naturaleza para el pleno desarrollo del individuo y de todas sus potencialidades *humanas*. Bajo el capitalismo, los patrones irracionales de consumo están determinados por las relaciones de distribución, éstas a su vez están determinadas por las relaciones de producción y la producción misma, está determinada por la necesidad de valorizar el capital. El socialismo no significa un desarrollo de las fuerzas productivas que permita extender el modelo de consumo que genera la sociedad mercantil a toda la población. Significa la superación de este patrón alienante y la planificación democrática y consciente de los recursos que, libre de la necesidad de la apropiación de trabajo ajeno para vehicular la producción, permitan alcanzar a la mayoría de la población mundial unos niveles de vida que les posibilite superar la opresión de la necesidad, el embrutecimiento y todas las lacras que la miseria conlleva. Por lo tanto, también, significa, necesariamente, la superación de la moral y de la ética burguesa y el desarrollo consciente de una nueva subjetividad. El proceso de superación del estado de alienación, unido al desarrollo de las fuerzas productivas bajo criterios socio-ecológicos, debe ser un criterio valorativo fundamental en los procesos de cualquier sociedad en transición hacia el socialismo.

La teoría del fetichismo es la articulación necesaria para poder entender la dimensión cualitativa del valor, esto es: no cuánto valen las cosas sino porqué valen las cosas. ¿Por qué las cosas, o los productos del trabajo, adquieren la forma de mercancía? ¿Por qué el trabajo individual tiene que presentarse, a través de su enajenación, como *trabajo social, abstractamente general*? ¿Bajo qué condiciones histórico-sociales se convierte el trabajo en valor y en trabajo productor de valor? Esta dimensión cualitativa del valor entronca con la cuestión de la historicidad en la teoría de Marx. Forzosamente, uno de los objetivos de Marx es demostrar esta historicidad y transitoriedad del modo de producción capitalista, así

³ Kohan, N. “Marx en su (tercer) mundo. Hacia un socialismo no colonizado” Centro de Investigación y Desarrollo de la Cultura Cubana Juan Marinello. 2003 p.146.

como de las *formas necesarias* que él conlleva. Esta cuestión no es secundaria, como decía Lukács “Es vital para la burguesía entender su orden productivo como si estuviera configurado por categorías de atemporal validez, y determinado para durar eternamente por obra de leyes eternas de la naturaleza y de la razón; y por otra parte, estimar las inevitables contradicciones no como propias de la esencia de ese orden de la producción, sino como meros fenómenos superficiales”⁴ Precisamente por ello, Marx está interesado en la aprehensión del modo de producción capitalista como formación social que nace, evoluciona y perece. Por eso, no puede contentarse con una percepción de los fenómenos y de su esencia que sea estática, cuantitativa. Necesita concebirlos como *devenidos*, *perecederos*, dinámicos y fluidos. El marxismo no puede ser nunca un *corpus* cerrado, pues parte de la negación de las concepciones categoriales permanentes, universales y abstractamente suprahistóricas. Lo que en cada estadio de la historia aparece como natural, universal e impercedero está condicionado social e históricamente. El ser humano mismo es, en todas las épocas, un producto histórico en el que se reflejan todas las conexiones y tensiones que surgen entre el desarrollo técnico-material de la producción y las relaciones sociales de producción que presuponen.

LOS FACTORES PRODUCTIVOS

En “Revenue and its sources” encontraremos una crítica despiadada de las concepciones que, todavía hoy, imperan acerca del capital a interés y que, a su vez, derivan necesariamente en las teorías de los “factores productivos”. En este sentido, es sorprendente la enorme vigencia de este texto para la crítica de la economía política actual, sobre todo, en lo referente a la productividad de los factores de producción implícito en las diferentes teorías sobre la distribución. La teoría del fetichismo refuta las teorías basadas en la productividad de los factores de producción porque establecen un vínculo ilegítimo al atribuir al propietario la productividad de las cosas que posee. Bajo el capitalismo las relaciones sociales de producción entre los hombres adoptan la *fantástica* forma de una relación entre las cosas.⁵

⁴ Lukács, G. “Historia y conciencia de clase” Barcelona. Ediciones Orbis.1986. pp. 56

⁵ “En este sentido habla Say del *servicio productivo del capital*, sobre el que debe basarse su remuneración, como si el instrumento de trabajo en cuanto tal tuviera derecho a que el trabajador le diera las gracias, y como si no fuera precisamente a través del trabajador como el instrumento de trabajo es puesto como *productivo*. La independencia del instrumento de trabajo, es decir, una determinación *social* del mismo, es decir, su

En sus diferentes variantes, la teoría de los factores o servicios productivos, es tan vieja como la economía política y tiene su origen en la naturaleza cósmica que adoptan las relaciones sociales de producción en una sociedad mercantil. En *The Wealth of Nations*, Adam Smith, en un primer momento, asume que el valor de cambio de la mercancía se reduce a la cantidad de trabajo contenido y que después de deducidas las materias primas, se reduce a la parte de trabajo que el obrero recibe como salario y a la parte que no se le paga y que se convierte en ganancia y en renta. Entendiendo así el valor de cambio, A. Smith se aproxima extremadamente al verdadero origen de la plusvalía para luego derivar del valor el salario y la ganancia, asumiendo esta última como el fruto del trabajo no retribuido.

