

**HILFERDING
BÖHM-BAWERK
BORTKIEWICZ**

**ECONOMIA
BURGUESA Y
ECONOMIA
SOCIALISTA**

Cuadernos
de Pasado y
Presente

PYP

49



**Eugen von Böhm - Bawerk
Rudolf Hilferding
Ladislaus von Bortkiewicz**

**Economía burguesa
y economía socialista**

**Cuadernos de Pasado y Presente / 49
Córdoba**

Publicación periódica mensual
Director: José Aricó
Serie: Problemas del marxismo

Tapa: Miguel De Lorenzi
Primera edición, mayo de 1974
© Pasado y Presente S.R.L.
Distribuido por Siglo XXI Argentina Editores S.A.
Córdoba 2064, Buenos Aires
Derechos reservados conforme a la ley nº 11.723
Impreso en Argentina / Printed in Argentina

El presente volumen reúne dos de los más importantes ensayos de la vasta literatura que se ocupa de la crítica de las valoraciones de las doctrinas económicas de Marx. La contribución de Böhm-Bawerk en traducción inglesa permaneció inédita e inaccesible durante muchos años. La respuesta de Hilferding a Böhm-Bawerk fue traducida y publicada por un oscuro editor socialista de Glasgow, pero nunca tuvo mayor difusión ni aquí ni en Inglaterra. Dado el reciente aumento de interés por los estudios marxistas, creo que ha llegado el momento de poner estas obras a disposición de un más vasto público de lengua inglesa. Considero además que cada uno de los dos ensayos recibirá una indudable ventaja al ser presentado junto al otro.

Incluimos además un artículo del estadista y economista alemán Bortkiewicz. El artículo encara uno de los puntos centrales de la discusión entre Böhm-Bawerk y Hilferding, y ya adquirió gran notoriedad; hasta hoy no había sido traducido al inglés, ni creo que haya sido leído excepto por un exiguo grupo de especialistas. Considero por lo tanto que los que estudian con seriedad la economía marxista, sean partidarios o adversarios, apreciarán el hecho de disponer de los mismos con facilidad para sus estudios y referencias.

En mi introducción examinaré estos tres artículos, con la esperanza de aclarar el punto de vista del que partieron los respectivos autores y de ubicarlos en la línea de desarrollo de la literatura de la que forman parte.

LA CRÍTICA DE BÖHM-BAWERK A MARK

El trabajo de Böhm-Bawerk fue publicado por primera vez en 1896, bajo el título *Zum Abschluss des Marxschen Systems* [La conclusión del sistema marxiano], en un volumen de ensayos en honor de Karl Knies.¹ Apareció en traducción rusa al año siguiente y en traducción inglesa (en Londres y en Nueva York) en 1898. Es necesario destacar que el título de la traducción inglesa no es rigurosamente exacto y ha dado lugar a malentendidos. En efecto, *Karl Marx and the close of His System* [Karl Marx y el fin de su sistema] suena como un responso fúnebre para Marx y para sus teorías;² pero aún cuando ese espíritu no esté del todo ausente del ensayo de Böhm-Bawerk, sería un error suponer que intentó transmitirlo con su título. El tercer y último libro de *El capital* fue publicado en 1894 por Engels, y el artículo de Böhm-Bawerk fue concebido como una amplia crítica. El título en alemán quiere decir simplemente "La conclusión del sistema marxiano"; y describe el trabajo de manera precisa, dentro de lo que permite la brevedad de un título.

Era completamente natural, casi diría inevitable, que Böhm-Bawerk escribiese este ensayo. En su muy conocida historia de las teorías del capital y del interés,³ había dedicado un capítulo íntegro a la crítica de las teorías del valor y de la plusvalía expuestas en el primer tomo de *El capital*. Había observado, entre otras cosas, que Marx reconocía correctamente que, de hecho, las mercancías en las condiciones del capitalismo avanzado no se venden a sus valores. También tomó nota de la promesa de Marx de resolver tal problema en un siguiente volumen, promesa que, él estaba convencido, Marx no hubiera podido mantener.⁴ Por eso, cuando finalmente apareció el tercer volumen con un tratamiento detallado del tema, Böhm-Bawerk se sintió obligado a examinarlo con el máximo cuidado y a pronunciar su propio veredicto.

En *La conclusión del sistema marxiano*, Böhm-Bawerk retoma los principales argumentos del capítulo dedicado a Marx en la *Geschichte und Kritik*, primera edición; en las ediciones sucesivas de esta última, incluyó lo esencial de las críticas al Libro III de *El capital* contenidas en el ensayo mencionado. No obstante éste sigue siendo más detallado y desarrollado; no sólo

tiene autonomía, sino que también contiene lo más importante de todos los escritos de Böhm-Bawerk sobre economía marxista.

Para entender el significado de *La conclusión del sistema marxiano*, es necesario conocer bien a su autor e individualizar su posición específica en el desarrollo de la moderna teoría económica.

Éstos son brevemente los hechos salientes de su vida. Eugen von Böhm-Bawerk nace en 1851 en el seno de una de las familias aristocráticas de burócratas que en la práctica dominaban el imperio austríaco; su padre era entonces un alto funcionario en Moravia y murió cuando Eugen era aún muy joven. La familia volvió a Viena, donde él pasa la mayor parte de su vida, excepto nueve años en que ejerce la docencia en la Universidad de Innsbruck (1880-1889). Después de haber frecuentado la Facultad de Leyes en la Universidad de Viena entró en 1872 en el ministerio de Finanzas. En 1875 pide tres años de licencia para estudiar economía con algunos de los más ilustres profesores alemanes de la época.

Desde ese momento, en su carrera acompañó el servicio gubernativo con la enseñanza universitaria. Fue ministro de Finanzas en tres gabinetes distintos (1895, 1897-1898, 1900-1904). Desde 1904 hasta su muerte, producida en 1914, tiene una cátedra de economía política en la Universidad de Viena.

Como economista, Böhm-Bawerk fue el principal exponente de la nueva teoría del valor subjetivo o de la utilidad marginal, de la que su más anciano contemporáneo, Carl Menger, mayor que él, había sido el primer divulgador en Austria. Böhm-Bawerk con Menger y Friedrich Wieser (a cuya hermana desposó en 1880) fue uno de los fundadores de la llamada escuela austríaca. Sus dos obras más importantes, *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorie* y *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes*, fueron publicadas respectivamente en 1884 y en 1889, cuando el autor no tenía aún cuarenta años; con la difusión y la popularidad conquistadas por la teoría del valor subjetivo, también la fama de Böhm-Bawerk creció con rapidez. Fuera de su país fue bastante más conocido que Menger o Wieser, y hacia fines de siglo su reputación internacional superaba probablemente a la de cualquier otro economista viviente, excepto quizás Alfred Marshall. Sólo en Gran Bretaña, donde la autoridad de Marshall y de Edgeworth (respectivamente en Cam-

bridge y en Oxford) se mantiene intacta en lo fundamental, Böhm-Bawerk no llegó a atraer un número grande de seguidores; en cambio, incluso en países geográficamente distantes como Suecia, Estados Unidos y Japón, su influencia en los economistas universitarios fue profunda.

Sobre este trasfondo debemos juzgar la crítica de Böhm-Bawerk a las teorías de Marx. En Europa el socialismo organizado gozó de un rápido ascenso en los tres últimos decenios del siglo diecinueve; precisamente durante este período, en el movimiento socialista del continente, el marxismo se impuso sobre las escuelas y las doctrinas rivales.⁵ Así, mientras la reacción original del mundo académico había sido la de ignorar a Marx, se vuelve cada vez más difícil mantener una actitud similar; en síntesis, había llegado el momento de organizar con máxima urgencia un contraataque.

La publicación del Libro III de *El capital* ofreció la ocasión oportuna, y fue totalmente "natural" que Böhm-Bawerk guiara el contraataque. En su obra *Geschichte und Kritik* antes citada, ya se había revelado como un formidable adversario de Marx con sus ataques a la que él había definido la "teoría de la explotación" del valor; la reputación internacional que entonces había adquirido garantizaba que cualquier cosa que hubiese escrito obtuviera rápidamente amplia y deferente resonancia. No es extraordinario, por lo tanto, que cuando fue publicado en 1896 el ensayo *La conclusión del sistema marxiano*, su éxito fuese inmediato; muy pronto pudo ser considerado casi la respuesta oficial de los economistas de profesión a Marx y a la escuela marxista.

Sería inútil examinar minuciosamente la influencia que la crítica de Böhm-Bawerk ejerció sobre la economía ortodoxa, sobre todo porque gran parte de esa influencia nunca tuvo un reconocimiento formal, y sería difícil por lo tanto documentarla en la práctica. Franz X. Weiss, que atendió la publicación de la selección de escritos de Böhm-Bawerk, expresa sin duda las opiniones de la mayoría de los economistas del continente cuando dice que el ensayo *La conclusión del sistema marxiano* "es justamente considerado la mejor crítica a las teorías del valor y de la plusvalía".⁶

En lo que respecta a los Estados Unidos, todos los críticos más serios de la economía marxista con los que tengo trato reconocen

la autoridad, si no la supremacía, de Böhm-Bawerk en este campo;⁷ además la concordancia de las argumentaciones anti-marxianas, contenidas en general en los textos, con las de Böhm-Bawerk es demasiado estrecha como para que se trate de una mera coincidencia.

En el campo marxista, el reconocimiento de tal posición de preeminencia de Böhm-Bawerk es por lo menos igualmente neto. Louis B. Boudin, en los capítulos económicos de su importante obra que examina el sistema marxiano y las críticas en su contra, dedica la máxima atención a los argumentos de Böhm-Bawerk: "Antes que nada porque es tan superior a sus colegas y su autoridad es reconocida por ellos a tal punto que no se agravia por cierto a dichos críticos si se considera que Böhm-Bawerk es un ejemplo para todos ellos. En segundo lugar, porque parece existir una gran unanimidad entre estos críticos en este punto particular (la teoría del valor), y los argumentos sostenidos por otros son o una directa derivación de Böhm-Bawerk, y muy a menudo con un reconocimiento explícito de tal derivación, o son variaciones sobre el mismo tema que no merecen atención particular".⁸ La situación no habría cambiado por lo demás en los decenios sucesivos. William Blake, escribiendo en 1939, podía decir: "Böhm-Bawerk ha anticipado casi todos los ataques contra el marxismo desde el punto de vista de los que consideran que la economía política es el centro de una teoría subjetiva del valor. En conjunto, muy poco ha sido agregado a su causa por los otros críticos; las contribuciones que revisten alguna importancia se ubican fuera de las teorías que él eligió para refutar".⁹

Aun considerando necesario resaltar la importancia histórica de la crítica de Böhm-Bawerk a Marx, no debemos caer en el error de dar una falsa valoración de la obra en sí. La verdad es que el ensayo *La conclusión del sistema marxiano* no es en realidad una obra notable. Es indudable que su autor es un crítico hábil, pero el contenido intelectual del trabajo se limita en gran parte a aplicar los principios elementales de la teoría de la utilidad marginal. El tipo de razonamiento de Böhm-Bawerk era muy familiar en los círculos académicos de los economistas, y muchos de sus contemporáneos habrían podido producir una crítica a Marx que se diferenciaría de la de Böhm sólo por el vigor y por las peculiaridades. El ejemplo de Wicks-

teed en Gran Bretaña¹⁰ y de Pareto en los países Lejanos¹¹ lo demuestra, si hubiese necesidad de tal demostración. En consecuencia, no debemos suponer que las cosas serían muy distintas si el ensayo *La conclusión del sistema marxiano* no hubiese sido escrito nunca. Cualquiera otro economista se hubiera adelantado por cierto a cumplir el trabajo que en cambio ejecutó Böhm; o bien, la crítica de Pareto, válida por la autoridad que le provenía de la escuela Lausana, habría podido asumir tal vez la posición de preeminencia que en la actualidad ocupa Böhm-Bawerk.¹² De todos modos Marx debía ser refutado, y la historia después de haber hecho una reseña de todos los posibles candidatos, eligió precisamente a Böhm-Bawerk por ser el que le inspiraba mayor confianza. Pero, si él se hubiera rehusado o hubiese fracasado en su intento, otro cualquiera hubiera estado listo para tomar su lugar. Éste es precisamente uno de los casos, en mi opinión, en el que podemos aceptar el juicio de Engels: "Que un hombre tal y tal, en suma un hombre dado, nazca en un período particular en un país dado, es obviamente pura casualidad. Pero, eliminadlo, inmediatamente se exigirá un sustituto suyo, y este sustituto se encontrará, será bueno o malo pero pronto o tarde se lo encontrará".¹³

No es mi intención en esta introducción discutir en detalle las razones de Böhm-Bawerk contra Marx. Por lo demás, el lector podrá hacerlo por sí mismo. Sin embargo, considero necesario decir algo acerca de la actitud adoptada por Böhm-Bawerk frente a Marx y los objetivos de la crítica que surgen de esa actitud.

Böhm-Bawerk escribe en una época en que la teoría del valor subjetivo recogía sus máximos triunfos y era aceptada como base por importantes economistas académicos. Junto a otros exponentes, estaba totalmente convencido de que la economía había alcanzado por fin el estatuto de genuina ciencia; y consideraba un hecho consolidado sin necesidad de ulteriores argumentaciones que los problemas tratados por él y por sus colegas (tanto en Austria como en el exterior) eran "los" problemas que la joven ciencia debía tratar de resolver. Al asumir tal actitud Böhm-Bawerk asumía implícitamente, y sin duda de manera no consciente, que Marx se hubiese dispuesto a la misma empresa y que por lo tanto podía legítimamente ser juzgado con el mismo metro que se usaba por ejemplo, para Marshall o para J. B. Clark.

¿Cuáles eran esos problemas que la economía se esforzaba por resolver? Todos se centraban y en efecto derivaban del problema del valor, en el sentido de la relación de cambio que se establece en el mercado (el "precio" en tanto expresión de dinero del valor era considerado exactamente objeto de la doctrina monetaria en oposición a la doctrina "pura"). En verdad, todos los fenómenos de la economía —como los salarios, la renta, el interés y el beneficio— en último análisis eran considerados casos especiales del problema del valor, *derivado* y *regulado* de modo más o menos completo por las operaciones del mercado de mercancías.

Dado este punto de partida, el teórico del valor subjetivo en realidad no tiene posibilidades de elección cuando se dispone a juzgar un cuerpo sistemático de doctrinas económicas como lo es el de Marx. ¿Se deben explicar los fenómenos de las relaciones de cambio tal como aparecen en las concretas y típicas situaciones del mercado? En tal caso, se puede seguir con el examen del resto de la teoría. De otro modo, el resto de la teoría debe estar necesariamente equivocado y por tanto es absurdo perder tiempo en ocuparse de ella. Es justamente como un problema aritmético: si encontramos un error en la primera línea sabemos ya que la respuesta será equivocada necesariamente y que por ende todos los cálculos sucesivos no serán válidos.

Es exactamente en el contexto de esta concepción que Böhm-Bawerk emprende el examen de la teoría marxiana. Después de una breve introducción, dedica dos capítulos a la exposición de las teorías marxianas del valor, de la plusvalía, de la tasa media de ganancia y del precio de producción —"para establecer los nexos", como dice. En base a tal exposición concluye que Marx ha desarrollado no una sino dos teorías del valor (una en el Libro I y otra en el Libro III de *El capital*) según el significado que el mismo Böhm-Bawerk da al término, es decir, de relaciones de cambio del mercado. Por lo demás, en su opinión, estas dos teorías conducen a resultados diferentes, y no de modo ocasional o como excepción sino regularmente y exactamente conforme a los principios. En este punto Böhm-Bawerk "no sabe qué hacer"; se ve obligado a concluir que existe una contradicción entre el Libro I y el Libro III de *El capital*. Inmediatamente después se dedica a analizar por extenso

—más de un tercio de todo el ensayo se dedica a esto— los argumentos a través de los que Marx, según Böhm-Bawerk, se esfuerza por demostrar que la contradicción es sólo aparente y que la teoría del Libro I es válida no obstante todo. Desembarazándose uno después de otro de estos argumentos, nuestro autor está finalmente preparado para encarar la médula misma del problema, “el error en el sistema marxiano”, pues ahora está claro que el error debe estar aquí. Naturalmente, encuentra que el error consiste en el hecho de que Marx parte de la anticuada y desacreditada teoría del trabajo igual al valor, en vez de aventurarse en la nueva y científicamente correcta teoría subjetiva del valor. Su error se ramifica así por todo el sistema viciándolo de arriba abajo.

He aquí pues cuáles son la forma y la sustancia de la crítica de Böhm-Bawerk a Marx. Tiene particular importancia destacar no obstante que no se trata de un ataque personal a Marx.¹⁴ Ni se trata simplemente de la disección de la obra de un teórico por parte de otro, aun cuando ésta fuese sin duda la intención de Böhm-Bawerk. Nos enfrentamos más bien con una exposición sistemática del motivo por el que la teoría subjetiva del valor, la “nueva economía” de medio siglo rechaza totalmente el sistema marxiano. Es precisamente este hecho, y no la eventual vivacidad y originalidad del trabajo mismo, lo que motiva la importancia de la crítica de Böhm-Bawerk.

LA RÉPLICA DE HILFERDING A BÖHM-BAWERK

El capital financiero de Rudolf Hilferding es por cierto una de las obras más conocidas en el campo de la economía marxista después de *El capital*. El autor, sin embargo, es menos conocido que el libro, y puede ser interesante además de útil a los fines que nos hemos propuesto aquí, examinar la carrera de Hilferding antes de ocuparnos de su réplica a Böhm-Bawerk, que fue uno de sus primeros, si no directamente el primer ensayo publicado.¹⁵

Hilferding nace en Viena en 1877 en el seno de una familia judía de comerciantes acomodados. Estudió medicina en la Universidad de Viena, pero parece que ya durante estos años sus intereses se fueron orientando hacia las ciencias sociales. Muy pronto se hizo socialista y organizó junto con Otto Bauer

(después líder de los socialistas austriacos) y otros la primer asociación estudiantil socialista.

De inteligencia brillante, atrayente como persona, Hilferding se granjeó muy pronto la benévola atención de los jefes del movimiento socialista de lengua alemana. En 1902, Kautsky lo invitó a convertirse en asiduo colaborador de *Neue Zeit*, el órgano teórico del partido socialdemócrata alemán. En 1906, Bebel le pide que se traslade a Berlín, para enseñar en la escuela local del partido. Mantuvo este cargo durante un año y luego fue elegido redactor de política exterior en el *Vorwärts*, el principal diario socialdemócrata alemán. Desde ese momento tuvo importante participación en las vicisitudes del partido alemán, formó parte de su Comité Central y cumplió un papel de primer plano en su grupo parlamentario en el Reichstag.

En el ínterin, en 1904 Hilferding y Adler habían publicado en Viena el primer volumen de una colección titulada *Marx-Studien*, destinada a proporcionar una salida a los jóvenes intelectuales socialistas vieneses. El primer volumen contenía tres ensayos, de los cuales el segundo y tercero eran respectivamente de Josef Karner¹⁶ y de Marx Adler¹⁷. El primer ensayo era precisamente *Böhm-Bawerk's Marx-Kritik* de Hilferding, es decir el ensayo reimpresso en el presente volumen.¹⁸

La siguiente obra de Hilferding, que es también la más sustancial, fue *El capital financiero*, que también se publicó en la colección *Marx-Studien*. Apareció en 1910; pero, como advierte Hilferding en el prólogo (fechado en la navidad de 1909), ya estaba terminada en sus aspectos esenciales "bastantes años antes", es decir cerca de 1905. Saludado por Otto Bauer como "el libro que todos esperábamos hace mucho", *El capital financiero* proporcionó al autor la fama de ser el principal economista del movimiento socialista en los países de lengua alemana. El reconocimiento de la importancia de la obra de Hilferding no quedó limitado a Alemania y Austria. Lenin recibió de manera notable la influencia de *El capital financiero*; en la primera página del ensayo *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, habla de esa obra en estos términos: "A pesar del error del autor en cuanto a la teoría del dinero, y de cierta tendencia a conciliar el marxismo con el oportunismo, la obra mencionada constituye un análisis teórico extremadamente valioso de la 'fase contemporánea de desarrollo del capitalismo' (tal es el subtítulo del libro de Hilferding)".