Sin embargo, en un “viraje repentino”⁶ durante el desarrollo de los capítulos 6 y 7 de su *Wealth of Nations*, A. Smith descompuso el precio de las mercancías en tres componentes: salarios, renta de la tierra y beneficio en lo que algunos autores han venido a calificar como una teoría *aditiva* del valor. Así, el valor de una mercancía estaría determinado por la suma de las rentas pagadas para producirlas. De esta manera, en el capítulo 6 podemos leer:

“Como el precio o el valor de cambio de cualquier mercancía particular, tomadas por separado, se divide en una u otras de esas tres partes, o en todas, así ocurre que el precio de todas las mercancías que componen el producto anual de cualquier país, tomadas en conjunto, debe resolverse en las mismas tres partes, y distribuirse entre los diferentes habitantes del país en la forma de salarios de su trabajo, beneficios de su capital o renta de su tierra. La totalidad de lo que es anualmente recogido o producido por el trabajo de cualquier sociedad, o lo que es lo mismo, el precio de esa totalidad, se distribuye así originariamente entre sus diversos miembros. Los salarios, los beneficios y las rentas son las tres fuentes originales del ingreso tanto como lo son de todo el valor de cambio. Todo ingreso se deriva en última instancia de algunos de ellos.

Quien derive su ingreso de un fondo de su propiedad, debe obtenerlo de su trabajo, o de su capital o de su renta. El ingreso derivado del trabajo se llama salario. El derivado del capital, por la persona que lo dirige o emplea, se llama beneficio. El derivado del capital no por la persona que lo emplea ella misma sino que lo presta a otro, se llama interés o uso del dinero... El ingreso que procede completamente de la tierra se llama renta y pertenece al terrateniente... Todos los impuestos, y todos los ingresos que están basados en ellos, todos los sueldos,

determinación como capital, es presupuesta de esta forma, para reducir los derechos del capital.” Marx, C. “Grundrisse”. Barcelona. Editorial Crítica, S.A. 1977. Tomo I. P. 250

pensiones y anualidades de todo tipo se derivan en última instancia de alguna otra de esas tres fuentes originales de ingreso, y son pagados directa o indirectamente de los salarios del trabajo, los beneficios del capital o la renta de la tierra.”⁷

Así, después de afirmar que el valor de cambio de la mercancía se reduce a la cantidad de trabajo, A. Smith, en lugar de reducir el valor de cambio a salario, ganancia y renta, convierte a éstos en valores de cambio independientes y en factores determinantes y creadores del mismo valor de cambio. Ahora A. Smith entiende el valor de cambio de la mercancía como la suma de los valores de cambio del salario, de la ganancia y de la renta. El valor ya no tiene un origen común en el trabajo, sino que surge de estas tres fuentes *dadas*: salario, beneficio y renta. Como sentenció Marx en sus *Teorías sobre la plusvalía*: “Después de haber expuesto la concatenación interna, vuelve a sentirse dominado de pronto por la intuición del fenómeno, por la *concatenación de la cosa tal y como se la revela la competencia*, en la que todo se manifiesta invertido, puesto de cabeza”⁸ Si en un primer momento A. Smith construye su edificio teórico sobre la base del valor-trabajo, después, reconstruye su teoría del valor sobre la base de su teoría de la distribución.⁹

Por lo tanto, A. Smith, en esta segunda lectura, dejó la puerta abierta para una posterior interpretación de la producción del valor por los *factores productivos*. A partir de 1830, cuando la burguesía llegó al poder en Inglaterra y Francia¹⁰, el conflicto de clase que le enfrentaba al proletariado pasa a un primer plano, relegando la lucha contra la nobleza y los terratenientes a un segundo puesto. Esta transformación tuvo sus consecuencias en la teoría de la economía política. Obviamente, la economía política clásica en su forma ricardiana podía ser utilizada por los teóricos del socialismo para socavar los cimientos del capitalismo. Por lo tanto, ahora se trataba de demostrar que la sociedad de los “ciudadanos libres” había alcanzado su fin histórico, que la opresión y la explotación habían sido desterrados por la simple supresión del orden feudal y por el establecimiento de una

⁶ Marx, C. “Teorías sobre la plusvalía” México. Fondo de Cultura Económica. 1980. II tomo. p. 193

⁷ Smith, A. “La riqueza de las naciones”. Madrid. Alianza editorial. 1999. p. 92

⁸ Marx, C. “Teorías sobre la plusvalía” México. Fondo de Cultura Económica. 1980. II tomo. p. 194. Otras traducciones utilizan “conexión interna” en lugar del término que emplea Roces de “concatenación”.

⁹ Marx reconoce a Ricardo el “gran mérito de haber puesto fin a esta confusión.”. Marx, C. “Teorías sobre la plusvalía” México. Fondo de Cultura Económica. 1980. Tomo I. p. 87.

¹⁰ Sobre la ola revolucionaria de 1830 Hobsbawm escribe: “En efecto, marcó la derrota definitiva del poder aristocrático por el burgués en la Europa occidental. La clase dirigente de los próximos cincuenta años iba a ser la «gran burguesía» de banqueros, industriales y altos funcionarios civiles...” Hobsbawm, E. “La era de la revolución” Barcelona. Labor Universitaria. 1991. p. 107

economía de *libre* mercado en la que cada cuál recibía aquello que producía. Había que desterrar del arsenal teórico de la economía política cualquier referencia sobre el conflicto de clases y sustituirlo por un sistema teórico centrado en la armonía de los intereses y en la cooperación de los factores productivos. El análisis económico se centró, entonces, en las relaciones de intercambio y en el proceso de circulación, abandonando el incómodo ámbito de la producción. Aparentemente, en el proceso de intercambio los individuos actúan como sujetos *autónomos* ya que se presume que las decisiones de transacción son siempre el resultado de sus decisiones independientes; además se supone que intervienen como sujetos *iguales* pues el intercambio se establece entre equivalentes. Así entendido no debe sorprendernos que el mercado se nos quiera presentar como un sistema de igualdad y de libertad¹¹. Y no solo eso, sino que además los individuos, en la búsqueda de su propio egoísmo personal, y gracias a la “mano invisible” conciliaban sus propios intereses con los de la *comunidad*. El mecanismo del mercado permitía, simultáneamente, la armonía de los intereses y la maximización de los objetivos individuales. Por cierto que, centrando el análisis en el proceso de circulación se posibilita que el receptor del mensaje económico empatice con la pretendida *psicología* del consumidor, pues, aunque en el modo de producción capitalista todos los individuos no son productores, todos son necesariamente consumidores. Obviamente, al enfocar el problema económico desde la óptica del consumidor, y si a eso le añadimos la lente del individualismo metodológico, se obtienen numerosos réditos ideológicos que no se pueden despreciar.

Con Bentham se inicia una tendencia en la economía política postsmithiana a buscar la explicación del valor en el valor de uso, en lugar de hacerlo en el coste de producción. James Maitland Lauderdale en *Inquiry into the Nature of Public Wealth* (1804) al percatarse de las implicaciones que se podían derivar de la primera lectura de A. Smith rechazó la teoría del valor basada en el trabajo. Lauderdale centró, entonces, su análisis en las fuerzas de la oferta y la demanda: explicando la oferta por la escasez de las mercancías necesarias para la satisfacción de las necesidades humanas y la demanda por los factores subjetivos que definen tales necesidades. Al analizar el proceso productivo, ante la necesidad de comprender el papel que desempeñaban las máquinas, afirmó que lo

¹¹ Samuelson, en su *Economics* define al mercado como “un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores de un bien o servicio determinan conjuntamente su precio y cantidad” Vaya, y uno sin

realmente importante no era la capacidad de éstas de cooperar con el trabajo sino la de sustituirlo. Lauderdale, impresionado por la alta productividad de las máquinas, les atribuyó la capacidad de producir nuevo valor y por tanto en fuente del beneficio del capitalista. De ahí extrajo necesariamente una teoría de los tres factores productivos, trabajo, tierra y capital y de su combinación en la producción. A su vez, el alemán J. F. Lotz en *Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftlehre* (1811) derivó el valor de cambio de las mercancías de su escasez y del sacrificio necesario para hacerlos disponibles para la satisfacción de las necesidades.

En Francia, J. B. Say, que se presentó a sí mismo como continuador de A. Smith, rechazó la idea según la cual el valor de cambio es creado por el trabajo. En su *Traité d'économie politique* (1817), apoyándose en los errores y las inconsistencias de A. Smith, formuló la teoría según la cual la producción de valor se realiza por la combinación de los tres factores productivos: trabajo, capital y tierra. Cada uno de estos tres factores rinde un servicio productivo y permite a su propietario una remuneración proporcional al valor creado por su factor. Por lo tanto, es la suma de estos tres ingresos lo que determina la magnitud de valor de la mercancía. En consecuencia, y contrariamente a la opinión de Ricardo, un incremento en los salarios no tiene porque repercutir negativamente en los beneficios y así se puede dejar de lado los conflictos distributivos entre las clases pues cada uno recibe, en justicia, aquello con lo que contribuye. De esta manera, se elimina cualquier referencia al contenido social en la economía política y se sustituyen por consideraciones de carácter puramente tecnológico. El valor es creado directamente por la combinación de *cosas* (capital y tierra) y por *trabajo* en plano de igualdad y, en consecuencia, el valor del producto se compone a partir de los costos de producción entendidos como la suma de los *ingresos*: salarios, beneficios y rentas. El error que encontrábamos en A. Smith, de que el valor depende de la suma de los ingresos, es desarrollado por Say hasta sus últimas consecuencias.