Enteramente concebido y en gran parte escrito antes de que el autor hubiese alcanzado los treinta años, *El capital financiero* fue la última contribución importante de Hilferding a la literatura socialista. En efecto, no escribió otros libros, y toda su producción en los últimos tres decenios de su vida se compuso principalmente de artículos periodísticos que revisten a la distancia escaso interés. Cuando quiere emprender un análisis teórico más general, como en la contribución al simposio sobre el capitalismo en dos volúmenes, de 1931,¹⁹ no hace más que repetir las ideas de su obra fundamental, puede decirse sin variaciones.

Cuando en 1914 estalló la guerra, las doctrinas rigurosamente pacifistas y humanitarias de Hilferding lo indujeron a votar junto a la izquierda del partido socialdemócrata alemán contra los créditos de guerra. No obstante al año siguiente fue enrolado en el ejército austríaco y pasó el restante período de guerra en el frente italiano, como médico; ello le impidió mantener un rol político activo entre 1914 y la revolución de 1918. Cuando al fin de la guerra, volvió a Alemania, unió su suerte a la del Partido Socialdemócrata Independiente, que había sido fundado en Austria en 1917 como resultado de una escisión entre los socialistas de izquierda y de centro por un lado y los de derecha por otro. Inmediatamente Hilferding asumió una posición de guía entre los independientes y ocupó el importante cargo de redactor jefe de su cotidiano *Freihiet*. Sin embargo nunca fue realmente un hombre de izquierda, y cuando en el Congreso de los Independientes, en Halle (1920), surgió el problema de adherir a la nueva Internacional Comunista, fue uno de los jefes de la minoría que se opuso a la propuesta. Los Independientes se escindieron una vez más; la mayoría formó el grueso del Partido Comunista alemán y la minoría optó por unirse al Partido Socialdemócrata. En 1922, después de una serie de negociaciones en las que Hilferding tuvo un papel importante lo que quedaba del partido independiente se une al partido hermano.

Durante los últimos diez años de la República de Weimar, Hilferding encontró su patria espiritual en el ala derecha del Partido Socialdemócrata. Considerado universalmente la guía intelectual del Partido, dirige su revista teórica *Die Gesellschaft*, y en dos oportunidades asumió el cargo de ministro de Finanzas en el gobierno del Reich, una vez en el ministerio Stresemann, en 1923, y después de nuevo en el de Müller, en 1928-1929. Desde cualquier punto de vista que se lo considere,

su actividad, así como la del mismo Partido Socialdemócrata, fue un ininterrumpido error. Como ministro de Finanzas fue igualmente inepto para contrarrestar la inflación en 1923 y la amenazadora depresión de 1929. Pero mucho más relevantes que estos fracasos específicos fueron el juicio erróneo que dio en general de la situación posbélica y su grave subestimación del peligro nazi. Todavía en enero de 1933 escribía en *Die Gesellschaft* que el primer objetivo de los socialistas era combatir a los comunistas. Ilustra la actitud de Hilferding en esos dramáticos días el siguiente relato de un conocido que estaba en contacto con él durante ese período:

“Recuerdo perfectamente haber hablado con él pocos días después del nombramiento de Hitler como Canciller, y haberle preguntado si no consideraba que el momento estaba maduro para que los sindicatos proclamasen la huelga general. Aun entonces, eran los primeros días de febrero de 1933, estaba sentado en un cómodo y confortable sillón, cálidas pantuflas de lana en los pies, y con una sonrisa benévola observó que yo era un joven incendiario y que la habilidad política consistía en esperar el momento justo. Después de todo, agregó, Hindenburg es todavía Presidente, el gobierno es un gobierno de coalición y mientras Hitler va y viene, la ADGB (la federación de sindicatos alemanes) es una organización que no puede arriesgar toda su existencia política en un intento político transitorio. Sólo pocos días después debía esconderse en la casa de unos amigos porque ya era buscado por la Gestapo.”²⁰

Franz Neumann observó justamente que la “tragedia del Partido Socialdemócrata y de las organizaciones sindicales fue haber tenido como jefes a hombres ricos en cualidades intelectuales pero totalmente carentes de sensibilidad por la condición de las masas y sin percepción de las grandes transformaciones sociales del período posbélico”.²¹ Estas palabras pueden ser aplicadas a Hilferding mejor que a cualquier otro.

Hilferding huyó de la Gestapo en 1933, pero desgraciadamente no para siempre. Llegado a Suiza, después de haber pasado por Dinamarca, permaneció allí hasta 1938 trasladándose luego a París. Cuando los nazis tomaron París, huyó al sur y ya en 1941 había cumplido todos los preparativos para ir a los Estados Unidos. Pero justo cuando estaba por embarcarse en Marsella, es arrestado por la policía de Vichy y deportado a Alemania.

Allí murió pocos días después. Según un testimonio se suicidó en la celda de una prisión; según otro fue torturado hasta la muerte por la Gestapo.

Considerando la carrera de Hilferding en su totalidad, se puede advertir que la fase creativa fue realmente breve: iniciada con *La crítica de Böhm-Bawerk a Marx*, concluye con *El capital financiero*. Fue un hombre rico en notables dotes naturales, cuya visión se ofuscó y cuyas energías se desperdigaron por el éxito demasiado rápido. Pero la tragedia final de su vida —y por cierto la incapacidad de mantener las grandes promesas hechas es siempre una tragedia tanto individual como social— no debe oscurecer de ningún modo los grandes méritos de la obra cumplida por él. Su respuesta a Böhm-Bawerk y su estudio sobre el capital financiero seguirán figurando siempre entre los clásicos de la literatura marxista.

La importancia del ensayo *Böhm-Bawerk's Marx-Kritik* es doble. Por un lado, fue la única respuesta completa a Böhm-Bawerk en el campo marxista,²² por otro, es probablemente la más clara exposición de que disponemos de la diferencia fundamental de perspectiva entre la economía marxista y la moderna economía ortodoxa. No pienso ocuparme aquí de la refutación de Hilferding a los argumentos específicos de Böhm-Bawerk; me limitaré a observar que supo someter al adversario y que demostró, teniendo sólo veinticuatro años,²³ que sabía esfrentar y resistir a un polemista experimentado y encarnizado como Böhm-Bawerk (no es excesivo por cierto, en mi opinión, describir *Geschichte und Kritik* como una sólida polémica contra todos los teóricos precedentes del capital y del interés y también contra todos los contemporáneos de Böhm-Bawerk que no estaban de acuerdo con él). Pero considero necesario llamar la atención sobre lo que me parece la más importante contribución de la obra de Hilferding, esto es el reconocimiento y la explícita individualización de lo que separa a los teóricos marxistas de los teóricos de la utilidad marginal; deseo además subrayar que Hilferding, centrando todo el análisis en la diferencia entre las dos concepciones, de hecho supo ilustrar de modo bastante concreto tal diferencia.

El ensayo de Hilferding se divide en tres partes: “El valor como categoría económica”; “El valor y la ganancia media”; “La teoría subjetiva”. Mientras que las dos primeras partes son necesarias para entender completamente la tercera, es justamente

en esta última donde el autor establece con la máxima fuerza y claridad los puntos esenciales de su propia tesis. En opinión de Hilferding, el aspecto crucial es si el punto de partida de la economía se debe determinar en el individuo o en la sociedad. Si se parte del individuo como hace Böhm-Bawerk, somos llevados naturalmente a considerar las necesidades del individuo en relación con los objetos que las satisfacen, antes que "las relaciones sociales recíprocas de los hombres" (p. 12). "Tal método", según Hilferding, "es a-histórico y a-social. Sus categorías son categorías eternas y naturales" (p. 13). Marx en cambio parte de la sociedad y por lo tanto es llevado a considerar el trabajo "en su significado de elemento que constituye la sociedad humana y que con su desarrollo determina en última instancia el desarrollo de la sociedad" (p. 13). Por eso "el trabajo es el principio del valor, y la ley del valor es una realidad, porque el trabajo es el vínculo social que mantiene unida a la sociedad descompuesta en sus átomos y no porque sea el hecho técnicamente más importante" (p. 14). Estrechamente ligado a esta diferencia entre los puntos de partida está el hecho de que "en decidido contraste con Böhm-Bawerk, Marx ve en la ley del valor no el medio para llegar a establecer los precios sino más bien el medio para determinar las leyes del movimiento de la sociedad capitalista" (p. 19). En consecuencia, para Marx, una vez más en neto contraste con Böhm-Bawerk, el argumento de que las mercancías se cambian por sus valores "constituye sólo el punto de partida teórico para el análisis sucesivo" (página 69). La argumentación de Hilferding se condensa de modo excelente en el siguiente pasaje:

"Así, mientras que para Böhm el trabajo es sólo uno de los factores de valoración de los individuos, en la doctrina de Marx el trabajo es el fundamento y el tejido conjuntivo de la sociedad humana; su grado de productividad y el método con que está organizado condicionan el modo de ser de toda la vida social. Ya que por tanto el trabajo entendido en su determinación social, es decir como trabajo total de la sociedad del cual todo trabajo individual es sólo una parte alícuota, es considerado el principio del valor, los fenómenos económicos están sujetos a un conjunto de leyes objetivas, independientes de la voluntad del individuo y dominados por nexos sociales. Bajo el velo de las categorías económicas existen por lo tanto relaciones sociales

—relaciones de producción— que están mediadas por los bienes y que se reproducen a través de tal mediación, o bien se transforman gradualmente y requieren entonces un tipo diferente de mediación” (p. 66).

Es característico de la escuela de la utilidad marginal el hecho de que “Böhm-Bawerk no haya advertido tal contraste”²⁴ (página 66). El máximo de conocimiento que él alcanza en esencia se encuentra en su discusión entre métodos “objetivos” y “subjetivos” en la economía; pero en realidad, sostiene Hilferding, “no se trata en realidad de dos métodos distintos, sino más bien de dos concepciones diferentes de toda la vida social, una de las cuales excluye a la otra” (p. 67).

En mi opinión, esta diferencia fundamental entre las dos concepciones existe realmente, y el hecho de que Böhm-Bawerk no reconozca su existencia, como hace en cambio Hilferding, es precisamente una consecuencia de tal diferencia. Desde el punto de vista a-histórico y a-social de Böhm-Bawerk, existe un único modo posible de considerar los fenómenos económicos. En consecuencia, como señalaba antes, considera como seguro que Marx debía tratar de hacer las mismas cosas que él trataba de hacer. Por otra parte, desde el punto de vista histórico y social de Hilferding, es igualmente natural que los defensores del capitalismo deban mantener el sistema que consideran como el único sistema posible, de manera diferente del de sus críticos, quienes parten de la proposición de que todo sistema social tiene un carácter transitorio. No se puede negar que tal situación hace extremadamente difícil que ambas escuelas económicas se comuniquen entre sí de modo inteligente. Una mantiene firme la convicción de que las respectivas teorías deben ser juzgadas con el mismo patrón, la otra a su vez afirma con la misma insistencia que no es así. Por eso Böhm-Bawerk considera sin más que la teoría marxiana es errónea, mientras que Hilferding juzga que la teoría de Böhm-Bawerk es irrelevante respecto de las tendencias fundamentales de desarrollo del sistema capitalista.

Dudo mucho de que tal dificultad pueda ser superada; pero al menos se puede reconocer su existencia, y quienes la reconocen estarán en mejores condiciones que los otros de aclarar la propia posición a sí mismos y a los demás. Uno de los méritos principales del ensayo de Hilferding es precisamente que no sólo

expone la concepción marxiana, sino que también establece con claridad sin precedentes la diferencia existente entre la concepción marxiana y la ortodoxa.

BORTKIEWICZ SOBRE EL PROBLEMA DE LA TRANSFORMACIÓN

Tanto Böhm-Bawerk como Hilferding dedican mucha atención al problema de la relación entre el primer y el tercer volumen de *El capital*. Böhm-Bawerk sostiene que la teoría del valor expuesta en el primer volumen está en neta contradicción con la teoría del "precio de producción" contenida en el tercero; Hilferding a su vez considera que el precio de producción es meramente una modificación del valor y por lo tanto que las dos teorías se ligan entre sí de modo lógico y de ninguna manera contradictorio. Sus opiniones y la recíproca discrepancia eran de tal naturaleza que ni uno ni otro sintieron la exigencia de examinar de modo crítico el procedimiento efectivo usado por Marx para transformar los valores en precios de producción. Böhm-Bawerk juzgó que el mero dato de hecho de la diferencia entre valor y precio de producción era suficiente para quitar cualquier interés a la operación; Hilferding en cambio se preocupó por contestar a la argumentación de Böhm-Bawerk y no de defender el procedimiento de Marx. Y no obstante nos encontramos aquí frente a un problema real.

Según la teoría expuesta en el Libro I, las mercancías se cambian en proporción a la cantidad de trabajo (acumulado y vivo) incorporado a las mismas. Sin embargo la plusvalía (o ganancia) es una función sólo de la cantidad de trabajo vivo. Por tanto, entre dos mercancías de igual valor, una con trabajo vivo en cantidad relativamente superior contendrá más plusvalía que una con trabajo acumulado relativamente mayor; y eso implica que iguales inversiones de capital producirán diferentes tasas de beneficio según que una cantidad mayor o menor sea invertida en salarios (trabajo vivo) por una parte, o en materiales suplementarios (trabajo acumulado) por el otro. Pero esta teoría está en contradicción con el dato de hecho evidente por el cual en el régimen capitalista inversiones iguales tienden a producir beneficios iguales, independientemente de su composición.

En los primeros dos volúmenes, Marx ignora las diferencias en la composición de los diferentes capitales; en efecto, considera que tales diferencias no existen. Pero, en el Libro III abandona ese planteo y, reconociendo que existe la tendencia a un nivelamiento general en la tasa de ganancia, investiga de qué modo los "precios de producción" resultantes están en relación con los valores de primer volumen.

Marx elabora tal relación partiendo de un esquema de valor en el que la composición de los capitales varía, con una consiguiente multiplicidad de las tasas de ganancia. En este punto, toma la medida de estas tasas de ganancia y calcula los precios de producción según la siguiente fórmula:

$$c + v + (c + v) p = \text{precio de producción}$$

donde c representa la inversión en fábrica y materiales, v la inversión en salarios y p la tasa media de ganancia.

Ahora bien, es indudable que en este procedimiento existe un error. Los dos términos c y v están tomados del esquema del valor y permanecen sin cambio en el esquema del precio de producción. En otras palabras, la entrada se mide en valores mientras que la salida se mide en precios de producción. Obviamente esto es inexacto. Una gran parte de las salidas de hoy se convierten en entradas mañana, y está claro que para ser coherente es necesario medirlas según los mismos términos. Marx mismo era consciente de esta dificultad,²⁵ y no es improbable que hubiese querido enfrentarla si hubiese vivido como para completar el tercer volumen. De todos modos, siendo así las cosas, el modo como es tratada la relación entre los valores y los precios de producción lógicamente no satisface.

Por lo que parece, Böhm-Bawerk no individualizó en absoluto este problema. Más bien es cierto que consideró inútil toda la operación de transformación de los valores en precios de producción; pero un polemista experto no puede ignorar una debilidad descubierta en el razonamiento de su adversario únicamente porque considere que el argumento es fútil. Por otra parte, Hilferding parece no haber dudado nunca de la solidez del procedimiento marxiano. Ello, por lo demás, no puede sorprender. Los primeros estudiosos marxistas lo aceptaron como bueno, y ninguna crítica adversa lo puso nunca en discusión.

Correspondería a Bortkiewicz, en el ensayo que se incluye como

apéndice de este volumen, enfrentar este problema y tratar de resolverlo en el contexto de la teoría marxiana del valor y de la plusvalía.

Ladislaus von Bortkiewicz es conocido en primer lugar como estudioso de estadística. En una nota necrológica aparecida en el *Economic Journal* (junio de 1932), el profesor Schumpeter lo definió "de lejos el más eminente experto alemán de estadística después de Lexis",²⁶ y en mi opinión, en el tiempo transcurrido no se ha verificado ningún acontecimiento que haga menos válido este juicio hoy de lo que lo fue en 1932. Según Oscar Anderson, él mismo eminente estudioso de estadística matemática, Bortkiewicz fue "uno de los pocos personajes realmente grandes en el campo de la estadística matemática".²⁷ Esta reputación de estudioso de estadística, como es natural, contribuye a distraer la atención de las contribuciones de Bortkiewicz a la economía; un motivo ulterior de su fama relativamente escasa como economista es que las más significativas de estas contribuciones asumieron la forma de una crítica a las teorías económicas de otros. Pero si se admite que la función de la crítica es importante de por sí, no se podrá negar por cierto que Bortkiewicz merezca un lugar entre los mejores economistas de comienzos del siglo xx.²⁸

En verdad, no es fácil clasificar la teoría económica de Bortkiewicz. El profesor Schumpeter afirma que profesó "el credo de Marshall", pero es probable que eso se refiera al primer período de su vida y más a su actividad de docente que a sus escritos. En todo caso las pruebas de una influencia de Marshall son escasas en sus ensayos sobre Marx²⁹ y éstos son precisamente los ensayos de que nos ocupamos fundamentalmente. Juzgando en base a ellos, me parece que Bortkiewicz debe ser definido como un ricardiano moderno. La huella poderosa del pensamiento de Ricardo es visible en efecto en todas partes, y Bortkiewicz se empeñó muchísimo en defender a Ricardo contra lo que él consideraba una crítica injusta.

Pero un fiel ricardiano en la época de Bortkiewicz no podía mostrar una actitud ambivalente en los enfrentamientos de las dos importantes escuelas contemporáneas del pensamiento económico. Por su fundamental visión social y por sus fines, estuvo de acuerdo con la escuela del valor subjetivo y en contra de la escuela marxista. Por otra parte, la aceptación de la teoría del

valor del trabajo lo colocó en inevitable conflicto con muchas de las más importantes teorías de los teóricos del valor subjetivo, acercándolo notablemente a las ideas de Marx. Esta peculiar mezcla de simpatías y antipatías es una característica constante de los escritos económicos de Bortkiewicz, y contribuye en mucho, creo, a explicar su calidad extraordinariamente original y estimulante.⁸⁰

La actitud asumida por Bortkiewicz frente a Marx presenta cuatro aspectos. Cuando Marx está de acuerdo con Ricardo, tiende a aprobarlo. Cuando Marx está en desacuerdo con Ricardo, Bortkiewicz tiende a defender a Ricardo. Cuando Marx diverge totalmente de Ricardo, como en toda la teoría sobre el desarrollo capitalista, Bortkiewicz demuestra desinterés e incompreensión. Por último, cuando Marx continúa las vías que ya había trazado Ricardo, Bortkiewicz se muestra como un crítico comprensivo y constructivo. Y es precisamente éste el espíritu con que encaró el problema del valor y del precio en el sistema marxiano.

El sistema de Ricardo contiene un tipo de razonamiento muy original, y al mismo tiempo paradójico. Partiendo de la teoría del valor del trabajo, Ricardo se encontró en la teoría según la cual la ganancia es una sustracción del producto del trabajo. Pero, dada la existencia de la ganancia, y aceptando la existencia de capitales de diferente duración o tiempo de rotación, Ricardo antes que nada procedió a demostrar que el resultado es una relación de cambio (precios) que no obedece mínimamente a las exigencias de la teoría del valor del trabajo. En otras palabras, tal teoría del valor del trabajo constituye el punto de partida de una cadena de razonamientos que lleva a conclusiones en desacuerdo con la teoría misma.

Pero surge de inmediato un interrogante: ¿es legítimo ese procedimiento? ¿Puede conducir a resultados válidos, o bien es autoderrotista? Ricardo nunca trató de responder estas preguntas; se contentó con tomar por buena la validez de sus resultados.

Pero, para un lógico riguroso como Bortkiewicz, esta situación debía ser sumamente insatisfactoria. Estaba convencido en efecto de la corrección de la teoría ricardiana de la ganancia (que él llama "teoría de la sustracción"), pero no podía dejar de reconocer que el razonamiento que la sustentaba era incompleto e insatisfactorio. En el sistema ricardiano no existía una explicación

racional de la relación de los "valores" con los "precios", o sea del papel de mediación ejercido entre ellos por la ganancia. Dadas las circunstancias es perfectamente comprensible que el planteamiento explícito de este problema por parte de Marx y su intento de resolverlo en el Libro III de *El capital* reclamasen toda la atención de Bortkiewicz; más aun que le parecieran la más importante contribución de Marx a la teoría económica.³¹

Bortkiewicz escribió dos ensayos sobre la economía marxiana: *Wertrechnung und Preisrechnung*³² y el artículo que se incluye en este volumen, que se titula: *Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im III. Band des "Kapitals"*.