De este modo, el esquema teórico de Say, daba una respuesta global a la producción, al intercambio y a la distribución en la que el trabajo, el capital y la tierra se convierten en

saberlo...

factores productivos, creadores de valor y fuentes de ganancia a la vez. Todo ello al precio de confundir valor con valor de uso y producción de valor con producción de productos.¹²

Ahora bien, si la magnitud del valor está determinado por la suma de los salarios, los beneficios y la renta ¿Qué determina el valor de estos últimos? La única respuesta que puede ofrecer Say es la ley de la oferta y la demanda. Por lo tanto, los salarios, los beneficios y las rentas representan los precios de los servicios que se determinan en función de la oferta y de la demanda. El salario, el beneficio y las rentas de la tierra se fijan independientemente unos de otro y el valor es simplemente un agregado de estos tres ingresos. Según Say, los empresarios se convierten en simples intermediarios que reclaman los servicios productivos necesarios para un producto determinado en función de la demanda que éste tenga en el mercado. El empresario compara continuamente el precio al que el consumidor quiere y puede adquirir una mercancía cualquiera, con los gastos necesarios para su producción; si finalmente decide su producción, el empresario establece una demanda de todos los servicios productivos que necesita y determina así el valor de éstos. Por lo tanto, en una sociedad liberal cada uno recibe la justa remuneración de su contribución a la producción global, y queda demostrada, así, la existencia de una distribución *natural* de los ingresos. De esta manera, los salarios *naturales* son la justa remuneración de los servicios de los trabajadores.

Posteriormente, J. B. Clark en *Distribution of wealth* (1899) se propuso hallar la “ley natural de distribución” tomando como fundamento el análisis marginal. Según Clark, en un “estado estático” en el que las fuerzas económicas son permanentes¹³, los factores de la producción reciben una parte del ingreso total correspondiente a su contribución a ese ingreso. Por lo tanto, el trabajo recibe lo que el trabajo ha creado, los capitalistas lo que el capital ha creado, y los empresarios lo que su función coordinadora hubiera creado. Para llegar a estas conclusiones, Clark excluyó la tierra como factor sustantivo de la producción y la incluyó bajo la rúbrica del capital. Después adoptó la perspectiva de los empresarios respecto al capital, definiendo el capital simplemente como una cantidad de dinero

¹² Rubin, I. “A History of Economic Thought”. 1989. London. Pluto Press. p. 305

¹³ En el estado estacionario de J.B. Clark se consideran como invariables el volumen de la producción, la población, el capital, la técnica de la producción. Además la economía se encuentra es una situación plenamente competitiva, y la previsión, la información y la movilidad de los factores son perfectas. Por otro lado, Clark supone que el estado estacionario se alcanza con el pleno empleo

invertida en aquellos bienes productivos, como fábricas, herramientas, maquinaria. A continuación el capital se redujo a un fondo de capital en su forma monetaria que llamó “capital social”. Por otro lado, con la finalidad de otorgar al trabajo una homogeneidad similar a la del capital, redujo a todos los trabajadores a unidades productivas. Por último, aplicó la teoría de la utilidad marginal al precio del trabajo y del capital. Consecuentemente si los valores de las mercancías corrientes se determinan por los valores de las unidades marginales (o finales) de los mismos, el valor del trabajo y del capital se determina por los valores de las unidades marginales del trabajo y el capital. El rendimiento del capital se determina por la productividad de la unidad marginal de capital y los salarios se establecen por la productividad del trabajador marginal. Como todos los trabajadores son de igual eficiencia, este trabajador marginal no es necesariamente el último. Asimismo, todas las unidades de capital son iguales. Clark asumía que cada empresario, espoleado por el interés en obtener mayores beneficios, prorrataría el uso de trabajo y capital de modo que el valor del incremento del producto imputable a la unidad marginal de trabajo y capital sería casi igual al gasto ocasionado por esa unidad. Es decir, que la unidad marginal de trabajo y capital es la unidad que se paga exactamente a sí misma. Para formular su teoría del salario añadió a lo anterior, la premisa sobre la productividad marginal decreciente del trabajo a medida que aumenta el empleo. Según Clark, cuando el número de trabajadores aumenta, cada uno de ellos dispone de menos capital y en consecuencia disminuye la eficacia del trabajo. En estas condiciones, la curva decreciente de la productividad marginal, junto con la igualdad entre el tipo de salario y la productividad marginal, es la curva de demanda del factor trabajo en función de su precio.