Los títulos mismos señalan con evidencia que ambos ensayos se centran en el problema de la relación entre valores y precios, y es claro además por las respectivas fechas de publicación que fueron, por así decir, el producto unitario de un período de intensos estudios sobre Marx y sus críticos.³³ El hecho de que hayan sido publicados por separado y en distintas revistas, muestra sin embargo que Bortkiewicz los consideraba obras independientes, cada uno de los cuales podía desempeñarse de por sí.

Wertrechnung und Preisrechnung es sin duda el más ambicioso y amplio de los dos ensayos. Contiene un examen detallado de las anteriores críticas a Marx (en el cual, dicho sea de paso, los críticos, incluido Böhm-Bawerk, no aparecen por cierto de manera brillante), una discusión sobre el error que contiene el método marxiano de transformación de los valores en precios de producción y una reconsideración del problema bajo la forma de un sistema de ecuaciones (atribuido por Bortkiewicz al economista ruso W. K. Dimitriev), mucho más afín a la teoría de Ricardo que a la de Marx. Por ejemplo, no trata de resolver el problema de la transformación tal como el mismo Marx lo había presentado. Ésta fue precisamente la tarea que se planteó el artículo incluido en este volumen.

En esta introducción, no es mi intención analizar el método con el que Bortkiewicz sustituye el de Marx. Independientemente de lo que hoy se pueda pensar de este método, así como de los corolarios que Bortkiewicz extrae de él, es de todos modos indudable que fue el primer intento de resolver el problema y por



ello constituye el punto de partida efectivo de cualquier trabajo sucesivo sobre el tema. Por lo demás —y éste es un punto que muchos marxistas tienden a descuidar— el objetivo del artículo, y en mi opinión también su efecto, no era atacar la teoría de Marx sino sostenerla. Muchos críticos anteriores (y sobre este tema también posteriores) consideran que la teoría del valor y de la plusvalía es el talón de Aquiles del sistema marxiano. Bortkiewicz es quizá el único en cambio que la considera la más importante contribución de Marx.

Eliminando algunos errores relativamente superficiales, confió en llegar a mostrar que el núcleo del sistema era sano. Ningún estudioso serio de economía política clásica marxista puede permitirse, en mi opinión, ignorar la argumentación de Bortkiewicz.

No desearía que se me atribuyeran pretensiones extravagantes respecto de Bortkiewicz. Cuando me dispuse a escribir una introducción general a la economía marxista,³⁴ encontré que el modo con que Bortkiewicz había enfrentado el problema de la transformación era el más completo y satisfactorio con que se podía contar. A fin de demostrar que el error inherente al método de Marx carece de importancia en lo que respecta al sistema en su conjunto, he resumido la solución que da Bortkiewicz al problema. Por lo demás, me he limitado a discutir la *importancia* del problema antes que el *método* apto para resolverlo. Afortunadamente, mi discusión ha propuesto el problema a la atención de otros estudiosos, mejor preparados que yo para afrontar sus aspectos matemáticos. Sus obras, algunas de las cuales han sido publicadas³⁵ (y espero que seguirán otras), me han convencido de que el método usado por Bortkiewicz para convertir los valores en precios, aunque indiscutible en sí, es burdo en el plano matemático y se basa en aserciones restrictivas innecesarias. Sospecho además que la mayor parte de las conclusiones de Bortkiewicz están vinculadas de uno u otro modo a aserciones de ese tipo, o sea, como sugirió Kenneth May, nacen de una cierta confusión hecha por Bortkiewicz entre la imposibilidad de insertar ciertas relaciones en sus fórmulas matemáticas y su ausencia de los fenómenos reales, que las fórmulas reflejan sólo de manera parcial.

Es de esperar que la discusión hoy abierta conduzca a una solución más o menos definitiva del problema de la transformación y de sus implicaciones. Si la publicación en inglés, y en una forma accesible al lector, del ensayo original de Bortkiewicz sobre el tema contribuye a esa solución, creo que estará plenamente justificada.

PAUL M. SWEEZY

Eugen von Bohm-Bawerk

La conclusión del sistema de Marx

PREMISA

La fortuna de Karl Marx * como autor es envidiable. Nadie sostendrá por cierto que su obra pertenece a la categoría de los libros de fácil lectura y de fácil comprensión. Es posible que cualquier otro libro, aun con una carga menor de difícil dialéctica y de fatigosas deducciones matemáticas, hubiese encontrado obstáculos insuperables para abrirse camino en el gran público. No obstante esto, Marx se ha convertido en un apóstol para un vasto círculo de lectores y justamente para ese círculo que no tiene por cierto el hábito de leer libros difíciles. Por lo demás sus argumentaciones dialécticas no estaban dotadas de la fuerza y claridad necesaria para convencer. Por el contrario, hombres como Karl Knies, considerado entre los más serios y dignos pensadores de nuestra ciencia, han señalado desde el primer momento con argumentaciones sustanciales y que por cierto no podían ser tomadas a la ligera, que la teoría de Marx ya en sus fundamentos está viciada por contradicciones lógicas y objetivas de todo tipo. Por eso, la obra de Marx hubiera podido correr fácilmente el riesgo de no encontrar buena acogida en ningún sector del público: ni entre el gran público, que no comprendía por cierto nada de su difícil dialéctica, ni entre los especialistas, que en cambio la comprenden muy bien descubriendo sus debi-

* Todas las citas de *El capital* en español se refieren a la edición del Fondo de Cultura Económica, México, 1946.

lidades. En realidad las cosas han ocurrido de un modo muy diferente.

La influencia de la obra de Marx no ha encontrado obstáculos pese a no haber sido completada en vida del autor. Se acostumbra en general —y no injustamente— a alimentar una particular desconfianza hacia los primeros volúmenes aislados de nuevos sistemas. En las “partes generales” se pueden exponer bastante bien por cierto los principios generales; pero la prueba de que los mismos poseen realmente esa fuerza resolutive que su autor les atribuye, se tiene sólo en la construcción del sistema si ellos resisten la prueba de todos los hechos singulares. Y en la historia de las ciencias no son raros los casos en los que a un primer volumen, publicado con grandes expectativas y grandes pretensiones, aunque el autor esté vivo y goce de excelente salud, no le siga jamás un segundo volumen, precisamente porque la nueva concepción no ha sabido resistir la prueba de fuego de los hechos concretos ni siquiera a los ojos del mismo diligente y escrupuloso autor.

Karl Marx no debió sufrir tales desconfianzas. La masa de sus discípulos basándose sólo en el primer volumen le consagró una fe ciega e indestructible también al contenido de los sucesivos volúmenes del sistema todavía no escritos.

Esta confianza a crédito debió afrontar en cierto momento una prueba particularmente dura. En su primer volumen, Marx había enseñado que todo el valor de las mercancías se basa en el trabajo incorporado a las mismas, y gracias a la “ley del valor” las mercancías se deben cambiar asimismo en proporción al trabajo incorporado a ellas; que, además, la ganancia o plusvalía perteneciente a los capitalistas es el fruto de una explotación sobre los trabajadores, pero que la magnitud de la plusvalía no está en relación con la magnitud de todo el capital invertido por el capitalista, sino sólo con la magnitud de la parte “variable” del mismo, o sea la parte utilizada para el pago de los salarios, mientras que el llamado capital “constante”, empleado en la adquisición de medios de producción, no puede “agregar plusvalía”.

En la práctica, en cambio, la utilidad del capital es proporcional a *todo* el capital invertido y, lo que está estrechamente ligado a esto, en la práctica las mercancías no se cambian en proporción a la cantidad de trabajo incorporada a las mismas.

Por lo tanto, se daba aquí una contradicción entre el sistema y los hechos, y no parecía posible de ninguna manera dar una explicación satisfactoria de ella. Al mismo Marx no se le escapaba esta contradicción evidente. Dice al respecto: "Esta ley —es decir, la ley por la que la plusvalía está en relación sólo con las partes constitutivas variables del capital— se halla manifiestamente *en contradicción* con toda la experiencia basada en la observación vulgar".¹ Sin embargo continúa explicando que esta contradicción es sólo aparente, que su solución requiere entonces bastantes términos intermedios y que será diferida a sucesivos volúmenes de su obra.² La crítica erudita se considera en condiciones de profetizar con absoluta certeza que Marx jamás hubiera podido mantener esa promesa porque la contradicción era insoluble, y trató de demostrarlo sin cesar. Pero estas deducciones no hicieron impresión alguna en la masa de seguidores de Marx; para ellos la mera promesa de Marx tenía más valor que todas las refutaciones lógicas.

La tensión aumentó cuando tampoco el segundo volumen de la obra, publicado después de la muerte del autor, proporcionó el anunciado intento de solución, que según el plan de la obra completa estaba reservado al tercer volumen, ni tampoco la mínima indicación acerca de la dirección en la que Marx pensaba buscar tal solución. Al contrario, el prólogo de Friedrich Engels contenía por un lado una reafirmación del anuncio preciso según el cual en los manuscritos dejados por Marx se encontraba la solución; por otro, un público desafío dirigido a los partidarios del rival literario Rodbertus para que buscaran con sus propias fuerzas la solución del enigma por el que "no ya sin infringir la ley del valor, sino sobre la base precisamente de esta ley, puede y debe formarse una cuota media de ganancia igual".

Considero que uno de los más espléndidos homenajes que se podría testimoniar a Marx como pensador está en el hecho de que ese desafío haya sido recogido tan ampliamente, y por círculos mucho más extensos que aquellos a los que había sido dirigido originalmente. No sólo seguidores de Rodbertus sino también hombres pertenecientes al campo de Marx e incluso economistas que no seguían a ninguno de los dos jefes de la teoría socialista, y que Marx habría definido probablemente como "economistas vulgares", compitieron por penetrar la presumible estructura de la concepción marxista, ahora sumida en el secreto. Entre 1885,

año de la publicación del segundo tomo, y 1894, año de la publicación del tercer tomo de *El capital* de Marx, se desarrolló un verdadero certamen literario con premios sobre la "cuota media de ganancia" y su relación con la "ley del valor".³ Por cierto, ninguno de los participantes en la justa llegó a obtener el premio, como comprobó Friedrich Engels, que murió también en ese período, en el juicio que emite cuando los compara en el Prólogo al tercer tomo.

Con la aparición, mucho tiempo diferida, del tomo-clave del sistema marxiano, el trabajo entra definitivamente en el estadio de la clarificación decisiva. Respecto de la pura y simple promesa de una solución, cada uno puede tomarla en serio poco o mucho. La promesa por un lado y los motivos por otro eran en cierto sentido inconmensurables. Ni los éxitos contra intentos ajenos de solución, aunque según la opinión y los esfuerzos de sus autores tales intentos se habían cumplido en el espíritu de la teoría marxiana, debían ser necesariamente reconocidos por los seguidores de esta última; estos habrían podido siempre remitirse al modelo prometido contra la imitación no lograda. Pero este modelo ha salido finalmente a la luz, y de ese modo la polémica de treinta años ha obtenido un sólido campo de lucha, rigurosa y claramente delimitado, en el que las dos partes, antes que consolarse con futuras revelaciones o acompañarse de explicaciones inauténticas y hábilmente diferidas, pueden situarse convenientemente y debatir el problema. ¿Ha resuelto su enigma Marx? ¿Su sistema completo ha seguido siendo fiel a sí mismo y a los hechos?

La misión de las páginas que siguen es precisamente la de examinar este problema.

1. LA TEORÍA DEL VALOR Y DE LA PLUSVALÍA

Los pilares fundamentales del sistema marxiano son su *concepto del valor* y su *ley del valor*. Sin ellos, como el mismo Marx señala varias veces, sería imposible cualquier conocimiento científico de los hechos económicos. El modo que utiliza para obtener uno y otro ha sido expuesto y discutido en innumerables ocasiones. Sin embargo, para establecer los nexos debemos recapitular las partes esenciales de su concepción.

¶ El campo de investigaciones que Marx empieza a estudiar para

“encontrar el valor” (I, p. 81 [p. 16])⁴ es delimitado por él desde el principio a las *mercancías*; bajo tal concepto debemos percibir, para seguir su interpretación, no todos los bienes económicos, sino sólo los *productos del trabajo* fabricados para el mercado.⁵ Comienza con “el análisis de la mercancía” (I, p. 67 [p. 3]). La mercancía es por un lado, un objeto útil que por sus cualidades satisface exigencias humanas de todo tipo, o sea un valor de uso; por otro, es la portadora material del valor de cambio. En este punto el análisis se traslada a este último. “A primera vista el valor de cambio aparece como la *relación cuantitativa*, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra, relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos” (I, p. 68 [p. 4]). Parece por lo tanto tener algo de casual. Sin embargo, en este cambio debe existir algo permanente, que Marx se dispone precisamente a indagar, y lo hace siguiendo su bien conocido método dialéctico. “Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, cabrá siempre representarla por una igualdad en que una determinada cantidad de trigo equivalga a una cantidad cualquiera de hierro, v. gr.: 1 *quarter* de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 *quarter* de trigo y en x quintales de hierro, se contiene un algo común de magnitud igual. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es de suyo ni la una ni la otra. Cada una de ellas debe, por consiguiente, en cuanto valor de cambio, poder reducirse a este tercer término” (I, p. 69 [pp. 4-5]).

“Este algo común”, prosigue Marx, “no puede consistir en una propiedad geométrica, física o química, ni en ninguna otra propiedad natural de las mercancías. Las propiedades materiales de las cosas sólo interesan cuando las consideramos como útiles, es decir, como valores de uso. Además, lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos. Dentro de ella, un valor de uso,⁶ siempre y cuando se presente en la proporción adecuada, vale exactamente lo

⁴ En la versión de W. Roces dice erróneamente “valor de cambio”. [N. del E.]

mismo que otro cualquiera. Ya lo dice el viejo Barbon: "Una clase de mercancías vale tanto como otra, siempre que su valor de cambio sea igual. Entre objetos cuyo valor de cambio es idéntico, no existe disparidad ni posibilidad de distinguir". Como valores de uso, las mercancías representan, ante todo, cualidades distintas; como valores de cambio, sólo se distinguen por la cantidad: no encierran, por tanto, ni un átomo de valor de uso.

Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo. Pero no productos de un trabajo real y concreto. Al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tal valor de uso. Dejarán de ser una mesa, una casa, una madeja de hilo o un objeto útil cualquiera. Todas sus propiedades materiales se habrán evaporado. Dejarán de ser también productos del trabajo del ebanista, del carpintero, del tejedor o de otro trabajo productivo concreto cualquiera. Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, al trabajo humano abstracto.

¡Cuál es el residuo de los productos así considerados? Es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, es decir, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplee. Estos objetos sólo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerados como cristalización de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores-mercancías" (I, p. 69 [p. 5 s.]).

De este modo es encontrado y determinado el concepto de valor. Según la forma dialéctica, el valor no es idéntico al valor de cambio, pero se encuentra con él, como desearía establecer desde ya, en la relación más íntima, más inseparable: el valor es, para decirlo con las mismas palabras de Marx, "aquel algo común que toma cuerpo en la relación de cambio o valor de cambio de la mercancía", como por lo demás, al contrario, el valor de cambio es "expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor" (I, p. 70 [p. 6]).

Después de haber establecido el concepto de valor, Marx pasa a exponer su masa y su magnitud. Ya que el trabajo es la sustancia del valor, en consecuencia también la magnitud del valor de todos los bienes se medirá mediante la cantidad de trabajo. Pero no ese tiempo de trabajo individual que ha empleado casualmente el individuo que ha producido ese bien, sino el "tiempo de trabajo socialmente necesario", que Marx señala como el tiempo "que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad" (I, p. 71 [p. 7]).

"Por consiguiente, lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la *cantidad de trabajo socialmente necesario*, o sea el *tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*. Para estos efectos, cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su especie. Mercancías que encierran cantidades de trabajo iguales o que pueden ser producidas en el *mismo tiempo de trabajo* representan, por tanto, la *misma magnitud de valor*. El valor de una mercancía es al valor de cualquiera otra lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la primera es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la segunda. «Consideradas como valores, las mercancías no son todas ellas más que determinadas cantidades de *tiempo de trabajo cristalizado*»."

De todo ellos surge el contenido de la gran "*ley del valor*", que es "inmanente al cambio de mercancías" (I, pp. 188, 198 [113, 120]) y domina las relaciones de cambio. Esa ley afirma, y por todo lo que la precede no puede afirmar otra cosa, que las mercancías se cambian entre sí en proporción al trabajo medio socialmente necesario incorporado a ellas (por ejemplo, I, p. 107 [42-43]). Otras formas de expresión de la misma ley son que las mercancías "*se cambian por sus valores*" (por ejemplo, I, pp. 190, 229 [113, 129]; III, p. 231 [173]), o que "*un equivalente se cambia por un equivalente*" (por ejemplo, I, páginas 189, 229 [114, 129]). En realidad, en casos individuales, de acuerdo con las oscilaciones momentáneas de la oferta y la demanda, aparecen también los precios, que están por encima y por debajo de los valores. Pero estas "oscilaciones constantes de los precios en el mercado [...] se compensan y nivelan mutuamente, reduciéndose por sí mismas al *precio medio* como a su ley inte-

rior" (I, p. 198 [120], nota 37 [38]). En definitiva "en las relaciones de cambio casuales y siempre oscilantes" triunfa siempre sin embargo "el tiempo de trabajo socialmente necesario como ley natural reguladora" (I, p. 228 [107]). Marx define esta ley como "la ley eterna del cambio de mercancías" (I, p. 228 [128]), "la racionalidad", "la ley natural del equilibrio" (III, p. 231 [173]). Los casos que, como ya se ha dicho, sin embargo se verifican, en los que las mercancías se cambian a precios que se alejan de sus valores, deben ser considerados "casuales" en delación con la ley (I, p. 198 [120], nota 37 [38]) y este alejamiento "una infracción a la ley del cambio de mercancías" (I, página 191 [115]).

Sobre estos fundamentos teóricos del valor, Marx construye pues la segunda parte de su edificio doctrinario, su célebre doctrina de la *plusvalía*. Investiga la fuente de la ganancia que los capitalistas extraen de sus capitales. Los capitalistas invierten cierta suma de dinero, lo transforman en mercancías y en consecuencia —con o sin un proceso intermedio de producción— lo retransforman, a través de la venta, en más dinero. ¿De dónde surge este incremento, este excedente de la suma de dinero que se obtiene respecto de la que originalmente se invirtió, es decir, según la expresión de Marx, esta "plusvalía"?⁶

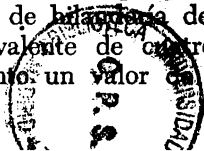
En primer lugar Marx delimita, con la exclusión dialéctica que le es peculiar, las condiciones del problema. Antes que nada, explica que la plusvalía no puede surgir ni del hecho de que el capitalista en cuanto adquirente adquiere regularmente las mercancías por debajo de su valor, ni del hecho de que en cuanto vendedor las vende por lo general por encima de su valor. El problema entonces se presenta como sigue: "Nuestro poseedor de dinero [...] tiene necesariamente que comprar las mercancías por lo que valen y venderlas a su valor, y sin embargo, sacar al final de este proceso, más valor del que invirtió [...]. Tales son las condiciones del problema. *¡Hic Rhodus, hic salta!*" (I, p. 198 [120]).

Marx descubre la solución en el hecho de que existe una mercancía cuyo valor de uso posee la peculiar cualidad de ser fuente de plusvalía. Esta mercancía es la capacidad de trabajo o sea la fuerza de trabajo. Ésta es puesta en venta bajo la doble condición de que el trabajador sea personalmente libre —ya que de otro modo se pondría en venta no su fuerza de trabajo sino

toda su persona, en tanto esclavo— y de que esté desprovisto “de todos los medios necesarios para realizar su fuerza de trabajo”, ya que de otro modo preferiría producir por su cuenta y ofrecer en venta sus productos en vez de su fuerza de trabajo. Gracias al comercio con esta mercancía, el capitalista obtiene la plusvalía del siguiente modo.

El valor de la mercancía “fuerza de trabajo”, como el de cualquier otra mercancía, se regula según el tiempo de trabajo necesario para su reproducción, es decir en este caso según el tiempo de trabajo necesario para producir los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento del trabajador. Por ejemplo, si para la producción de los medios de subsistencia necesarios para un día se requiere un tiempo de trabajo social de seis horas, y al mismo tiempo queremos suponer que este tiempo de trabajo esté incorporado en tres chelines oro, la fuerza de trabajo por día puede ser comparada en tres chelines. Si el capitalista ha concluido tal adquisición, el valor de uso de la fuerza de trabajo le pertenece, y lo realiza haciendo trabajar para sí al trabajador. Si lo hiciere trabajar diariamente horas por la cantidad de horas que está incorporada en la misma fuerza de trabajo, y por las que ha debido pagar en el acto de su adquisición, no se crearía una plusvalía. En efecto, 6 horas de trabajo, según el caso, no pueden agregar al producto al que son incorporadas un valor mayor de 3 chelines; pero esto es todo lo que el capitalista ha pagado como salario. Pero los capitalistas no actúan así. Aunque han adquirido la fuerza de trabajo a un precio que corresponde a un tiempo de trabajo de sólo seis horas, hacen trabajar al obrero durante todo el día. Por eso en el producto que ha sido fabricado en el curso de esta jornada se han incorporado más horas de trabajo de las que el capitalista debió pagar; tiene por ello un valor mayor al salario pagado, y la diferencia es “plusvalía” que corresponde al capitalista.

Un ejemplo. Supongamos que un trabajador alcance a hilar en seis horas 10 libras de algodón. Supongamos que este algodón requirió para su producción 20 horas de trabajo, y en consecuencia posee un valor de 10 chelines. Supongamos además que el hilandero durante el trabajo de hilado de seis horas utilice la maquinaria por un equivalente de cuatro horas de trabajo, que representan por lo tanto un valor de 2 chelines.



el valor total de los medios de producción consumidos durante el hilado ascendía a 12 chelines equivalentes a 24 horas de trabajo. En el proceso de hilado el algodón "absorbe" otras 6 horas de trabajo: el hilado terminado es por lo tanto en su conjunto el producto de 30 horas de trabajo, y tendrá en consecuencia un valor de 15 chelines. Si consideramos que el capitalista hace trabajar al obrero por sólo 6 horas al día, la fabricación del hilo habrá costado a los capitalistas al menos 15 chelines redondos: 10 chelines por el algodón, 2 por la utilización de las máquinas, 3 de salario. Pero, de ese modo no se extrae ninguna plusvalía.

Muy distinto es el caso si el capitalista hace trabajar al obrero 12 horas al día. En 12 horas el trabajador produce 20 libras de algodón, a las que se había incorporado precedentemente 40 horas de trabajo y que por eso valen ya 20 chelines, utiliza además en maquinarias el producto de 8 horas de trabajo, del valor de 4 chelines, y por último agrega a la materia prima en el curso de una jornada 12 horas de trabajo, es decir un nuevo valor de 6 chelines. El hilo producido durante una jornada costó en total 60 horas de trabajo, por lo tanto tiene un valor de 30 chelines; los gastos del capitalista ascendían a 20 chelines por el algodón, 4 por la utilización de las maquinarias y 3 por el salario, o sea 27 chelines en total: se obtiene así una "plusvalía" de 3 chelines.

Por lo tanto la plusvalía es para Marx una consecuencia del hecho de que el capitalista hace trabajar al obrero una parte de la jornada para sí, sin pagarle por ese trabajo. En la jornada de trabajo del obrero se pueden distinguir por lo tanto dos partes. En la primera parte, el "tiempo de trabajo necesario", el trabajador produce sus propios medios de subsistencia, o mejor el equivalente de su valor; por esta parte de su valor recibe un equivalente en dinero. Durante la segunda parte, "el tiempo de trabajo excedente" es "explotado", produce "plusvalía" sin obtener por ello ningún equivalente (I, p. 250 [160 ss.]). "Toda la plusvalía [...] es por su naturaleza materialización de tiempo de trabajo no retribuido."

Las siguientes determinaciones de magnitud del capital tienen mucha importancia y son características del sistema marxiano. Las magnitudes de la plusvalía pueden ser puestas en relación con otras magnitudes diferentes. Las proporciones y las cifras

proporcionales que resultan de la misma deben ser mantenidas rigurosamente separadas.

Antes que nada, dentro del capital que sirve al capitalista para apropiarse de la plusvalía es necesario distinguir dos partes constitutivas que en relación al nacimiento de la plusvalía desempeñan un papel totalmente diferente. En efecto, sólo puede crear realmente nueva plusvalía el trabajo vivo que el capitalista hace cumplir a los obreros, mientras que el valor de los medios de producción utilizados será únicamente conservado, en cuanto reaparece con la forma cambiada en el valor del producto, pero no puede agregar ninguna plusvalía. "Como vemos, la parte del capital que se invierte en *medios de producción*, es decir, materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo, *no cambia de magnitud de valor* en el proceso de producción", razón por la que Marx la define "capital constante"; "en cambio, la parte de capital que se invierte en *fuerza de trabajo cambia de valor* en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente", o sea precisamente la plusvalía. Por eso Marx la define "parte variable del capital" o "capital variable" (I, p. 242 [158]). Por último, la relación existente entre la plusvalía y la parte anticipada de capital variable, o sea en la que éste "se valoriza", es llamada por él *cuota de plusvalía*. Es idéntica a la relación que existe entre el tiempo de plustrabajo y el tiempo de trabajo necesario, o sea a la relación entre trabajo no retribuido y trabajo retribuido, y por lo tanto constituye para Marx "la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo" (I, p. 251 [165]). Si por ejemplo el tiempo de trabajo necesario, durante el cual el obrero produce el valor de su salario diario de 3 chelines, asciende a 6 horas, mientras que el tiempo de trabajo de la jornada asciende a 12 horas, por lo que el obrero durante las seis horas siguientes, o sea en el tiempo de plustrabajo, produce asimismo un valor de 3 chelines como plusvalía, la plusvalía tiene el mismo monto que el capital variable anticipado por el pago de los salarios, y la cuota de plusvalía se calcula en 100 %.

Una cosa completamente distinta es en cambio la *cuota de ganancia*. En efecto, el capitalista calcula la plusvalía, de la que se apropia, no sólo sobre la parte variable del capital sino sobre todo el capital que invierte. Si por ejemplo el capital constante

asciende a 410 libras, el variable a 90 libras, de plusvalía es, como antes, del 100 %, mientras que la cuota de ganancia es sólo del 18 %, es decir una ganancia de 90 libras sobre un capital global invertido de 500 libras.

Es además evidente que una misma cuota de plusvalía puede y debe expresarse en cuotas de ganancia muy diferentes, de acuerdo con la composición del capital de que se trate: por lo tanto la cuota de ganancia será tanto mayor cuanto mayor sea la parte del capital variable y cuanto menor sea la del capital constante; esta última no contribuye a la formación de plusvalía, pero aumenta la base sobre la que se debe calcular como ganancia la plusvalía que se forma únicamente por la parte variable del capital. Si por ejemplo —cosa que por lo más no es posible de ningún modo en la práctica— el capital constante es igual a cero y el capital variable es de 50 libras y según la hipótesis anterior la cuota de plusvalía asciende al 100 %, la plusvalía producida asciende también a 50 libras, y ya que la misma es calculada sobre un capital global de sólo 50 libras, en este caso también la cuota de ganancia equivaldría al 100 %. Si en cambio el capital global se compone de capital constante y variable en la proporción de 4:1, si en otras palabras, a un capital variable de 50 libras se agrega un capital constante de 200 libras, la plusvalía de 50 libras formada según una cuota de plusvalía del 100 % debe ser repartida sobre un capital global de 250 libras, y representa por ello una cuota de ganancia de sólo 20 %. Si por último la composición se presentase en la proporción de 9:1, es decir 450 libras de capital constante y 50 de variable, a un capital global de 500 libras le correspondería una plusvalía de 50 libras, y la cuota de ganancia sería sólo del 10 %.

Esto lleva a una consecuencia extraordinariamente interesante y de gran importancia, y en su desarrollo sucesivo a una etapa enteramente nueva del sistema marxiano, es decir a la más importante innovación del tercer volumen.

2. LA TEORÍA DE LA CUOTA MEDIA DE GANANCIA Y DE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN

La consecuencia de lo que decíamos antes es la siguiente. La “Composición orgánica” (III, p. 185) de los capitales es nece-

sariamente diferente por motivos técnicos en las diferentes "esferas de producción". En las distintas industrias, que exigen manipulaciones técnicas de diferente tipo, en una jornada de trabajo se trabaja una cantidad bastante distinta de materias brutas; o bien, aunque las manipulaciones sean idénticas la cantidad de materias brutas puede ser igual, pero su valor puede ser sin embargo muy diferente, como sucede por ejemplo con el cobre y el hierro en la industria metalúrgica; por último, la cantidad y el valor de los equipos de fábrica, utensilios, máquinas que se confían a cada obrero ocupado pueden ser diferentes.

Todos estos momentos de diversificación, cuando no se compensan casualmente en casos excepcionales, crean para las distintas ramas de la producción una relación distinta entre el capital constante invertido en medios de producción y el capital variable gastado en la adquisición de trabajo. Cada rama de la producción de una economía nacional tiene por lo tanto su diferente y peculiar "composición orgánica" del capital en ella empleado. En base a la argumentación expuesta antes, dada una igual cuota de plusvalía cada rama de la producción debería indicar también una cuota de ganancia distinta y divergente, naturalmente a condición de que las mercancías —como Marx ha presupuesto siempre hasta aquí— se cambian "por sus valores", o sea en relación al trabajo encarado en ellas.

De este modo Marx llega al célebre y peligroso escollo de su teoría, cuya circunnavegación constituyó el argumento más importante en las controversias de la literatura marxista en los últimos diez años. Su teoría exige que capitales de la misma magnitud pero de diferente composición orgánica produzcan ganancias diferentes; pero en el mundo real domina con toda evidencia la ley según la cual capitales de la misma magnitud, cualquiera sea su composición orgánica, dan iguales ganancias. Pero, dejemos que el mismo Marx exponga con sus palabras esta contraposición:

"Hemos puesto, pues, de manifiesto que en distintas ramas industriales, con arreglo a la distancia composición orgánica de los capitales, y también, dentro de los límites señalados, con arreglo a sus distintos períodos de rotación, rigen cuotas desiguales de ganancia y que, por tanto, aun a base de la misma cuota de plusvalía, *sólo tratándose de capitales de composición orgánica igual* —presuponiendo la igualdad de los períodos de

rotación— rige (en cuanto a la tendencia general) la ley de que las ganancias se comportan entre sí como las magnitudes de los capitales respectivos y de que, por consiguiente, capitales iguales arrojan, en períodos de tiempo iguales, ganancias iguales.

Lo que dejamos expuesto rige sobre la base que ha venido sirviendo hasta aquí, en general, de base de toda nuestra investigación, a saber: *que las mercancías se vendan por sus valores*. Por otra parte, no cabe la menor duda de que en la realidad, si prescindimos de diferencias accidentales, fortuitas y que se compensan entre sí, la diferencia en cuanto a las cuotas medias de ganancia no existiría ni podría existir en las distintas ramas industriales sin que ello representase la anulación de todo el sistema de la producción capitalista. *Parece, pues, que la teoría del valor es aquí incompatible con el movimiento real*, con los fenómenos reales y efectivos de la producción y que debe, por tanto, renunciarse a comprender estos fenómenos” (III, p. 192 [160]).*

¿De qué manera intenta pues Marx resolver esta contradicción?

Se produce, para decirlo brevemente, a cuenta del presupuesto del que Marx partió hasta aquí siempre, *es decir que las mercancías se venden por sus valores*. Ahora Marx simplemente deja caer este presupuesto. Acerca del significado de esa renuncia para el sistema marxiano, nos reservamos para un poco después la formulación de nuestro juicio crítico. Por el momento seguiremos exponiendo un breve resumen de la concepción de Marx, sirviéndome de un cuadro ejemplificador que el mismo Marx presenta como fundamento de su exposición.

Este cuadro compara cinco esferas diferentes de producción con composiciones orgánicas diferentes, a su vez, de los capitales invertidos en las mismas, y por el momento mantiene firme el presupuesto precedente, según el cual las mercancías se venden por sus valores. Para explicar el siguiente cuadro, que expone los resultados de esa proposición, señalemos que *c*, representa el capital constante, *v* el variable, y que, para hacer justicia a las efectivas desigualdades de la vida real, en el ejemplo asumiremos (con Marx) que los capitales constantes empleados se “consumen” con velocidad desigual, de modo que se utiliza sólo

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

una parte alícuota de magnitud desigual. En el valor del producto entra naturalmente sólo la parte utilizada del capital constante, el “*c consumido*”, mientras que para el cálculo de la cuota de ganancia es necesario tener en cuenta todo el “*c empleado*”.

<i>Capitales</i>	<i>Cuota de plusvalía</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Cuota de ganancia</i>	<i>Consumo de c</i>	<i>Valor de las mercancías</i>
I. $80c + 20v$	100 %	20	20 %	50	90
II. $70c + 30v$	100 %	30	30 %	51	111
III. $60c + 40v$	100 %	40	40 %	51	131
IV. $85c + 15v$	100 %	15	15 %	40	70
V. $95c + 5v$	100 %	5	5 %	10	20

Como se ve, este cuadro indica para las distintas esferas de producción, a paridad de explotación del trabajo, cuotas de ganancia muy diferentes, correspondientes a la diferente composición orgánica de los capitales. Pero estos mismos hechos y datos pueden verse desde otro punto de vista. “La suma total de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma total de la plusvalía producida por ellos = 110; el valor total de las mercancías producidas por ellos = 620. Si consideramos los 500 como un solo capital del que las ramas I-V no son más que otras tantas partes distintas (al modo como en una fábrica textil, por ejemplo, las distintas secciones, el departamento de cardado, el de preparación de hilados, el de hilado y el de tejido, presentan distinta proporción entre el capital variable y el constante, siendo la proporción media, resultante de todas ellas, la que interesa en cuanto a la fábrica en su conjunto), tendremos, en primer lugar, que la composición media del capital es de $500 = 390c + 110v$, o, reduciéndola a tantos por ciento, $78c + 22v$. Considerando cada uno de los capitales de 100 simplemente como $\frac{1}{5}$ del capital total, presentará una composición media de $78c + 22v$, y a cada 100 corresponderán también, como plusvalía media, 22; por tanto, la cuota media de ganancia será = 22 %” (III, p. 196 [1621]). ¿A qué precios deben por lo tanto ser vendidas cada una de las mercancías, a fin de que cada una de las cinco partes del capital obtenga efectivamente esta cuota media de ganancia igual? Lo demuestra el siguiente

cuadro. En él se inserta como miembro intermedio el título “precio de costo”, con el que Marx entiende esa parte del valor de las mercancías que resarce al capitalista el precio de los medios de producción consumidos y el precio de la fuerza empleada, pero que no contiene ni plusvalía ni ganancia, y que equivale a la suma de $v + c$ consumido.

Capitales	Plus- valía	Consu- mo de c	Valor de las mer- cancías	Precio de costos	Precio de las mer- cancías	Cuota de ganan- cia	Dife- rencia entre precio y valor
I. $80c + 20v$	20	50	90	70	92	22 %	+ 2
II. $70c + 30v$	30	51	111	81	103	22 %	- 8
III. $60c + 40v$	40	51	131	91	113	22 %	- 18
IV. $85c + 15v$	15	40	70	55	77	22 %	+ 7
V. $95c + 5v$	5	10	20	15	37	22 %	+ 17

* “Resumiendo”, así comenta Marx los resultados de este cuadro, “vemos que las mercancías se venden en $2 + 7 + 17 = 26$ por encima y en $8 + 18$ por debajo del valor, por lo cual las divergencias del precio se neutralizan mutuamente a los respectivos precios de costo de las mercancías mediante el recargo de la ganancia media del 22 % sobre el capital invertido; en la misma proporción en que *una parte de las mercancías se vende por encima de su valor, otra parte de las mercancías se vende por debajo de su valor. Y esta venta a tales precios es lo único que permite que la cuota de ganancia sea uniforme en I-V*, es decir, el 22 %, independientemente de la distinta composición orgánica de estos capitales” (III, p. 198 [163]).*

Ahora bien, todo esto, continúa Marx, no es un mero concepto hipotético, sino efectiva realidad. El agente que opera es la *concurrencia*. Es cierto que como consecuencia de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en las distintas ramas de la producción, “las cuotas de ganancia que rigen originariamente en distintas ramas de producción *sean muy distintas*”. Pero, “estas distintas cuotas de ganancia son compensadas entre

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

de ganancia, que representa la media de todas aquellas cuotas de ganancia distinta. La ganancia que, con arreglo a esa cuota sí por medio de la concurrencia para formar una cuota general general, corresponde a un capital de determinada magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, recibe el nombre de *ganancia media*. El precio de una mercancía equivalente a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que, en proporción a sus condiciones de rotación, corresponde al capital invertido en su producción (y no simplemente al consumido en ella) es su *precio de producción*" (III, p. 198 [164]).* Esto es en la práctica idéntico al *natural price* de Adam Smith, al *price of production* de Ricardo, al *prix nécessaire* de los fisiócratas (III, p. 242 [300]). Y la efectiva relación de cambio de las mercancías *ya no está determinada por sus valores, sino por sus precios de producción*, o sea, como le gusta decir a Marx: "los valores se transforman en precios de producción" (por ejemplo, III, p. 240). Valor y precio de producción coinciden sólo de modo excepcional, y por así decir casualmente, en aquellas mercancías que son producidas con la ayuda de un capital cuya composición orgánica es igual, casualmente, a la composición *media* del capital social total. En todos los otros casos, valor y precio de producción divergen necesaria y esencialmente de la siguiente manera. Siguiendo a Marx, llamamos "capitales de composición *alta* a aquellos que porcentualmente encierran más capital constante y, por tanto, menos capital variable que el capital social medio. Y, por el contrario, capitales de composición *baja* a aquellos en que el capital constante ocupa un lugar relativamente más reducido y el capital variable un lugar más amplio que en el capital social medio". Así, para todas esas mercancías que sean producidas con el auxilio de un capital de composición "superior" a la media, el precio de producción estará *por encima* de su valor; en el caso contrario estará *por debajo* del mismo. O sea, las mercancías del primer tipo serán necesaria y regularmente vendidas *por encima* de su valor, las mercancías del segundo tipo *por debajo* de su valor (III, p. 204 [169] y siguientes y *pássim*).

La relación de los capitalistas individuales con la plusvalía producida y apropiada en toda la sociedad es ejemplificada por

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

último como sigue: "Por tanto, aunque los capitalistas de las diversas esferas de producción, al vender sus mercancías, retiren los valores-capitales consumidos en la producción de estas mercancías, no incluyen *la plusvalía* ni, por tanto, la ganancia *producidas en su propia esfera* al producirse estas mercancías, sino solamente aquella plusvalía y, por tanto, aquella ganancia correspondiente a la plusvalía • a la ganancia total del capital total de la sociedad, sumadas todas las esferas de producción, en un período de tiempo dado y divididas por igual entre las distintas partes alícuotas del capital global. 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 de tiempo 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" (III, p. 199 [164-165]).* Ganancia total y plusvalía total son magnitudes idénticas (III, pp. 215, 216). Y la ganancia media no es más que "la masa total de plusvalía" repartida "entre las varias masas de capital de las distintas esferas de producción, proporcionalmente a su magnitud" (III, p. 216).

Una importante consecuencia que surge de todo esto es que la ganancia que el capitalista individual retira no proviene en absoluto de manera exclusiva del trabajo que él mismo emplea (III, p. 213), sino que con frecuencia en gran medida, y tal vez enteramente, por ejemplo, para el capital comercial (III, p. 252) proviene de trabajadores con los que el capitalista en cuestión no tiene el mínimo contrato. Marx encuentra después el modo de plantear y resolver otro problema, que considera "el problema verdaderamente difícil": es decir el de determinar de qué manera "se opera esta compensación de las ganancias para formar la cuota general de ganancia, puesto que se trata, evidentemente, de un resultado que no puede constituir un punto de partida" (III, p. 217 [179]).