Para Clark el principio de la productividad marginal no era solamente una garantía de la eficiencia en la asignación de recursos, sino también de equidad distributiva. Entendida la producción como una *combinación de factores* para una función dada de oferta de trabajo, una remuneración superior a la productividad del trabajo reduciría la cantidad de trabajo demandado, en tanto que una remuneración inferior a la productividad marginal reduciría la

cantidad de trabajo ofrecida. Por lo tanto, en condiciones de competencia perfecta la remuneración del trabajo por su productividad marginal es eficiente y equitativa.¹⁴

La teoría de la distribución de Clark se fundamenta sobre los cimientos del libre juego de la competencia y la supremacía del régimen de propiedad privada. En estas condiciones la “teoría natural de la distribución” afirma, que en una situación estática, la libre competencia entre los empresarios asegura a los trabajadores el valor total de su producto y que por lo tanto la justicia distributiva es posible bajo el sistema capitalista. De esta manera la distribución en su conjunción con la “ley de la productividad marginal” es una distribución *equitativa* que asegura a cada *agente* el producto integro de su contribución.

A propósito de la economía moderna M. Dobb nos recordaba que “es en la llamada teoría de la distribución donde se encuentra la prueba más directa de conceptos abstractos formulados con fines apoloéticos”¹⁵ Para Dobb, la principal teoría de la distribución asentada sobre la base de la productividad marginal, además de presentar una mayor formalización matemática, presta un “gran servicio práctico para responder a los críticos del sistema capitalista”. La teoría de la productividad marginal, según Dobb, es un descendiente directo de las viejas teorías de la productividad del capital y representa “un paso más en el camino de considerar no sólo las mercancías, sino también los instrumentos animados e inanimados de la producción, simplemente como objetos que se cambian en el mercado, con abstracción hasta de las actividades concretas de la producción, para no mencionar las relaciones sociales fundamentales de las que eran parte”.¹⁶ La teoría de la distribución sobre bases marginalistas, al reducir la distribución a la formación de los precios de los factores productivos excluyó, necesariamente, las condiciones sociales de los propietarios de los servicios. La economía ortodoxa entendió las cuestiones referentes a la producción como una generalización de las leyes del intercambio. En consecuencia, en la concepción de la producción como un cambio surgió la negación del excedente como categoría sustantiva.

¹⁴ No entraremos aquí en los numerosos debates que originó la tentativa de explicar la remuneración del capital por su productividad marginal que en un primer momento se estableció entre la escuela americana (Clark, Fisher y Fetter) y la escuela austríaca (Böhm-Bawerk, Hayek y Wieser)

¹⁵ Dobb, M. “Economía política y capitalismo” México. Fondo de Cultura Económica. 1974. p.123.

¹⁶ *Ibid.*, p. 124.

A pesar de que hoy en día la mayoría de los economistas neoclásicos más ortodoxos no suscribirían en su totalidad los postulados de la teoría de la producción y de la distribución de Clark,¹⁷ no se debe despreciar el enorme servicio que cumple la teoría clarkiana de la distribución como herramienta apologética. Precisamente, la teoría clarkiana de la distribución es utilizada en las facultades de economía para sedimentar el sustrato ideológico sobre el que se asienten los cimientos apologéticos de la teoría ortodoxa en general y neoclásica en particular.

Economics, el libro de P. Samuelson que hoy en día se utiliza en numerosas universidades como libro de introducción a la economía, encabeza la parte 3 dedicada a la distribución de la renta con el siguiente título “Los mercados de factores: la tierra, el trabajo, el capital y la distribución de la renta”. A continuación, en el capítulo 12 destinado a esclarecer “Cómo determinan los mercados las rentas”, Samuelson nos invita a observar que “la teoría de la distribución de la renta es un caso especial de la teoría de los precios” ya que:

“cuando buscamos el precio del trabajo, buscamos los salarios; asimismo, el precio pagado por utilizar la tierra es el alquiler. Los precios de los factores de producción son el resultado del juego de la oferta y la demanda de diferentes factores de la misma forma que los precios de los bienes son el resultado del juego de la oferta y la demanda de bienes... La clave para responder a estas preguntas es la teoría de la renta basada en la productividad marginal. Aplicando la teoría de la producción de los capítulos anteriores, vemos que las demandas de factores de producción pueden expresarse por medio de los ingresos generados por sus productos marginales. Este resultado clave sobre la demanda, unido a las ofertas de factores, determina los precios y las cantidades de factores y, por lo tanto, las rentas de mercado”¹⁸

En la siguiente página, Samuelson, nos recuerda que, una vez añadida la insufrible *ley de los rendimientos decrecientes* “las demandas de los diferentes factores de producción se derivan de los ingresos que genera cada uno a través de su producto marginal”. Por último, se parte de los instrumentos de la teoría de la producción para “diseñar” un “concepto clave” en la teoría de la distribución: el *ingreso del producto marginal* (IPM). El ingreso

¹⁷ Sobre todo en lo concerniente a teoría de la productividad *física* del capital. Fue J. Robinson quién en su artículo de 1953-54 “La función de producción y la teoría del capital” señaló la imposibilidad de medir el capital en términos físicos, dada su composición heterogénea, y la necesidad de medirlo en valor. Este artículo inició los que se conoce como el *debate sobre la teoría del capital*.