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

Desarrolla antes que nada la consideración de que en una determinada situación social en la que no predomina todavía el modo capitalista de producción, en la que por tanto los mismos trabajadores están en posesión de los medios de producción necesarios, las mercancías de hecho se cambiarían por su valor real, y por tanto las cuotas de ganancia *no* se nivelarían. Pero la diferencia existente en realidad entre las cuotas de ganancia, ya que aquí los trabajadores podrían obtener y extraer para sí a paridad de tiempo de trabajo una plusvalía igual, es decir un valor igual que excede sus necesidades imprescindibles, sería “un factor indiferente, del mismo modo que es indiferente hoy para el obrero asalariado el saber en qué cuota de ganancia se traduce la cantidad de plusvalía rendida por él” (III, p. 219 [181]). Dado que situaciones similares en las que el trabajador es propietario de los medios de producción son históricamente las más antiguas, y se encuentran tanto en el mundo antiguo como en el moderno, por ejemplo, en el campesino que posee la tierra que él mismo trabaja o en el artesano, Marx considera justificada la afirmación según la cual “es absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino históricamente, como el *prius* de los precios de producción” (III, p. 220 [182]).

En cambio, en la sociedad organizada de manera capitalista generalmente se verifica esta transformación de los valores en precios de producción y el nivelamiento de las cuotas de ganancia que se vinculan a la misma. Respecto de las fuerzas motrices de este proceso de nivelamiento, y respecto del modo como operan, Marx (después de largas explicaciones preliminares, en las que trata la formación del valor de mercado y del precio de mercado, en particular en el caso de la producción de diferentes partes de la mercancía que llega al mercado en condiciones de producción diversamente favorables) se expresa de manera muy clara y precisa en el siguiente pasaje: “Si las mercancías se vendiesen por sus valores se presentarían [...] cuotas muy distintas de ganancia [...]. Pero los capitales se retiran de las esferas de producción en que la cuota de ganancia es baja, para lanzarse a otras que arrojan una ganancia más alta. Este movimiento constante de emigración e inmigración [...] en una palabra, esta distribución del capital entre las diversas esferas de producción atendiendo al alza o a la baja de la cuota de

ganancia, determina una relación entre la oferta y la demanda, de tal naturaleza, que la ganancia media es la misma en las esferas de producción, con lo cual los valores se convierten en medios de producción" (III, p. 239 [198]).⁷

3. EL PROBLEMA DE LA CONTRADICCIÓN

El autor de estas páginas hace bastantes años, mucho antes de que se desarrollase la competencia literaria, a la que se aludía al comienzo, acerca de la compatibilidad de una cuota de ganancia igual con la ley marxiana del valor, había expuesto sus opiniones personales respecto de este tema en los siguientes términos: "O los productos se cambian realmente a largo plazo [...] —y entonces es imposible un nivelamiento de las ganancias del capital— o bien el nivelamiento de las ganancias del capital se verifica —y entonces es imposible que los productos sigan siendo cambiados en proporción al trabajo incorporado en ellos".⁸ El primero en admitir en el campo marxista la efectiva incompatibilidad de estas dos hipótesis fue, hace algunos años, Conrad Echmidt.⁹ Pero ahora tenemos la auténtica confirmación del mismo maestro. Éste afirmó claramente que una cuota igual de beneficio se hace posible sólo por la venta de las mercancías a precios tales por los que una parte de las mercancías se cambia por encima de su valor y otra parte por debajo, o sea no en proporción al trabajo incorporado a las mismas. Ni ha quedado la menor duda respecto a cuál de las dos afirmaciones incompatibles considera más en correspondencia con la realidad. Con meritoria claridad y despreocupación enseña que ésta es el nivelamiento de las ganancias del capital. Ni ha dudado en enseñar, siempre con la misma claridad y despreocupación, que en realidad las mercancías individuales se cambian no en proporción al trabajo incorporado en ellas, sino según la proporción divergente sin duda que es requerida por el nivelamiento de las ganancias del capital.

¿Cuál es la relación existente entre esta teoría del tercer volumen y la célebre ley del valor del primer volumen? ¿Contiene la solución espasmódicamente aguardada de la contradicción "aparente"? ¿Contiene la demostración según la cual "no ya sin infringir la ley del valor, sino sobre la base precisamente de esta ley, puede y debe formarse una cuota media de ganancia igual"? ¿O no contiene más bien exactamente lo contrario: es

decir, la comprobación de una contradicción real e incompatible y la demostración de que la cuota media de ganancia igual se puede formar solamente porque no es válida la presunta ley del valor?

Considero que cualquiera que examine las cosas sin prejuicios y fríamente no podrá permanecer mucho en la duda. En el primer volumen, se había afirmado con la máxima seguridad que todo el valor se basa en el trabajo y sólo en el trabajo, que los valores de las mercancías se comportan recíprocamente en proporción al tiempo de trabajo necesario para su producción; estas afirmaciones se habían deducido y obtenido directa y exclusivamente de las relaciones de cambio de las mercancías, a las que éstas son "inmanentes"; fuimos inducidos a comenzar, estudiando "el valor de cambio o relación de cambio de las mercancías para descubrir, encerrado en esta relación, su valor" (I, 79 [15]); el valor había sido explicado como el elemento común, como "lo que toma cuerpo en la relación de cambio [...] de la mercancía" (I, p. 69 [6]); en la forma y con la fuerza de una conclusión obligada, que no admite excepción alguna, se nos había dicho que la equiparación de dos mercancías en el cambio demuestra que en ellas existe "un algo común de *magnitud igual*", al cual cada una de las *dos* "debe poder reducirse" (I, p. 69 [5]); en consecuencia, prescindiendo de las divergencias momentáneas y casuales, que deben sin embargo "aparecer como infracción de la ley del cambio de mercancías" (I, p. 191), a la larga y en esencia *deben* ser cambiadas entre sí mercancías que incorporan igual cantidad de trabajo. ¡Y ahora, en el tercer volumen, se nos explica con frialdad y precisión que eso que, según la doctrina del primer volumen, debe suceder, no sucede y no puede suceder; es decir que, no por casualidad o por saltos sino de modo necesario y permanente, las mercancías individuales se cambian recíprocamente según una proporción diferente a la del trabajo incorporado en ellas, y que no puede ser de otro modo!

Yo no sé qué hacer, pues no veo aquí en absoluto la explicación y el ajuste de un problema controvertido, veo aquí sólo una pura y simple contradicción. El tercer volumen de Marx desmiente al primero. La teoría de la cuota media de ganancia y de los precios de producción no es compatible con la teoría del valor. Ésta es una impresión que, en mi opinión, no puede dejar

de obtener cualquiera que razone según la lógica. Y, por lo demás, parece que ésta es la opinión universalmente difundida. Loria, expresándose en su lenguaje vivaz e imaginativo, afirma estar obligado "a un juicio duro pero justo", o sea a considerar que Marx "en lugar de la solución" ha proporcionado "una mistificación"; considera que la publicación del tercer volumen es "la campaña de Rusia" del sistema marxiano, su "bancarrota teórica total", un "suicidio científico", "la renuncia más formal a su doctrina misma" (*l'abdicazione più esplicita della dottrina stessa*)¹⁰ y "la más total completa adhesión a las teorías más ortodoxas de los detestados economistas".¹¹

Pero también un hombre tan ligado al sistema marxiano como Werner Sombart no puede hacer menos que definir como "una unánime desaprobación" la impresión que con toda probabilidad suscitará en la mayoría de los lectores la lectura del tercer volumen. "La mayoría se inclinará por cierto a considerar la «solución» del «enigma de las cuotas medias de ganancia» tal como se da, como algo muy distinto de una «solución»; pensarán que el nudo ha sido cortado, pero no por cierto resuelto. Ya que si de improviso surgiese del abismo una teoría de los costos de producción «absolutamente habitual», significaría precisamente que la célebre teoría del valor termina bajo la mesa. En efecto, si al fin y al cabo debo volver de todos modos a los costos de producción para poder explicar la ganancia, ¿para qué sirve entonces todo el complicado aparato de la teoría del valor y de la plusvalía?"¹² Sin duda, Sombart se reserva para sí un juicio distinto. Emprende, en efecto, un singular intento de salvataje, pero en el transcurso del mismo se ve obligado a desechar tanto de lo que quiere salvar que me parece bastante improbable que pueda en definitiva obtener por ello la gratitud de cualquiera que esté interesado en el asunto. Pienso de todos modos examinar más a fondo este intento, en todo caso interesante e instructivo. Pero ahora estamos lejos de eso; antes de ocuparnos de los defensores póstumos debemos escuchar al maestro mismo, y con toda la atención y el cuidado que merece un problema tan importante.

Como es obvio, el mismo Marx ha debido prever que su "solución" sería acusada de no ser una "solución" sino más bien una abdicación de su ley del valor. De esta previsión surge evidentemente esa autodefensa anticipada que se encuentra si

no formalmente al menos en sustancia, en la obra de Marx. Este, en efecto, no deja de interpolar con mucha frecuencia la explícita afirmación de que, aunque las relaciones de cambio estén directamente dominadas por los precios de producción divergentes de los valores, todo se mueve sin embargo en el ámbito de la ley del valor, y que esta última, al menos “en última instancia”, sigue no obstante dominando sus precios. Trata de hacer plausible esta tesis mediante diferentes razonamientos y observaciones, que no muestran sin embargo una impronta unitaria. Con respecto a este tema Marx no presenta, como es su costumbre, una demostración formal y terminada; se limita en cambio a hacer una serie de observaciones ocasionales paralelas y que contienen argumentos heterogéneos o afirmaciones que pueden ser interpretadas como tales. En esa situación no es posible juzgar sobre cuál de esos argumentos entendiese Marx poner el acento principal, y tampoco de qué modo se imaginara la recíproca relación entre estos argumentos heterogéneos. De todos modos, si queremos rendir justicia tanto al maestro como a nuestra misión de críticos, debemos dedicar la atención más honesta y la más desprejuiciada valoración a cada uno de esos argumentos.

Me parece que las observaciones que debemos tomar en consideración contienen en su conjunto los siguientes cuatro argumentos a favor de una validez permanente de toda o de una parte de la ley del valor:

Primer argumento: aunque las mercancías *individuales* sean vendidas entre sí por encima o por debajo de sus valores, sin embargo estos alejamientos opuestos se anulan recíprocamente, y por eso en la sociedad —considerando todas las ramas de producción en su conjunto— *la suma de los precios* de producción de las mercancías permanece siempre *igual a la suma de sus valores* (III, p. 200).

Segundo argumento: la ley del valor domina *el movimiento de los precios* en cuanto un aumento o una disminución del tiempo de trabajo requerido hace subir o bajar los precios de producción (III, p. 220).

Tercer argumento: la ley del valor, según la aserción de Marx, domina con autoridad intacta el cambio de mercancías *en ciertos*

estadios "primitivos", en los que no se ha producido todavía la transformación de los valores en precios de producción.

¶ Cuarto argumento: en una economía avanzada, la ley del valor "regula" al menos *indirectamente* y en *última instancia* los precios de producción, en cuanto el valor total de las mercancías, que se determina según la ley del valor, regula la plusvalía total, y ésta a su vez regula la magnitud de la ganancia media y por lo tanto la cuota general de ganancia (III, p. 223).

Examinemos ahora el contenido de cada uno de estos argumentos.

Primer argumento

Marx admite que las mercancías individuales, según haya contribuido a su producción capital constante con una cuota superior o inferior a la media, se cambian entre sí por encima o por debajo de su valor. Sin embargo pone el acento en el hecho de que estos alejamientos individuales, que pueden verificarse en direcciones opuestas, se compensan y se eliminan continuamente de modo recíproco, de manera que la suma de todos los precios pagados corresponde por último exactamente a la suma de todos los valores. "En la misma proporción en que una parte de las mercancías se vende por encima de su valor, otra parte de las mercancías se vende por debajo de su valor" (III, p. 198 [163]). "El precio total de las mercancías I-V" (en el cuadro utilizado por Marx con intención ejemplificativa) "equivaldría por consiguiente, a su valor total [...] sería por tanto, en realidad, la expresión en dinero de la cantidad total de trabajo, pretérito y nuevo, contenido en las mercancías I-V. Y otro tanto ocurre en la misma sociedad; si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, la suma de los precios de producción de las mercancías producidas equivale a la suma de sus valores" (III, p. 200 [165-166]). De esto surge por último —de manera más o menos clara— el argumento según el cual al menos para la suma de todas las mercancías o para la sociedad en su conjunto la ley del valor demuestra su validez. "No obstante, estas diferencias se compensan siempre entre sí, puesto que si, en unas mercancías figura demasiada plusvalía, en otras figura muy poca, por lo cual se equilibran también entre sí las diver-

gencias respecto al valor que se contienen en los precios de producción de las mercancías. En toda la producción capitalista ocurre lo mismo: la ley general sólo se impone como una tendencia predominante de un modo muy complicado y aproximativo, como una media jamás susceptible de ser fijada entre perpetuas fluctuaciones” (III, p. 202 [167]).

Este argumento no es nuevo en la literatura marxiana. Su validez fue afirmada hace ya algunos años en una situación análoga por Conrad Schmidt, y tal vez con mayor claridad conceptual que la que expresa ahora Marx. En su esfuerzo por resolver el enigma de la cuota media de ganancia, también Schmidt, aunque con una motivación intermedia diferente a la de Marx, había llegado al resultado de que las mercancías individuales *no* se pueden cambiar entre sí en proporción al trabajo incorporado a ellas. También él debió plantearse la pregunta si y de qué manera, en estas circunstancias, era posible hablar todavía de validez de la ley marxiana del valor, y basó su respuesta positiva en el argumento que hemos expuesto ahora.¹³

En lo que a mí respecta, lo considero totalmente insuficiente. En su momento he planteado mi opinión contra Conrad Schmidt, utilizando una argumentación que aún hoy en las confrontaciones con Marx considero que puede permanecer sin cambio. Puedo pues limitarme a repetirla palabra por palabra. Dirigiéndome a Schmidt, preguntaba qué parte, grande o exigua, de la célebre ley del valor quedaba todavía en pie después de aquella admisión de hecho, y continuaba diciendo:

“Que de ella queda muy poco en pie, lo testimonia mejor que nada precisamente los esfuerzos que el autor lleva a cabo para demostrar que la ley del valor sigue siendo válida no obstante todo. En efecto, después de haber admitido que el precio efectivo de las mercancías difiere de su valor, observa que tal divergencia se refiere no obstante sólo a esos precios que tienen relación con *las mercancías particulares*; mientras que en cambio desaparece en cuanto se toma en cuenta la *suma* de todas las mercancías particulares, el producto nacional anual. La suma de los precios que se paga por todo el producto nacional en su conjunto coincidiría en esencia completamente con la suma del valor efectivamente cristalizada en él. No sé si lograré ilustrar de manera adecuada todo el alcance de esta afirmación. De todos modos, intentaré señalarlo por lo menos.

Ante todo, ¿cuál es la misión de la "ley del valor"? Evidentemente sólo la de aclarar la relación de cambio de los bienes tal como se la observa en la realidad. Nosotros queremos saber por qué en el cambio, por ejemplo, un vestido equivale a 20 brazas de tela, por qué 10 libras de té equivalen a media tonelada de hierro, etcétera. También Marx ha encarado de este modo la tarea de explicar la ley del valor. Se puede hablar de *una relación* de cambio evidentemente sólo entre mercancías particulares diferentes *entre sí*. Pero cuando se toman en consideración todas las mercancías *en su conjunto* y se suman sus precios, se prescinde necesaria y expresamente de la relación existente en el seno de esta totalidad. En efecto, las diferencias relativas de precio dentro de la totalidad se compensan en la suma. El té vale más respecto del hierro en la misma medida que el hierro vale menos respecto del té, y viceversa. En todo caso, no se responde por cierto a la pregunta de cuál sea la relación de cambio de las mercancías en la economía política indicando la suma de los precios que obtienen todas juntas; sería como si, queriendo saber en cuántos minutos o segundos se ha distanciado de sus competidores el vencedor de una carrera a lo largo de la misma, se respondiese: todos los competidores en conjunto han empleado 25 minutos y 13 segundos.

Así se plantean las cosas. A la pregunta sobre el problema del valor, los marxistas responden antes que nada con su ley del valor, según la cual las mercancías se cambian en proporción al tiempo de trabajo incorporado a ellas; por tanto —veladamente al menos— se desdican de esta respuesta en lo que respecta al sector de cambio de mercancías particulares, o sea precisamente para el sector en el que la pregunta tiene un significado efectivo, y la mantienen en cambio con toda tranquilidad sólo para todo el producto nacional considerado en su conjunto, es decir para un sector en el que la pregunta no puede ser planteada en absoluto por ser inconsistente. Como respuesta a la precisa pregunta sobre el problema del valor se admite que la "ley del valor" es desmentida por los hechos, y en la única aplicación en que no es desmentida, no es más una respuesta a una pregunta que exige una solución precisa, sino que en el mejor de los casos casi podría ser una respuesta a una pregunta de cualquier otro tipo.

En realidad, no es siquiera una respuesta a una pregunta de

cualquier otro tipo; más bien, no es siquiera una respuesta ya que es una mera tautología. En efecto, como bien sabe todo economista, si se mira tras el velo que oculta el movimiento del dinero, al fin y al cabo las mercancías se cambian una y otra vez por otras mercancías. Toda mercancía que entra en el cambio es al mismo tiempo mercancía y también el precio de lo que se da en cambio. La suma de las mercancías es en definitiva idéntica a la suma de los precios pagados por ellas. O sea: el precio de todo el producto nacional considerado en su conjunto no es más que [...] el producto nacional mismo. Siendo así, es exacto por cierto que la suma de los precios que se pagan por todo el producto nacional en su conjunto coincide enteramente con la suma del valor o del trabajo cristalizada en él. Pero esta enunciación tautológica no implica un mínimo aumento del conocimiento real, ni puede servir en particular para probar la exactitud de la presunta ley según la cual los bienes se cambian en proporción al trabajo incorporado en ellos. ¡De este modo se podría verificar tan bien —o mejor, tan mal— cualquier otra “ley” según la cual los bienes se cambian en relación a su *peso específico*! En efecto, aunque una libra de oro, en tanto “mercancía particular” no se cambia por *una sola* libra de hierro sino por 40.000 libras de hierro, sin embargo la *suma del precio* que se paga por una libra de oro y por 40.000 libras de hierro *considerada en conjunto*, no es ni mayor ni menor que 40.000 libras de hierro y que 1 libra de oro. En suma, el peso total de la suma de los precios —40.001 libras— corresponde exactamente al peso total de exactamente 40.001 libras incorporado en la suma de las mercancías, y en consecuencia ¿es el *peso* la medida real sobre cuya base se regula la relación de cambio de las mercancías?!

Hoy, debiendo dirigir mis críticas a Marx, considero que no debo quitar nada de este juicio, ni tampoco agregarle nada, excepto tal vez que Marx al presentar los argumentos juzgados aquí aparece culpable de cierto descuido que Schmidt no cometió en su momento. En efecto, Marx en el pasaje ya citado (III, p. 202 [167]), trata de hacer viable la idea de que a su ley del valor se le podría asignar una cierta autoridad real aunque los casos particulares no se uniformen a la misma, utilizando una sentencia general que tiene por objeto el modo de actuar de esta ley. Después de haber hablado del hecho de que “los

distanciamientos del valor que existen en los precios de producción se eliminan recíprocamente”, adelanta la observación de que la ley general en toda la producción capitalista “se impone como una tendencia predominante de un modo muy complicado y aproximativo, como una *media* jamás susceptible de ser fijada entre *perpetuas fluctuaciones*”.

Marx confunde aquí dos cosas muy diferentes; una *media entre fluctuaciones* y una *media entre magnitudes constantes y fundamentalmente desiguales*. Tiene perfecta razón cuando afirma que algunas leyes generales se imponen sólo de un modo que corresponde a la media, resultante de perpetuas fluctuaciones, de la norma expresada por la ley. Cualquier economista conoce leyes de este tipo; por ejemplo la ley por la que los precios equivalen a los costos de producción, o aquella por la que la magnitud de la ganancia del capital en las distintas ramas de la producción, prescindiendo de motivos particulares de desigualdad, tiende a ubicarse en un nivel igual, y cualquier economista es proclive a reconocer como “leyes” a estas leyes, aun cuando tal vez ni siquiera en un caso se correspondan con la exactitud más minuciosa. Y por ello también la referencia a un modo de operar que se expresa sólo en la media y en el conjunto, es un intento de captación.

Pero el caso a favor del cual Marx utiliza esta referencia captadora, es de un tipo completamente distinto. Para los precios de producción que divergen de los “valores” no se trata de fluctuaciones sino de divergencias necesarias y permanentes. Tomemos dos mercancías A y B, que incorporan la misma cantidad de trabajo pero han sido producidas con capitales de desigual composición orgánica; cada una de ellas no oscila según una misma media, por ejemplo una media de 50 florines; al contrario, asume constantemente un diferente nivel de precio, por ejemplo la mercancía A, para la que ha concurrido menor capital constante que exige una retribución de intereses, alcanza el nivel de 40 florines, mientras que la B, que debe hacer producir un capital constante mayor, alcanza el nivel de 60 florines, salvo algunas fluctuaciones en torno a estos niveles divergentes. Si tuviésemos que atender sólo a fluctuaciones en torno a un mismo nivel, de modo que por ejemplo ahora la mercancía A alcanzase los 48 florines y la mercancía B los 52, ahora inversamente la mercancía A los 52 y la mercancía B los 48, entonces por cierto

se podría decir que en la media ambas mercancías tienen un mismo nivel de precio. En tal circunstancia, en caso de que eso se verificase en general, podremos individualizar no obstante las oscilaciones, una verificación de la "ley" según la cual esas mercancías en las que hay incorporada una cantidad igual de trabajo se cambian entre sí en pie de igualdad. Pero si de dos mercancías que incorporan una cantidad igual de trabajo una presenta, de modo permanente y regular, un precio de 40 y la otra, de modo igualmente permanente y regular, uno de 50 florines, es cierto que entre estas dos magnitudes desiguales el matemático podría obtener una media de 50 florines. Pero esa media tiene un significado completamente diferente, o, con más exactitud, carece de todo significado para nuestra ley. Es cierto que siempre se puede obtener una media matemática entre las magnitudes más diversas, y que una vez que se obtiene, las divergencias opuestas "se eliminan recíprocamente" siempre; ¡en la misma proporción en que una supera la media, la otra debe necesariamente ser inferior a la misma! Pero, evidentemente, con este jueguito de las "medias" y de las "divergencias que se eliminan", el hecho de que entre mercancías de iguales costos de trabajo pero con diferente composición orgánica del capital subsistan necesarias y permanentes diferencias de precio no puede ser transformado de refutación en confirmación de la pretendida ley del valor, así como no nos justificaríamos si quisiéramos demostrar esta tesis afirmando que todas las especies animales, incluso las moscas y los elefantes, tienen una igual duración de vida. Por cierto los elefantes viven 100 años como media y las moscas sólo un día. Entre estas dos magnitudes se puede obtener una media de 50 años; la mayor duración de la vida de los elefantes es inversamente proporcional a la menor duración de la de las moscas; ¡las divergencias de la media "se eliminan pues recíprocamente" y por tanto en la media prevalece la ley según la cual todas las especies animales tienen una duración igual de la vida!

Pero sigamos.

Segundo argumento

En varios pasajes del tercer tomo, Marx reivindica para la ley del valor el hecho de "dominar el movimiento de los precios";

para demostrar este dominio, indica que allí donde disminuye el tiempo de trabajo necesario para la producción de mercancías también caen los precios, allí donde aumenta también suben los precios, siempre que permanezcan invariables todas las otras circunstancias.¹⁴

También esta conclusión se apoya en un error conceptual tan enorme que asombra que Marx mismo no lo haya advertido. El hecho de que, *permaneciendo invariable todas las otras circunstancias*, los precios suban o bajen con el aumento o disminución del empleo de trabajo, no demuestra nada más ni nada menos que el trabajo es *una* causa determinante de los precios. En definitiva se demuestra un dato sobre el que todo el mundo está de acuerdo, que no es una opinión particular de Marx sino que es reconocido y enseñado tanto por los clásicos como por los “economistas vulgares”. Pero, con su ley del valor, Marx ha querido afirmar bastante más: es decir, que el empleo de trabajo es el único factor que regula las relaciones de cambio de las mercancías (prescindiendo de las casuales y momentáneas fluctuaciones de la demanda y de la oferta). Evidentemente se podría afirmar que *esta* ley domina el movimiento de los precios sólo si un (permanente) cambio de los precios no pudiese ser operado o condicionado por ninguna otra causa que por la variación en la magnitud del tiempo de trabajo. Pero Marx no afirma esto ni podría hacerlo: en efecto, en el desarrollo de su misma doctrina encontramos que puede verificarse una variación de los precios, por ejemplo, aunque permanezca invariable el empleo del trabajo, cuando por efecto de una reducción del proceso productivo y causas similares, se modifica también la composición orgánica del capital. Por eso, al planteo de la proposición de Marx se puede justificadamente agregar esta otra: los precios suben o bajan allí donde, permaneciendo invariables todas las otras circunstancias, aumenta y disminuye la duración de la inversión de capital. Pero, como es evidente que con esta última proposición no se puede demostrar o verificar que la duración de la inversión de capital es la única circunstancia que domina las relaciones de cambio, así inversamente no se puede advertir en el hecho de que variaciones en la magnitud de empleo de trabajo dejan de todos modos huellas en el movimiento de los precios, una confirmación de la presunta ley según la cual sólo el trabajo domina las relaciones de cambio.

Tercer argumento

Este argumento no ha sido desarrollado por Marx de manera clara y explícita: sin embargo su contenido se inserta en las argumentaciones que tienen por objeto la explicación del “problema verdaderamente difícil”, o sea “cómo se opera esta compensación de las ganancias para formar la cuota general de ganancia” (III, p. 217 [179]).

Esta tesis asevera además que existen ciertas condiciones “primitivas” en las que no se ha cumplido todavía esa “transformación de los valores en precios de producción” que lleva a la compensación de las cuotas de ganancia, y que en consecuencia están todavía completa y literalmente dominadas por la ley del valor. Por tanto, se exige para esta ley un campo determinado en el que su validez sea total y absoluta. Examinemos pues con más atención cuál debe ser este campo, y qué prueba da Marx para demostrar que en él las relaciones de cambio están realmente dominadas sólo por el trabajo incorporado a las mercancías.

La compensación de las cuotas de ganancia, según Marx, se liga a dos premisas: primera, que en general predomine ya un modo capitalista de producción (III(p. 219 [181]) y segunda, que la *concurrència* explique eficazmente su obra de compensación (III, pp. 198, 215, 233, 240). Lógicamente, deberemos investigar por tanto las “condiciones primitivas” en las que predomina únicamente la ley del valor; allí donde falta una u otra de las dos premisas (o, naturalmente, las dos).

Respecto del primer caso, Marx se expresó de manera particularizada. Dedicó una larga y detallada exposición a los procesos de una condición de la sociedad en la que no se produce todavía de modo capitalista, sino “donde los medios de producción pertenecen al trabajador”; se demuestra cómo en tal estadio los precios de las mercancías están dominados exclusivamente por sus valores. A fin de que el lector pueda hacer un juicio imparcial sobre la efectiva fuerza de persuasión de esa exposición, citaré el texto completo de la misma.

“El *punctum saliens* se destacará casi siempre si formulamos el problema así: supongamos que los obreros se hallen directamente en posesión de sus medios de producción respectivos y cambien entre sí sus mercancías. En tales condiciones, estas

mercancías no serán producto del capital. Según el carácter técnico de sus trabajos, será distinto el valor de los medios y materiales de trabajo empleados en las distintas ramas de trabajo; asimismo serán necesarias, prescindiendo del valor desigual de los medios de producción empleados, distintas cantidades de éstos para desarrollar una cantidad determinada de trabajo, según que una mercancía concreta pueda elaborarse en una hora, otra cueste un día de trabajo, etc. Supongamos además que estos obreros trabajen por término medio la misma cantidad de tiempo, incluyendo las compensaciones impuestas por la distinta intensidad, etc., del trabajo. Según esto, los obreros repondrán con sus mercancías, producto de su trabajo diario, sus inversiones, los precios de costo de los medios de producción consumidos, los cuales serán distintos según el distinto carácter técnico de sus ramas de trabajo. En segundo lugar, ambos obreros crearán la misma cantidad de valor nuevo, o sea, el valor añadido a los medios de producción por la jornada de trabajo. Este valor nuevo será la plusvalía, el trabajo sobrante después de cubrir sus necesidades más perentorias, y su resultado pertenecerá a los mismos obreros. Expresándonos en términos capitalistas, diremos que ambos obtendrán el mismo salario más la misma ganancia = al valor expresado, por ejemplo, en el producto de una jornada de trabajo de diez horas. Pero, en primer lugar, los valores de sus mercancías serán distintos. En la mercancía I, por ejemplo, se contendrá una mayor parte de valor para los medios de producción empleados que en la mercancía II [...]. También serán muy distintas las cuotas de ganancia en I y II, si llamamos cuota de ganancia, aquí, a la proporción entre la plusvalía y el valor total de los medios de producción invertidos. Los medios de subsistencia que I y II consumen diariamente durante la producción, y que representan aquí el salario, constituyen en este caso la parte de los medios de producción invertidos que en otras condiciones agrupamos bajo el nombre de capital variable. En cambio, *la plusvalía para el mismo tiempo de trabajo sería la misma en I y en II* o, dicho en términos más exactos, como tanto I como II obtienen el valor de los elementos «constantes» adelantados, valores iguales, una parte de los cuales puede considerarse como reposición de los medios de subsistencia consumidos en la producción y otra parte como plusvalía que queda después de reponer aquellos

medios de vida. Si I tiene más gastos, éstos se reponen mediante la parte mayor de valor de su mercancía que viene a reponer esta parte «constante», razón por la cual se verá obligado a convertir de nuevo en elementos materiales de este capital constante una parte mayor del valor total de su producto, mientras que II, si es verdad que percibe menos, también tiene que hacer revertir una parte menor. Por consiguiente, partiendo de este supuesto, *la diferencia existente entre las cuotas de ganancia sería, como vemos, un factor indiferente*, del mismo modo que es indiferente hoy para el obrero asalariado el saber en qué cuota de ganancia se traduce la cantidad de plusvalía rendida por él y del mismo modo que es también indiferente en el comercio internacional la diversidad de las cuotas de ganancia que rigen entre las diversas naciones en cuanto a su cambio de mercancías” (III, p. 218 [180-181]). En este punto Marx abandonando su discurso hipotético con los varios “sean” o “serían”, pasa de pronto a conclusiones totalmente positivas. “El cambio de las mercancías por sus valores o aproximadamente por sus valores presupone, *pues*, una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción”, y “es, pues, absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino *históricamente*, como el *prius* de los precios de producción. Esto se refiere a los regímenes en que los medios de producción pertenecen al obrero, situación que se da tanto *en el mundo antiguo como en el mundo moderno* respecto al labrador que cultive su propia tierra y respecto al artesano” (III, p. 219 [181-182]).*

¿Qué debemos pensar de tales argumentaciones?

Ante todo, ruego al lector que se convenza y tenga presente que todo el pasaje que contiene la “hipótesis” constituye más bien una exposición muy coherente de cómo debería aparecer el cambio en esas situaciones sociales primitivas, *si* todo sucediese según las leyes marxianas del valor, pero también que no se contiene allí ni siquiera la sombra de una demostración, o de un intento de demostración, del hecho de que dadas esas premisas todo deba suceder precisamente así. Marx *indica*, “supone”, afirma, pero no da demostración alguna. Constituye por ello un salto atrevido, por no decir ingenuo, *aquel*, *son* el que

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

de pronto Marx, precisamente como si hubiese desarrollado una demostración real, proclama como resultado cierto que es "pues" sin duda exacto considerar los valores, también desde el punto de vista histórico, como el *prius* de los precios de producción. En efecto, no se puede decir siquiera que Marx haya demostrado con su "suposición" la existencia histórica de tal situación; simplemente la ha postulado desde su teoría como una hipótesis acerca de cuya credibilidad estamos naturalmente en libertad de dar un juicio motivado.

En realidad, existen contra su credibilidad gravísimas objeciones internas y externas. Es intrínsecamente improbable, y en los límites en que se puede hablar aquí de prueba experimental también ésta se declarará en su contra.

Intrínsecamente es del todo improbable. En efecto, exigiría que para los productores fuese del todo indiferente en qué momento recibirían la compensación por su actividad —lo que es imposible desde el punto de vista económico y psicológico. Tratemos de aclarar este punto traduciendo en cifras el ejemplo aducido por el mismo Marx. Marx compara dos obreros, I y II. El obrero I representa una rama de la producción que técnicamente necesita de una cantidad relativamente importante y costosa de medios de producción a preparar con anterioridad: materia bruta, instrumentos, materias auxiliares. Asumamos, para traducir el ejemplo en cifras, que la fabricación de tales medios de producción requiera cinco años de trabajo, mientras que su puesta en marcha para los productos terminados se produzca en un año de trabajo, el sexto. Asumamos además —y ello no contradice por cierto el espíritu de la hipótesis de Marx, que quiere ilustrar una situación muy primitiva y remota— que el obrero I cumpla por sí solo las dos especies de trabajo, tanto la fabricación de los medios de producción preliminares como su puesta en marcha para los productos terminados. Dadas las circunstancias, por la venta del producto terminado, que no podrá producirse antes del término del sexto año de trabajo, deberá recibir también la compensación por el trabajo preliminar de los cinco primeros años, o, en otras palabras, deberá esperar por la compensación del trabajo del primer año, cinco años, por la del segundo, cuatro, por la del tercero tres, etcétera, o sea haciendo la media de los seis años de trabajo deberá esperar cerca de tres años por la compensación después de terminado

el trabajo. En cambio, el obrero II, que representa una rama de la producción que necesita proporcionalmente una cantidad menor de medios de producción preliminares, cumplirá tal vez en un turno de un solo mes todos los trabajos preliminares y definitivos, y por ello recibirá por la venta de su producto la compensación por este trabajo casi inmediatamente después de haberlo cumplido.

La hipótesis de Marx supone pues que los precios de las diferentes mercancías I y II están exactamente en la misma relación que las cantidades de trabajo empleadas, y que por lo tanto el producto de seis años de trabajo para la especie I se vende al mismo precio que la suma de los productos de seis años de trabajo para la especie II. De esto se sigue además que para la especie I el obrero se conforma con recibir por cada año de trabajo el pago, *retrasado* en una media de tres años, *de la misma* suma obtenida por el obrero de la especie II *sin retraso alguno*; que por eso el retraso en recibir el salario es una circunstancia que en la hipótesis de Marx no desempeña papel alguno, y que por lo demás no está en condiciones de ejercer influencia alguna sobre la concurrencia, sobre los suministros más fuertes o más débiles en las diversas ramas de la producción, teniendo en cuenta que para la duración de su período de producción las mismas deben soportar un período de espera más largo y más breve.

Dejo que el lector juzgue la probabilidad de todo esto.

Por lo demás Marx reconoce con justeza que particulares circunstancias concomitantes propias del trabajo de cada rama productiva, sobre toda intensidad, fatiga o inconvenientes de un trabajo, imponen gracias al juego de la concurrencia una compensación a nivel del salario. Pero, un retraso de años en la compensación del trabajo, ¿no es también una circunstancia que necesita compensación? Y entonces: suponiendo que todos los productores *quieran* igualmente esperar su salario tres años o nada, *¿pueden* realmente todos esperar? Marx presupone que “los obreros se hallen directamente en posesión de sus medios de producción respectivos”, pero no presupone, ni puede hacerlo, que cada uno de ellos sea propietario de tantos medios de producción cuantos son necesarios para desarrollar esa determinada rama productiva que por motivos técnicos exige que se disponga de una suma mayor de medios de producción. Por eso, las

diversas ramas de producción no son en absoluto accesibles por igual a todos los productores. En realidad, las ramas que exigen un anticipo menor de medios de producción son en general las más accesibles, mientras que las que requieren mayor capital son accesibles a una minoría cada vez más exigua. Y todo esto ¿no debería influir mínimamente en el hecho de que la oferta en estas últimas ramas sufre una cierta limitación, por lo que el precio de sus productos ascenderá por encima del nivel proporcional de las ramas que se desarrollen sin la odiosa condición accesoria del retraso y que son accesibles a un ámbito mucho más amplio de concurrentes?

El mismo Marx advirtió por lo demás que en este caso existe cierto grado de improbabilidad. Registra ante todo, aunque en forma distinta, que el establecimiento de los precios únicamente en relación con la cantidad de trabajo conduce en otra dirección a una desproporción. Lo registra pues en la forma —también correcta— por la que la “plusvalía” que los dos obreros de ambas ramas de la producción obtienen más allá de la satisfacción de sus necesidades vitales, calculada en base a los medios de producción anticipados, *representa cuotas de ganancia desiguales*. Como es natural, se impone de inmediato una pregunta: ¿por qué esta desigualdad no debería ser compensada por la concurrencia como en la sociedad “capitalista”? Marx advierte la necesidad de proporcionar una respuesta esencial, y ésta constituye el único momento en que junto a las meras afirmaciones hay un intento de justificación. ¿Qué responde pues? Lo esencial para él es que ambos obreros por igual tiempo de trabajo obtengan plusvalías iguales, o, más exactamente: que *por un tiempo de trabajo igual* “deducido el valor de los elementos constantes adelantados perciban *iguales valores*”; con esta condición, la diferencia de las cuotas de ganancia es para ellos “*un factor indiferente*, del mismo modo que es indiferente hoy para el obrero asalariado el saber en qué cuota de ganancia se traduce la cantidad de plusvalía rendida por él” (III, p. 219 [181]).

¿Es ésta una comparación feliz? Si yo *no* recibo algo, es cierto que puede ser totalmente indiferente para mí si lo que no recibo, calculado sobre el capital de una tercera persona, produce una tasa de interés más alta o más baja. Pero, si yo en esencia recibo algo, así como el obrero en la hipótesis no capitalista debería recibir como ganancia la plusvalía, no me resulta en absoluto

indiferente la medida según la cual esa ganancia debe ser calculada y repartida. De todos modos, puede permanecer abierto el problema de si esta ganancia *debe* ser calculada y repartida sólo en función del trabajo prestado o también en función de los medios de producción adelantados: pero ciertamente esto no es en absoluto "indiferente" para los interesados; por eso si se afirma el dato bastante improbable de que desiguales cuotas de ganancia puedan subsistir una junto a la otra, sin ser compensadas por la concurrencia, ello no puede ser justificado sosteniendo que el nivel de las cuotas de ganancia carece por completo de importancia para los intereses de las partes en litigio.

Pero, en la hipótesis marxiana, ¿los obreros son igualmente tratados también sólo como obreros? Por un tiempo de trabajo igual reciben como salario iguales valores y plusvalías, pero lo reciben con un ritmo distinto, uno inmediatamente después de haber prestado el trabajo, mientras que el otro debe esperar la compensación durante años. ¿Es éste realmente un tratamiento igual, o este modo de proceder no inserta más bien una desigualdad en una circunstancia concomitante del salario, que no puede ser indiferente para los obreros, y a la cual por el contrario, como demuestra la experiencia, son con razón muy sensibles? ¿Para qué obrero podría hoy carecer de importancia recibir el salario semanal el sábado a la tarde o un año o tres años después? ¿Y desigualdades tan sensibles no deberían ser eliminadas por la concurrencia? Se trata en definitiva de un hecho improbable, de cuya explicación Marx queda en deuda.