¹⁸ Samuelson, P y Nordhaus, W. “Economía” Madrid. McGraw-Hill. 1999. p.218

del producto marginal del factor x es el ingreso adicional producido por una unidad adicional de dicho factor. Así, en el ámbito de la empresa:

“el ingreso del producto marginal representa el ingreso adicional que obtiene la empresa empleando una unidad adicional de un factor y manteniendo constantes todos los demás. Es el producto marginal del factor multiplicado por el ingreso marginal derivado de la venta de una unidad adicional de producto. Se cumple tanto en el caso del trabajo (L), de la tierra (A) y del capital (K) como en el de otros factores: Ingreso del producto marginal del trabajo (IPML) = $IM \times PML$; Ingreso del producto marginal de la tierra (IPMA) = $IM \times PMA$ y así sucesivamente...”

A continuación, Samuelson, aborda la demanda de los factores de producción, en la que la curva del IPM de cada factor nos da su curva de demanda; la *regla de coste mínimo* según la cual los costes se minimizan cuando el producto marginal por dólar de factor es igual en el caso de todos los factores; y la *regla de sustitución*, que establece que si sube el precio de un factor sin que varíen los precios de los demás, la empresa sustituirá el factor más caro por los otros factores hasta que se restablezca la igualdad de los productos marginales por dólar de factor. Para terminar el capítulo, Samuelson, presenta un modelo simplificado de la teoría clarkiana de la distribución para concluir que:

“la teoría agregada de la distribución de la renta es compatible con la fijación competitiva de los precios de cualquier número de bienes producidos por cualquier número de factores. Esta sencilla pero poderosa teoría muestra que en las economías de mercado competitivas la distribución de la renta está relacionada con la productividad”¹⁹

Sobre el intento de explicar la distribución de la renta sobre bases marginalistas, Joan Robinson, no pudo evitar señalar: “Existe también el problema de los niveles relativos de los diferentes tipos de ingreso devengado. En este caso tenemos la famosa teoría de la productividad marginal. En condiciones de competencia perfecta, se supone que un empresario contrata un número de trabajadores tal que el valor monetario del producto y el costo de su planta, es igual al salario monetario que debe pagar. Entonces se considera que el salario real de cada tipo de mano de obra mide su producto marginal para la sociedad. El salario de un profesor de economía mide su contribución a la sociedad, pero el salario de un

¹⁹ En los siguientes capítulos, Samuelson, realiza una exposición de los diferentes mercados de factores: trabajo, tierra y capital. Por cierto que se podía haber ahorrado la cita de Oscar Wilde de que “El trabajo es la maldición de la clase bebedora” con la que inicia su estudio del mercado de trabajo. Yo le propongo otra cita del mismo autor para su análisis de la tierra y el capital: “Cínico es el hombre que sabe el precio de todo y el valor de nada.”

peón mide también su contribución. Desde luego, esta doctrina es muy confortante para los profesores de economía, pero me temo que, nuevamente, el argumento es circular. No existe ninguna medida de los productos marginales, excepto los propios salarios. En pocas palabras, no contamos con una teoría de la distribución. No tenemos nada que decir sobre la materia que, por encima de todas las demás, ocupa el pensamiento de las personas a quienes se supone que la economía ilumina.” Más adelante, Robinson, ante la impotencia de la economía ortodoxa y con su sarcasmo característico apuntaba que: “los profesores se ponen muy nerviosos cuando discuten las percepciones de los peones”.²⁰

ECONOMÍA POLÍTICA VS ECONOMÍA

Marx se encargó, en numerosas ocasiones, de señalar: “que el capital no es ninguna cosa, es una determinada relación social de producción, perteneciente a una determinada formación social histórica que se representa en una cosa y le presta un carácter social específico”.²¹ Por lo tanto, no es posible reducir el capital a una suma de medios de producción producidos. Falta un elemento fundamental para que estos medios de producción puedan funcionar como capital. Se trata de la apropiación *monopólica* y *coactiva* que una parte de la sociedad ejerce sobre ellos bajo el rubro de la propiedad. Los productos del trabajo se tienen que emancipar de la fuerza de trabajo y oponerse al trabajador como una fuerza hostil: “los productos de los obreros, convertidos en poderes autónomos, los productos como dominadores y compradores de sus productores”.