Pero su hipótesis no sólo es improbable intrínsecamente: se contrapone también con los datos de la experiencia. Es evidente que no tenemos experiencia alguna directa de un caso como el que se hipotetiza, en toda su tipicidad; en efecto, en ningún lugar es dado observar en estado puro una situación en la que no exista en absoluto el salario y en la que todo productor sea propietario independiente de sus medios de producción. Es cierto también que en el "mundo moderno" existen situaciones y relaciones que corresponden, al menos con cierta aproximación, a la hipótesis de Marx. Las encontramos, como subraya el mismo Marx (III, p. 156), "en el campesino que posee la tierra que él mismo trabaja o en el artesano". Según la hipótesis de Marx, debería ser posible observar que la magnitud de la ganancia de estas personas es totalmente independiente de la magnitud del

capital que invierten en su producción. Cada uno debería obtener un monto igual en salario y plusvalía, sea que el capital representado por sus medios de producción ascienda a 10 o a 10.000 florines. Considero no obstante que todo lector estará de acuerdo con mi afirmación, que en los casos ejemplificados raras veces existe una contabilidad tan precisa que permita establecer las relaciones con exactitud numérica, pero que la impresión predominante no confirmará la hipótesis de Marx sino más bien la contraria, es decir, que en conjunto se encuentran entradas más importantes en esas ramas de la economía y entre esas personas que actúan con el auxilio de un capital considerable, que entre las que disponen únicamente de los brazos del productor.

Esta prueba de los hechos, desfavorable a la hipótesis de Marx, es reforzada por último, indirecta pero sensiblemente, por el hecho de que tampoco en el segundo caso, en el que según la teoría marxiana debería ser posible observar una predominancia pura de la ley del valor y que es bastante más accesible a la verificación directa, es posible individualizar la menor huella de un comportamiento como el que Marx presupone.

En efecto, Marx enseña, como sabemos, que también en una economía plenamente desarrollada la compensación de las cuotas de ganancia originariamente distintas se produce sólo por la acción de la concurrencia. "Pues bien, si las mercancías se vendiesen por sus valores —escribe en el más particularizado de los pasajes en cuestión¹⁵— se presentarían como ya hemos visto, cuotas muy distintas de ganancia en las diversas esferas de producción, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales en ellas invertidos. Pero los capitales se retiran en las esferas de producción en que la cuota de ganancia es baja, para lanzarse a otras que arrojan una ganancia más alta. Este movimiento constante de emigración e inmigración del capital, en una palabra, esta distribución del capital entre las diversas esferas de producción atendiendo al alza o a la baja de la cuota de ganancia, determina una relación entre la oferta y la demanda, de tal naturaleza, que la ganancia media es la misma en las diversas esferas de producción."

Lógicamente deberemos esperar que dondequiera que este tipo de concurrencia del capital no exista, o al menos no haya llegado a ser todavía operativo, también sea posible reconocer

el modo primitivo de formación del precio y de la ganancia afirmado por Marx, en toda su pureza, o al menos aproximadamente. En otras palabras, deberían aparecer huellas efectivas del hecho de que *antes* del nivelamiento de las cuotas de ganancia las ramas de producción con capital constante proporcionalmente mayor han obtenido y obtienen la tasa más alta de ganancia. Pero, en realidad, no es posible descubrir estas huellas en lugar alguno, ni en el pasado histórico ni en el presente. Esto ha sido ilustrado de un modo tan persuasivo por un estudioso habitualmente tan favorable a Marx, que no puedo hacer menos que citar las mismas palabras de Werner Sombart.

“Jamás se ha producido ni se produce el desarrollo del modo citado, mientras que hubiera debido verificarse así al menos en cada rama de los negocios de nueva formación. Si fuese exacta esa concepción, sería necesario imaginar históricamente el avance del capitalismo de este modo: primero ocupó las esferas con predominancia de trabajo vivo, es decir con una composición de capital por debajo de la media (*c* pequeño, *v* grande); después se transfirió lentamente a otras esferas, a medida que los precios disminuían en esas primeras esferas por efecto del aumento de producción. En una esfera con predominio de los medios de producción sobre el trabajo vivo, debiendo el capitalismo recurrir a la plusvalía producida por el individuo, habría naturalmente realizado en los comienzos una ganancia tan exigua que nada lo hubiera atraído a emigrar hacia esa esfera. Pero después la producción capitalista comienza históricamente a desarrollarse en parte también en las ramas de producción del segundo tipo: industria minera, etc. El capital no habría tenido ningún motivo para pasar de la esfera de la circulación, en la que se encontraba tan bien, a la esfera de la producción sin la perspectiva de una «ganancia usual» que —es necesario reflexionar bien sobre este hecho— antes de cualquier producción capitalista existía en la ganancia comercial. Pero se puede demostrar también por otra parte la falsedad de esa hipótesis: si en las esferas con predominio de trabajo vivo en los comienzos de la producción capitalista se hubieran retirado ganancias exorbitantes, presupondría que totalmente de golpe el capital hubiese ocupado a la masa de los correspondientes productores hasta entonces independientes como trabajadores asalariados, es decir por la mitad de la ganancia que obtenían antes, y hubiera perci-

bido enteramente la diferencia siendo los precios de las mercancías correspondientes antes a los valores. Pero esta idea estaría una vez más completamente alejada de la realidad; en realidad, la producción capitalista comenzó con individuos desclasados en ramas de producción que en parte eran de formación nueva y seguramente en el establecimiento de los precios partió inmediatamente de la base del anticipo de capital.

"Pero, como la hipótesis de una ligazón empírica de la cuota de ganancia con la cuota de plusvalía es históricamente falsa, es decir, falsa en lo que respecta a los comienzos del capitalismo, lo es más todavía en lo que respecta a las condiciones de un modo capitalista de producción desarrollado. Sea que una empresa se inicie hoy con una composición alta o baja de capital, la fijación del precio de sus productos y el cálculo (y la realización) de la ganancia proceden exclusivamente en base al anticipo de capital.

"Si en todo tiempo, antes como ahora, de hecho los capitales emigran ininterrumpidamente de una esfera de producción a otra, el motivo principal reside por cierto en la desigualdad de las cuotas de ganancia. Pero es seguro que esa desigualdad no proviene de la composición orgánica de los capitales, sino más bien de alguna otra causa debida a la concurrencia. Las ramas de producción hoy más florecientes son en parte precisamente aquellas en las que la composición del capital es muy alta, como la minería, fábricas químicas, fábricas de cerveza, molinos a vapor, etc. ¿Son acaso sectores de los que los capitales se retiraron y emigraron hasta que la producción se limitó de modo correspondiente y los precios subieron?"¹⁶

Estas argumentaciones ofrecerían materia a muchas conclusiones dirigidas contra la teoría de Marx. Por el momento separo sólo una de ellas, que hace una referencia directa al argumento de que se ocupa precisamente nuestra investigación: la ley del valor que, por admisión, en una economía sujeta a la plena concurrencia debe ceder su pretendida supremacía a los precios de producción, nunca ha ejercido, ni hubiera podido, una supremacía real incluso en condiciones primitivas.

Hemos visto así naufragar sucesivamente tres enunciaciones que sostenían la existencia de ciertas reservas especiales en las que la ley del valor debería tener validez directa: la aplicación de la ley del valor a la suma de todas las mercancías y de los

precios de las mercancías antes que a sus relaciones individuales de cambio (primer argumento) se ha demostrado un sin sentido conceptual; el movimiento de los precios (segundo argumento) en realidad no obedece a la pretendida ley del valor, y del mismo modo esta última (tercer argumento) no ejerce un dominio real en condiciones “primitivas”. No queda pues más que una posibilidad: la ley del valor, que no demuestra tener en ningún lugar una validez real y directa, ¿ejerce tal vez al menos un dominio indirecto, una suerte de soberanía superior?

Marx no deja de asegurar esto también. Es precisamente el contenido del cuarto argumento, que ahora pasaremos a examinar.

Cuarto argumento

Marx alude a menudo a este argumento, pero por lo que puedo ver, lo explicó de modo más completo sólo en un pasaje. Dice en esencia que “los precios de producción” que dominan la actual formación de los precios están a su vez bajo la influencia de la ley del valor, que por eso domina las efectivas relaciones de cambio a través de los precios de producción. Los valores “se ocultan detrás de los precios de producción” y “en último análisis los determinan” (III, p. 255); los precios de producción, según la expresión usada con frecuencia por Marx, son meramente “valores transformados” o “formas transformadas del valor” (III, p. 216 y *pássim*). Pero, el modo y la medida de la influencia ejercidos por la ley del valor sobre los precios de producción se explican con mayor precisión en este pasaje: “La *ganancia media que determina los precios de producción*, tiene que ser siempre, necesariamente, aproximadamente igual a la *cantidad de plusvalía* que corresponde a un capital dado como parte alícuota del capital total de la sociedad. [...] Pues bien, como el *valor total* de las mercancías regula la *plusvalía total* y ésta, a su vez, la magnitud de la *ganancia media* y, por tanto, la cuota general de ganancia —como ley general, es decir, como ley que tiende a sobreponerse a todas las fluctuaciones—, llegamos a la conclusión de que *es la ley del valor la que regula los precios de producción*” (III, pp. 222, 223 [184]).*

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]



Examinemos pues, paso a paso, este razonamiento.

La ganancia media, dice Marx al comienzo, determina los precios de producción. Esto es exacto en el ámbito de la economía marxiana, pero es incompleto. Aclaremos completamente la relación.

El precio de producción de una mercancía se compone antes que nada del "precio de costo" de los medios de producción para el empresario y de su ganancia media sobre el capital anticipado. El precio de costo de los medios de producción se compone a su vez de dos elementos: el gasto de capital variable, es decir los salarios pagados directamente, y el gasto de capital constante consumido o utilizado, materias brutas, máquinas y similares. Como además Marx explica justamente (III, pp. 200 s. [165], 206 [170] y 253), en una sociedad en la que los valores se han transformado ya en precios de producción, tampoco el precio de adquisición o de costo de estos medios de producción objetivos corresponde a su valor sino a la suma de los desembolsos que los productores de estos medios de producción han empleado a su vez en salarios y medios subsidiarios objetivos, más la ganancia media de tales desembolsos. Prosiguiendo con ese análisis se llega por último, así como por el *natural price* de Adam Smith con el que por lo demás Marx identifica explícitamente el propio precio de producción (III, p. 242 [200]), a la descomposición del precio de producción en dos componentes o determinantes: la suma de todos los *salarios* pagados durante los distintos estadios productivos, y que considerados en conjunto representan el verdadero y propio precio de costo de las mercancías,¹⁷ y la suma de todas las ganancias de estos desembolsos en salarios calculados *pro rata temporis*, es decir según la cuota media de ganancia.

Por tanto, la ganancia media que se acumula con la producción de una mercancía es *una* causa determinante del precio de producción de la misma mercancía. Marx no habla en este pasaje de la segunda causa determinante, o sea la suma de los salarios pagados. Pero, ya que en otro pasaje, como se ha dicho, habla de modo bastante genérico del hecho que "los valores se ocultan detrás de los precios de producción" y que "la ley del valor en último análisis los determina", para no dejar lagunas debemos incluir también este segundo factor en nuestro análisis

y examinar si es posible afirmar que está determinado por la ley del valor y en qué medida lo está.

Evidentemente, la suma de los salarios pagados es un producto de la cantidad de trabajo empleado multiplicado por la magnitud del salario mismo. Ya que según la ley del valor las relaciones de cambio estarían determinadas exclusivamente por la *cantidad* de trabajo empleado, y Marx repetidamente y con la máxima energía niega a la magnitud del salario cualquier influencia sobre el valor de las mercancías,¹⁸ es de igual modo evidente que entre los dos componentes del factor "salario" sólo uno, la cantidad de trabajo empleado, está en armonía con la ley del valor, mientras que en el segundo componente, o sea en la magnitud del salario, entre las causas determinantes de los precios de producción interviene uno extraño a la ley del valor.

Una vez más pretendemos ilustrar los modos como opera ese momento con un simple ejemplo numérico, para eliminar todos los equívocos.

Tomemos tres mercancías A, B, y C, que representan al comienzo el mismo precio de producción, de 100 marcos cada una, pero en las que la composición de las partes constitutivas de los costos es de diferente tipo. Supongamos además que el salario de una jornada ascienda al comienzo a 5 marcos, la cuota de plusvalía o el grado de explotación al 100 %, de modo que del valor total en mercancías de 300 marcos, 150 marcos correspondan a los salarios y los otros 150 a la plusvalía; el capital total (empleado según una relación desigual en las tres mercancías) ascienda a 150 marcos y la cuota media de ganancia sea por lo tanto del 10 %.

A esa hipótesis corresponde el siguiente cuadro:

<i>Mercancía</i>	<i>Jornadas de trabajo</i>	<i>Salarios pagados</i>	<i>Capital empleado</i>	<i>Ganancia media correspondiente</i>	<i>Precio de producción</i>
A	10	50	500	50	100
B	6	30	700	70	100
C	14	70	300	30	100
Total	30	150	1.500	150	300

Supongamos ahora un aumento del salario de 5 a 6 marcos. El mismo, según Marx, en todos los casos puede verificarse sólo a cargo de la plusvalía.¹⁹ Por eso del producto total que permanece igual a 300 marcos, corresponderán —por la disminución del grado de explotación— 180 a los salarios y sólo 120 a la plusvalía, y en consecuencia la cuota media de ganancia para el capital de 1.500 marcos empleados asciende al 8%. Los desplazamientos que con ello se verifican en la composición de las partes constitutivas del capital y en los precios de producción se indican en el siguiente cuadro:

Mercan- cía	Jornadas de trabajo	Salarios pagados	Capital empleado	Ganancia media corres- pondiente	Precio de producción
A	10	60	500	40	100
B	6	36	700	56	92
C	14	84	300	24	108
Total	30	180	1.500	120	300

De este modo se demuestra que el aumento de los salarios, permaneciendo invariable la cantidad de trabajo, ha provocado un sensible desplazamiento de los precios de producción iguales y de las relaciones de cambio. Ese desplazamiento debe ser atribuido en parte, pero aparentemente no del todo, a la contemporánea y necesaria variación de la cuota media de ganancia comprometida por la variación de los salarios. Digo que no del todo, por cierto, porque por ejemplo el precio de producción de la mercancía C *ha subido*, no obstante la caídas de la suma de la ganancia comprendida en ella, es decir, esta variación del precio no puede ciertamente haber sido provocada sólo por la variación de la ganancia. Quiero subrayar este hecho —por lo demás obvio— únicamente para establecer fuera de toda duda que la magnitud del salario constituye una causa determinante del precio, cuya eficacia no se agota en la influencia que ejerce sobre la magnitud de la ganancia, sino que por el contrario

ejerce también una propia influencia directa, y para establecer que en realidad tenemos por lo tanto buenos motivos para someter a un análisis separado el factor, olvidado por Marx en el pasaje citado, de las causas determinantes del precio. Me reservo para resumir más tarde los resultados definitivos de ese análisis. Por el momento sigamos, examinando paso a paso, la exposición de Marx del modo como la segunda causa determinante de los precios de producción, la ganancia media, debería ser regulada por la ley del valor.

El nexo no es directo, por cierto. Viene mediado por los siguientes argumentos, que Marx en parte indica sólo elípticamente pero que de algún modo están comprendidos en su razonamiento: *La ley del valor* determina el *valor total* de todas las mercancías producidas en la sociedad;²⁰ el *valor total* de las mercancías determina la *plusvalía total* contenida en ellas; esta última, repartida entre el capital social total, regula la *cuota media de ganancia*; ésta, aplicada al capital empleado para la producción de una mercancía individual, produce la *ganancia media concreta* que, finalmente, entra como elemento en el *precio de producción* de la susodicha mercancía. De este modo, el factor que está en el primer lugar de la cadena, o sea "*la ley del valor*" "regula" el miembro final, los *precios de producción*.

Acompañemos esta cadena lógica con nuestras observaciones.

1. Ante todo, sorprende y es necesario remarcar que Marx no afirme en general la existencia de un nexo entre la ganancia media que entra en el precio de producción de las mercancías y el valor incorporado en determinadas mercancías individuales en base a la ley del valor. Al contrario, en numerosos pasajes pone netamente en evidencia cómo la cantidad de plusvalía que entra en el precio de producción de una mercancía es independiente, más bien sustancialmente distinta de la "plusvalía [...] efectivamente producida en una esfera particular de producción" (III, p. 209; análogamente, III, p. 207 y *passim*). Por eso no vincula en absoluto la influencia atribuida a la ley del valor con la función característica de la ley del valor, en virtud de la cual regula las relaciones de cambio de las mercancías individuales, sino simplemente con otra presunta función, acerca de cuyo carácter bastante problemático hemos expresado ya antes nuestro juicio: o sea, sobre la determinación del valor total de todas las mercancías consideradas en conjunto. Pero,

como ya nos hemos convencido, en esa aplicación, la ley del valor simplemente está vacía de contenido. Si se elaboran el concepto y la ley del valor sobre relaciones de cambio de bienes,²¹ como por lo demás hace también Marx, no tiene ningún sentido aplicar concepto y ley a una totalidad que en tanto tal nunca podrá entrar en esas relaciones: para el inexistente cambio de esta totalidad no existen naturalmente metro ni causa determinante, y por eso no puede siquiera ser un objeto de la "ley del valor". Pero, si la ley del valor carece de toda influencia real sobre un quimérico "valor total de todas las mercancías consideradas en conjunto", naturalmente tal influencia no puede ser transmitida siquiera a otras relaciones, y toda la compleja cadena que Marx se esforzó por enlazar con una lógica aparentemente nítida queda suspendida en el vacío.

2. Pero, prescindamos completamente de esta primera, fundamental carencia y examinemos los otros eslabones de la cadena, con independencia de su aceptabilidad. Asumamos por tanto que el valor total de las mercancías sea en efecto una magnitud real determinada por la ley del valor: el segundo miembro afirma pues que este valor total de las mercancías regula la plusvalía total. ¿Es exacto?

Sin duda la plusvalía no representa una cuota constante o inmutable de todo el producto nacional, sino más bien surge de la diferencia entre el "valor total" del producto nacional y el monto del salario pagado a los obreros. Ese valor total, por tanto, en todo caso no regula por sí la magnitud de la plusvalía total, sino que en el mejor de los casos puede proporcionar una causa determinante de su magnitud, junto a la que aparece otra y extraña causa fundamental, la magnitud del salario. Pero, ¿no obedece acaso esto también a la ley marxiana del valor?

En el primer volumen, Marx lo había afirmado todavía sin condicionamientos. "El valor de la fuerza de trabajo", escribe (I, p. 203 [124]), "como el de toda otra mercancía, lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción, incluyendo, por tanto, la producción de este artículo específico". Y continúa poco después, precisando mejor aún la enunciación: "Ahora bien, para su conservación, el ser viviente necesita una cierta suma de medios de vida. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida;

o lo que es lo mismo, el *valor de la fuerza de trabajo* es el valor de los *medios de vida necesarios* para asegurar la subsistencia de su poseedor”.

Pero, en el tercer tomo Marx se ve obligado a atenuar sensiblemente el rigor de esa afirmación. En efecto, en un pasaje del tercer tomo (III, p. 253) llama justamente la atención sobre el hecho de que también los medios necesarios de subsistencia del obrero pueden venderse a precios de producción que divergen del tiempo de trabajo necesario. En este caso, enseña Marx, también la parte variable del capital (es decir, los salarios pagados) puede “divergir de su valor”. En otras palabras: también el salario (prescindiendo de fluctuaciones meramente temporarias) puede divergir establemente de esa tasa que correspondería a la cantidad de trabajo incorporada en los medios de subsistencia necesarios o a la rigurosa exigencia de la ley del valor. Por eso, ya en la determinación de la plusvalía total interviene por lo menos una causa determinante extraña a la ley del valor.

↘ 3. El factor así determinado, o sea la plusvalía total, “regula”, según Marx, la cuota media de ganancia. Pero, una vez más, eso se produce evidentemente sólo en el sentido que la plusvalía total proporciona una causa determinante, mientras que como segunda causa determinante, independiente de ésta y también de la ley del valor, actúa la magnitud del capital existente en la sociedad. Si, como en el cuadro anterior, dada una plusvalía del 100 % la plusvalía total es de 150 marcos, la cuota de ganancia ascenderá al 10 % dado que y porque el capital total empleado en todas las ramas de producción asciende a 1.500 marcos; permaneciendo igual la plusvalía total, la cuota de ganancia sería evidentemente sólo del 5 % si el capital total que participa asciende a 3.000 marcos, y del 20 % neto si el capital total fuese de sólo 750 marcos. Una vez más, una causa determinante del todo extraña a la ley del valor se inserta en la cadena de influencias.