Precisamente, esta concepción del capital como una relación social, históricamente determinada, señala una diferencia fundamental con la concepción ortodoxa de cuáles son los objetivos y los fines de la ciencia económica.²² Desde 1879 el sistema teórico neoclásico, sobretudo en el mundo anglosajón, sustituyó el término de *political economy* por el de *economics*. Marshall y Jevons consideraban más serio y científico esta nueva denominación que, además, se combinó con un viraje metodológico que centraba su

²⁰ Robinson, J. “La segunda crisis del pensamiento económico” Madrid. Editorial Actual. 1973. p.77

²¹ Marx, C. “El capital” Madrid, Akal editor. 1978. Libro III. Tomo III. p.265. En el primer tomo de las “Teorías sobre la plusvalía” Marx afirma que “El capital sólo es productivo de valor considerado como una *relación*, al imponerse coactivamente sobre el trabajo asalariado, obligando a éste a aportar plus-trabajo o acicateando a la productividad del trabajo para que cree plusvalía relativa” p. 83

análisis, no ya en el origen, crecimiento y distribución del ingreso, sino en la asignación eficiente de los recursos y en los procesos de circulación.²³ Ahora, al expulsar de su cuerpo teórico cualquier referencia al carácter social de la ciencia económica, la *economics* podía presentarse como una auténtica ciencia en pie de igualdad con las incipientes ciencias puras. Así, en su *The Theory of Political Economy* (1871) Jevons señaló que la economía pertenecía a la clase de las ciencias que, además de ser lógicas, son también matemáticas y que por lo tanto, la economía debía ser matemática porque trataba de cantidades. Se trataba de redefinir la ciencia económica de tal manera que se pudiera expulsar del arsenal teórico conceptos como “clase social”, “fuerza de trabajo”, “capitalismo”, “explotación”, “excedente”, etc. No es casual que, este autor, afirmará con posterioridad en *The State in Relation to Labour* (1882) que “El supuesto conflicto entre trabajo y capital es una ilusión” y que “No debemos referirnos a estas cuestiones desde un punto de vista de clase, [porque] en economía, en todo caso, debemos considerar a todos los hombres como hermanos”²⁴ Además, los posibles conflictos de intereses entre los trabajadores y los capitalistas se resolverían a través del mecanismo de la competencia que remuneraría al capital sólo al tipo de interés fijado por el mercado, mientras que el trabajador percibiría el “valor de lo que ha producido”.

Sin embargo, es especialmente interesante y clarificadora la aportación de L. Walras que, en sus *Eléments d'économie politique pure* (1874), afirma que existen dos grandes tipos de hechos: los hechos “naturales” y los hechos “humanitarios”. Precisamente, por ello, “hay que distinguir por una parte, los que son el resultado de la voluntad, de la actividad del hombre ejercida respecto a las fuerzas naturales, o dicho de otro modo, las relaciones entre personas y cosas”, y por otra, “los que son el resultado de la voluntad, de la actividad del hombre ejercida respecto a la voluntad y la actividad de los demás hombres, o

²² Piénsese en la definición que, Robert Torrens, ofrece del capital: “En la primera piedra que [el hombre] lanza al animal salvaje que persigue, en el primer palo que toma para coger la fruta que pende a su alcance,... descubrimos el origen del capital” *An Essay on the Production of Wealth* (1821))

²³ Sobre las dimensiones de este “viraje” es interesante la carta de Ricardo a Malthus de 9 de octubre de 1820 en que se empiezan a esbozar los diferentes derroteros que, en uno y otro, seguirá la ciencia económica: “Ud. Supone que la Economía Política es una investigación de la naturaleza y causas de la riqueza –y yo estimo que debería llamarse investigación de las leyes que determinan el reparto de los productos de la industria entre las clases que concurren a su formación. No puede enunciarse ninguna ley respecto a las cantidades, pero sí con bastante exactitud para las porciones relativas. Cada día me convengo más de que la primera investigación es vana e ilusoria y que la segunda es el verdadero objeto de la ciencia.”

dicho de otro modo, las relaciones de persona a persona”. El primer grupo, que comprendería el conjunto de los hechos económicos, es el dominio de la ciencia, pues no se trata en realidad de “hechos humanitarios”; cuyo dominio pertenecería a la moral. En consecuencia, el valor de cambio no es el resultado de la voluntad de los agentes que intervienen en el intercambio sino que es un hecho natural, una magnitud que concierne a las matemáticas. Por lo tanto “la economía política pura, o la teoría del valor de cambio y del intercambio... es, como la mecánica, como la hidráulica, una ciencia físico-matemática”²⁵

Ahora bien, no podemos dejar de mencionar la famosa definición de L. Robbins que en 1932 describió la ciencia económica como la disciplina que se ocupa de la asignación de medios escasos entre usos alternativos. J. Robinson no perdió la oportunidad de señalar que “sin duda, ésta era la expresión de una añeja tradición, pero la fecha de publicación resultó desafortunada. Para la fecha en que se publicó el libro había 3 millones de trabajadores desempleados en la Gran Bretaña y la medida estadística del PNB en los Estados Unidos había descendido recientemente a la mitad de su nivel anterior. Fue justo una coincidencia que el libro apareciera cuando los medios para cualquier fin pocas veces habían sido menos escasos”²⁶

En abierto contraste con la concepción convencional sobre la ciencia económica, Rubin, señaló que el punto de partida de la teoría del materialismo histórico y la teoría del valor-trabajo es, específicamente, el trabajo. La tradición marxista sitúa el proceso de trabajo como elemento central de la sociedad humana, cuyo desarrollo determina el desarrollo de toda la sociedad. La actividad laboral, entendida como un proceso dinámico, origina cambios de dos tipos: en primer lugar, “cambios en los medios de producción y en los métodos técnicos por los cuales el hombre actúa sobre la naturaleza, en otras palabras, los cambios en las *fuerzas productivas* de la sociedad”; y en segundo término, “en correspondencia con estos cambios, se producen otros en toda la estructura de las *relaciones de producción* entre las personas, entre los participantes en el proceso social de

²⁴ Citado en Screpanti, E. Y Zamagni, S. “Panorama de historia del pensamiento económico” Barcelona. Ariel Económica. 1997. p. 167.

²⁵ Nos guiamos aquí por las observaciones de Denis, H. “Historia del pensamiento económico” Barcelona. Ediciones Ariel. 1970. p. 404-405.

²⁶ Robinson, J. 1973. p. 62.

producción. Las *formaciones económicas* o *tipos de economía* (por ejemplo, la antigua economía esclavista, la economía feudal o la capitalista) difieren en el carácter de las relaciones de producción entre las personas” por lo tanto “la economía política trata de una formación socio-económica definida, es decir, específicamente, de la *economía capitalista mercantil*.”²⁷ Más adelante, Rubin, escribe que “el *objetivo final* de la ciencia es comprender la economía capitalista como un todo, como un sistema específico de fuerzas productivas y relaciones de producción entre las personas” y para ello, es necesario distinguir, “*dos aspectos diferentes* de la economía capitalista: el aspecto técnico y el aspecto socioeconómico, el proceso técnico-material de la producción y su forma social, las fuerzas productivas materiales y las relaciones sociales de producción”.²⁸ El objeto de análisis de la economía política, aún sin olvidar el vínculo irrompible que surge entre las relaciones de producción y el proceso técnico-material, es la *forma social específica* del capitalismo, entendida como la totalidad de las relaciones de producción que constituyen su *estructura económica*. Por lo tanto, se concibe la economía política como una ciencia *social e histórica*. Rubin, subraya, entonces su carácter social, al afirmar que la “economía política no es una ciencia de las relaciones *entre las cosas*, como pensaban los economistas vulgares, ni de las relaciones entre *las personas y las cosas*, como afirmaba la teoría de la utilidad marginal, sino de las relaciones *entre las personas* en el proceso de producción”²⁹ A continuación, reafirma el carácter histórico al escribir que “la economía política, que trata de las relaciones de producción entre las personas en la sociedad mercantil, presupone una forma social concreta de economía, una formación económica concreta de sociedad”. En definitiva, debemos entender que estamos analizando, particularmente, el modo de producción capitalista, con sus caracteres específicos y como un sistema históricamente devenido. En este sentido, sirva como ejemplo el despliegue lógico-histórico del análisis que Marx realiza de la mercancía que le conduce hasta el capital y el capitalismo. Descubre, en esta disección genética, las contradicciones o semillas de los antagonismos de la sociedad capitalista situando en el centro el conflicto básico de la relación entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción.

²⁷ Rubin, I. 1987.p. 47.

²⁸ *Ibid.*, p. 48.

²⁹ *Ibid.*, p. 49.

Esperamos que este texto de Marx, en mi opinión uno de los más completos, pueda ser de utilidad para todos aquellos círculos de lectura sobre la obra de Marx que están resurgiendo en la actualidad. El interés renovado por la obra de Marx hunde sus raíces en la crisis sistémica que estamos viviendo hoy en día y en la necesidad de entender la fisiología social con el objetivo último de la acción transformadora. Para desgracia de algunos, que se encargan de dar por muerta una y otra vez la obra del genial autor, en cada crisis, cada vez que la juventud y la clase trabajadora empiezan a ponerse en movimiento, vuelve a resurgir el espectro del crítico más mordaz del capitalismo. En el terreno de la lucha de clases no existe derrota definitiva, a pesar del enorme reflujo ideológico de los últimos años, estamos convencidos que la nueva generación que se incorpora a la lucha será capaz de extraer las conclusiones necesarias de las experiencias anteriores y realizar su propia síntesis crítica de la obra de Marx.

Xabier Gracia,

Seminario de economía crítica Taifa

Barcelona, septiembre del 2004