4. La cuota media de ganancia, debemos concluir además, regula la magnitud de la ganancia media concreta que se acumula con la producción de una mercancía determinada. Esto es una vez más exacto, pero con la misma limitación indicada para los anteriores argumentos. En efecto, la suma de la ganancia

media que se acumula con la producción de una determinada mercancía es el producto de dos factores: la magnitud del capital anticipado multiplicado por la cuota media de ganancia. Pero la magnitud del capital a anticipar en los diferentes estadios se determina a su vez en base a dos factores: la cantidad de trabajo a retribuir (factor que, en todo caso, no se contrapone a la ley marxiana del valor) y la magnitud del salario a pagar; en este último factor, como hemos podido convercernos antes, entra en juego sin embargo, un factor extraño a la ley del valor.

5. Con este argumento volvemos al principio. La ganancia media determinada según el argumento 4, debería regular el precio de producción de la mercancía. Esto es exacto, pero con la corrección sentada al comienzo, o sea que la ganancia media es sólo *uno* de los factores que determinan el precio junto con el gasto en salarios, y en este último, como hemos mostrado en muchas ocasiones, actúa contemporáneamente un elemento extraño a la ley marxiana del valor.

Resumiendo, ¿cuál era la demostración que Marx había empezado a confirmar? Sonaba así: "la ley del valor regula los precios de producción", o, expresada de otra forma, "los valores determinan en último análisis los precios de producción". O también, si insertamos en la fórmula el contenido del valor o de la ley del valor como fue determinado por Marx en el primer volumen, la enunciación suena: los precios de producción "en último análisis" están dominados por el principio según el cual la cantidad de trabajo es el único factor que está en la base de las relaciones de cambio de las mercancías.

Y, ¿qué demuestra el análisis de los eslabones particulares de la demostración? Demuestra que el precio de producción se compone ante todo de dos elementos. Uno, el gasto en salarios, es a su vez el producto de dos factores, de los que el primero, la cantidad de trabajo, es homogéneo a la sustancia del valor marxiano, mientras que el otro, el salario, no lo es. En cuanto al segundo elemento, la suma de la ganancia media que se acumula, el mismo Marx pudo encontrar su vinculación con la ley del valor sólo estirando violentamente a la ley misma, en tanto le asignó eficacia en un sector en el que no existen de ningún modo relaciones de cambio. ¡Pero, incluso prescindiendo de esto, el factor "valor total de las mercancías", que Marx pretende hacer

derivar de la ley del valor, debía en todo caso repartir con un factor que ya no era homogéneo a la ley del valor, o sea, la magnitud del salario, la posibilidad de determinar el miembro siguiente, o sea la plusvalía total; a su vez la "plusvalía total" debía repartir con un elemento del todo extraño, la masa del capital social, la posibilidad de determinar la cuota media de ganancia, y ésta por último, repartir con un elemento parcialmente extraño, el desembolso en salarios, la posibilidad de determinar la suma de ganancia acumulada. El factor "valor total de todas las mercancías" asignado con problemática justificación a la ley marxiana del valor, por ello, opera sólo después que su influencia sufrió nada menos que tres veces un pequeñísimo enrarecimiento, y naturalmente conforme a tal enrarecimiento, con una exigua participación en la determinación de la ganancia media y sucesivamente de los precios de producción. Por eso, una exposición objetiva de los hechos hubiera debido afirmar lo siguiente: la cantidad del trabajo, que según la ley marxiana del valor debería dominar las relaciones de cambio de las mercancías de modo total y exclusivo, demuestra ser sólo *una* causa determinante de los precios de producción junto a otras causas determinantes. Ejerce una influencia fuerte y bastante directa sobre uno de los componentes de los precios de producción, es decir sobre el desembolso en salarios, mientras que ejerce una influencia mucho más directa, más débil y en gran parte²² directamente problemática sobre el segundo componente, la ganancia media.

Pregunto ahora: ¿contiene este estado de cosas una confirmación o una refutación de la tesis por la que en último análisis es la ley del valor la que determina los precios de producción? Creo que no puede ponerse en duda ni por un instante la respuesta: la ley del valor pretende que la cantidad de trabajo determine sólo las relaciones de cambio; los hechos demuestran en cambio que *no* son únicamente la cantidad de trabajo o los factores homogéneos a la misma los que determinan las relaciones de cambio. La relación que se da entre estas dos tesis es de sí o de no, de afirmación o de refutación. Quien reconozca la segunda tesis —y la teoría de Marx sobre los precios de producción contiene precisamente ese reconocimiento— contradice de hecho la primera. Y si Marx realmente creyó no haberse contradecido a sí mismo y a su primera tesis, es porque se dejó

engañar por una grosera confusión. En esencia, no habría advertido que el hecho de que cualquier factor mencionado en una ley ejerza un cierto grado de influencia de cualquier tipo es muy distinto del hecho de que en esta ley ejerza su pleno dominio.

En un caso tan evidente, tal vez el ejemplo más banal sea el más adecuado. Supongamos que alguien hable del efecto de las piezas de artillería sobre los acorazados, y que otro sostenga que el grado del efecto destructivo causado por el disparo depende únicamente y sólo de la magnitud de la carga de pólvora empleada. Hay quien lo contradice y le demuestra, sobre la base de la experiencia real y obteniendo su consenso a medida que sigue, que para el efecto del disparo es necesario tener en cuenta no sólo la cantidad de pólvora empleada sino también su potencia, y también la construcción, longitud, etc. del cañón, después la forma y la dureza del proyectil, después todavía la distancia del objetivo y por último, factor no despreciable, también el espesor y la resistencia de las planchas acorazadas. Y ahora, después de haber admitido paso a paso todo esto, nuestro hombre viene a decirnos que él tenía razón con su afirmación inicial; en efecto, como se ha demostrado, el factor "cantidad de pólvora" indicado por él ejerce no obstante una influencia decisiva en el efecto del disparo, cosa que entre otras es demostrada por el hecho de que, permaneciendo las otras circunstancias, el efecto del tiro aumenta con la potencia de la carga de pólvora, y viceversa!

Marx no se comporta de modo distinto. Primero sostiene con la máxima energía que en la base de las relaciones de cambio no puede existir más que únicamente y sólo la cantidad de trabajo; polemiza del modo más áspero con los economistas que además de la cantidad de trabajo —cuya influencia sobre el valor de cambio de bienes reproducibles a placer, por lo demás nadie negó nunca— reconocen también otra causas determinantes del valor y del precio: sobre la posición exclusiva de la cantidad de trabajo en tanto única causa determinante, construye para dos volúmenes íntegros las más importantes consecuencias teóricas y prácticas, su teoría de la plusvalía y su anatema contra la organización social capitalista —para desarrollar después en el tercer volumen una teoría de los precios de producción que en la práctica reconoce también la influencia de otras causas determinantes. Pero, en lugar de analizar a fondo estas otras

causas determinantes, insiste con gesto triunfal en señalar aquellos puntos sobre los que su ídolo, la cantidad de trabajo, ejerce realmente, o según su opinión, una influencia; o sea sobre la variación de los precios cuando varía la cantidad de trabajo, sobre la influencia que ejerce el "valor total" sobre la cuota media de ganancia, etcétera.

Acerca de la influencia coordinada de otras causas determinantes, como también acerca de la influencia que ejerce sobre la cuota media de ganancia la magnitud del capital social, sobre la variación de los precios debida a la variación de la composición orgánica de los capitales o a una variación del nivel de los salarios, *en este contexto*, Marx no dice una palabra. No faltan, en su obra consideraciones en el curso de las que reconoce esas influencias. La influencia del nivel de los salarios sobre los precios, por ejemplo, es oportunamente desarrollada en la página 245 y siguientes y después en la página 253; la influencia de la magnitud del capital social sobre la magnitud de la cuota media de ganancia en las páginas 207 y siguientes, 251, 159 y siguientes, 264 y siguientes, y *pássim*; la influencia de la composición orgánica de los capitales sobre los precios de producción en 204 y siguientes. Pero, hecho característico, en los pasajes dedicados a la apología de la ley del valor, Marx se desliza sin mencionar estas influencias de otro tipo, para extraer de la premisa justa, y no refutada por nadie —que el factor cantidad de trabajo interviene en muchos aspectos para codeterminar la formación de los precios de producción—, la conclusión totalmente injustificada según la cual "en última instancia" ¡es siempre la ley del valor, la que expresa el dominio exclusivo del trabajo, en la determinación de los precios de producción! ¡Esto implica evitar la admisión de la contradicción, no por cierto evitar la contradicción misma!

4. EL ERROR EN EL SISTEMA MARXIANO, SU ORIGEN Y SUS RAMIFICACIONES

1. Demostrar que un escritor ha entrado en contradicción consigo mismo puede ser una etapa necesaria, pero de ningún modo debe ser la meta final de una crítica objetiva y fecunda. Saber que en un sistema hay un error, que probablemente pudiera

ser sólo un error casual y personal del autor, nos llevaría sin duda a un nivel de conocimiento crítico insuficiente. No es posible refutar realmente un sistema bien organizado si no se logra individualizar con la mayor exactitud el punto en el que este error penetró en el sistema y las vías por las que después se difundió y ramificó. También como adversarios es necesario que comprendamos el punto de partida, el desarrollo y la catástrofe del error, que culmina en la autocontradicción también y, diría, con la misma participación con la que, por el contrario, nos esforzamos por comprender los nexos de un sistema al que adherimos.

Circunstancias de particular rigor hicieron que, en el caso de Marx, el problema de la autocontradicción adquiriera una importancia mayor que la que realmente corresponde y en consecuencia también yo dediqué a ese problema un espacio bastante más amplio. Pero, precisamente porque estamos frente a un pensador tan importante y tan influyente, no podemos sustraernos a la segunda parte de nuestra labor crítica, que en mi opinión es en este caso objetivamente más fecunda y más instructiva. Comenzamos con una pregunta que nos conduce de inmediato al nudo del problema: ¿a través de qué vía llegó Marx a la tesis teórica fundamental de su teoría; a la tesis según la cual todo el valor se basa única y exclusivamente en la cantidad de trabajo incorporado? Es indudable que esta tesis no es en absoluto un axioma tan obvio que haga superflua cualquier prueba. Valor y esfuerzo, como ya señalé una vez en otro pasaje, no son en absoluto dos conceptos emparentados de tal modo que puedan suscitar de inmediato la idea de que el esfuerzo sea el fundamento del valor. "Que me sienta angustiado por algo es un dato concreto, que este algo merezca esa angustia es un segundo dato concreto separado del primero, y que los datos no siempre marchen juntos es algo que la experiencia confirma con mucha solidez como para que pueda subsistir cualquier duda al respecto. Cada uno de los innumerables, inútiles esfuerzos que cada día se consumen por un resultado carente de valor o por incapacidad técnica o por una especulación equivocada o simplemente por adversidad proporciona un testimonio de ello. Sin embargo, no tiene menor peso cada uno de los innumerables casos en los que con poco esfuerzo se obtiene un alto valor." ²³

Pero si, no obstante, se quiere afirmar para cualquier sector que las dos magnitudes coinciden necesariamente y por norma, es necesario rendir cuenta a sí mismo y a los lectores de los motivos que sustentan tal afirmación.

En efecto, Marx introduce en su sistema una argumentación. Creo, sin embargo, que puedo convencer que el tipo de argumentación preelegido por él es a priori innatural y no se corresponde con la esencia del problema; que además la argumentación presentada en el sistema no es notoriamente aquella gracias a la cual Marx mismo llega a sus convicciones sino que ha sido pensada a posteriori, como considero artificial una opinión preconstituida y sacada de otras concepciones; que por último —y éste es el argumento decisivo— la demostración está trabada por un gran número de errores lógicos y metodológicos evidentes, que le quitan toda fuerza demostrativa.

La tesis fundamental que Marx quiere que sus lectores acepten es que el valor de cambio de las mercancías —su análisis se ocupa en efecto sólo del mismo y no del valor de uso— encuentra origen y medida en las cantidades de trabajo incorporado en las mercancías.

Ahora bien, tanto los valores de cambio, respectivamente los precios de las mercancías, como también las cantidades de trabajo necesarias para su reproducción, son magnitudes visibles desde afuera, y en el conjunto son susceptibles de una precisión empírica. Por eso a primera vista lo más obvio para Marx, queriendo convencer de una tesis cuya exactitud o inexactitud puede expresarse en los datos de la experiencia, hubiera sido apelar a la experiencia; en otras palabras, para su tesis, demostrable de modo puramente empírico, hubiera debido presentar una demostración puramente empírica. Pero Marx no lo hace. Ni se puede decir que haya descuidado esta posible, y por cierto también oportuna, fuente de conocimiento y de experiencia. Al contrario, como muestran las argumentaciones de su tercer volumen, sabe bien cómo actúan los datos empíricos, y sabe también en qué se contraponen a su tesis. Sabe que los precios de las mercancías no están en relación con la cantidad de trabajo incorporada en ellas, sino que se establecen de acuerdo con los costos totales de producción, que incluyen también otros elementos. Por cierto no es casual que haya evitado la prueba más natural de sus tesis, pero lo hace con la clara conciencia de que

siguiendo ese camino no hubiera llegado a un resultado favorable a la misma.

Pero, existe entonces un segundo modo de demostración y de persuasión también plenamente adecuado a tesis similares, y es el modo *psicológico*. Con una combinación de inducción y deducción muy común en nuestra ciencia, se pueden indagar los motivos que guían a la gente por un lado al cumplimiento de sus cambios y al establecimiento de los precios de cambio y por el otro a su ~~com~~participación en la producción, y de la naturaleza de esos motivos se pueden extraer conclusiones respecto de un modo de actuar típico de la gente; entre otras cosas podría derivarse también un nexo entre los precios regularmente exigidos y aceptados y la cantidad de trabajo necesaria para la producción de las mercancías. Precisamente este método fue aplicado a menudo y con mejores resultados a problemas análogos —por ejemplo, se basan en él la argumentación habitual de la ley de la demanda y de la oferta, de la ley de los costos de producción, la explicación de la renta del suelo, etc.— y el mismo Marx lo utilizó a menudo por lo menos en general. Pero, precisamente al tratar su tesis de fondo evita recurrir a él. Aunque fuese evidente que el firme nexo externo entre valores de cambio y cantidad de trabajo pudiese ser entendido sólo descubriendo los miembros psicológicos intermedios que enlazan las dos partes, Marx renuncia a exponer estos nexos internos; antes en una ocasión declara directamente que “un análisis más profundo” de las dos “fuerzas sociales”, es decir “demanda y oferta”, que hubiera conducido precisamente a individualizar esa conexión interna, no es “oportuno aquí” (III, p. 233); y aunque ese “aquí” se refiera ante todo a un excursu acerca de la influencia de la demanda y de la oferta en la formación del precio, de hecho y en la práctica, tratándose de un análisis realmente “profundo” y fundamental, se extiende a todo el sistema marxiano y en particular a la motivación de fondo de su pensamiento más importante.

También aquí es necesario resaltar una vez más algo particular. En efecto, Marx no pasa por alto con desenvuelta indiferencia ni siquiera este segundo posible y natural método de investigación. Al contrario, lo evita muchas veces con cuidado y plenamente consciente del resultado a que lo llevaría, resultado que se contrapondría a su tesis. En el tercer volumen, en efecto,

remite esos impulsos que operan en la producción y en el cambio, y a cuyo "análisis profundo" renuncia aquí y donde sea, al genérico nombre colectivo de "concurrencia", y sabe y demuestra que esos impulsos no conducen en realidad a adaptar los precios a la cantidad de trabajo incorporado a las mercancías, sino al contrario a alejarlos de tal magnitud impulsándolos hacia un nivel que surge de la cooperación de al menos un segundo factor coordinado. Es precisamente la "concurrencia", según Marx, la que crea la famosa cuota media de ganancia y la "transformación" de los puros valores del trabajo en "precios de producción" que divergen de ellos y que incluyen una porción de ganancia media.

En vez de fundamentar su tesis con la experiencia o con sus motivos operantes, o sea empírica o psicológicamente, Marx prefiere presentar un tercer tipo de demostración, sin duda singular para un argumento de ese tipo: en efecto, escoge la vía de una demostración puramente lógica, de una deducción dialéctica de la esencia del cambio.

(Marx había encontrado ya en el viejo Aristóteles la idea de que "el cambio no podría existir *sin la igualdad*, ni ésta *sin la comensurabilidad*" (I, p. 91 [26]). Es precisamente a esta idea a la que ahora vuelve a ligarse. Es decir, imagina el cambio de mercancías bajo la forma de una ecuación, deduce que en las dos cosas cambiadas y por lo tanto equiparadas existe "algo común de igual magnitud" y procede por lo tanto a individualizar este algo común, al cual deben poder ser "reducibles" en tanto valores de cambio las cosas equiparadas.)

Entre paréntesis, querría observar que ya la premisa, por la cual en el cambio de dos cosas debe manifestarse una "igualdad" de las dos, me parece bastante poco moderna —cosa que en definitiva podría carecer de importancia— pero también bastante poco realista y, para decirlo con franqueza, concebida de manera equivocada. Allí donde reinan la igualdad y el equilibrio perfecto no penetra, por lo general no se produce, variación alguna en el estado de quietud existente. Por eso, si en el caso del cambio la conclusión es que las mercancías cambian de propietario, ello indica más bien que existía alguna desigualdad o preponderancia que provocó la variación. Del mismo modo, si cuerpos compuestos son ubicados en estrecho contacto mutuo, se producen nuevas combinaciones químicas entre algunos ele-

mentos constitutivos de uno y otro cuerpo, no porque tengan el mismo grado de "afinidad química" sino porque tienen una mayor afinidad entre sí que con los elementos constitutivos del compuesto a que pertenecían. En efecto, también la moderna economía política está de acuerdo en que la antigua concepción escolástico-teológica de la "equivalencia" de los valores a cambiar es inadecuada. Pero no quiero dedicar más atención a este punto y me ocuparé de examinar críticamente las operaciones lógicas y metodológicas con las que Marx llega a aislar el trabajo, o sea ese "algo común" que buscaba.

Se trata precisamente de esas operaciones que, como ya he señalado antes, constituyen en mi opinión el punto más débil de la teoría marxiana. Revelan en efecto casi tantos errores científicos de fondo cuantos son los eslabones del razonamiento —y por cierto no son pocos— y revelan ser claramente una invención artificiosa a posteriori, con el objetivo de hacer aparecer como natural resultado de un efectivo trabajo de investigación, una opinión preconstituida.

En su búsqueda de ese "algo común" que caracteriza el valor de cambio, Marx recurre al siguiente procedimiento. Pasa revista a las cualidades individuales que poseen en general los objetos equiparados en el cambio, utilizando el método de la exclusión elimina todas las que no superan la prueba, hasta que queda una única cualidad. Esta —es decir la de ser un producto del trabajo— deberá ser por lo tanto la cualidad común buscada. Se trata de un procedimiento un tanto extraño, pero no reprochable en sí. Es extraño por cierto que, en vez de someter la supuesta propiedad característica a una prueba positiva —que en todo caso hubiera conducido a uno de los dos métodos antes indicados y cuidadosamente evitados por Marx— para convencer que ésa es precisamente la propiedad buscada, se recurra exclusivamente a una prueba negativa, mostrando que ésa no es ninguna de todas las otras propiedades. Sin embargo este método puede conducir a la meta deseada siempre que sea utilizado con la debida cautela y de manera exhaustiva; es decir, si se pone el máximo cuidado a fin de que todos los elementos que le corresponden sean pasados realmente por el tamiz de la lógica, y no se descuide ningún miembro individual excluyéndolo en el curso de la operación.

¿Cómo procede Marx en cambio?

Desde el principio pone en su tamiz sólo los objetos intercambiables dotados de esa propiedad que él piensa aislar por último como la propiedad "común", y deja de lado todas las que son de diferente tipo. En definitiva se comporta como aquel que desea intensamente que de la urna salga una bolilla blanca, y para obtener ese resultado astutamente sólo pone en la urna bolillas blancas. En efecto limita a priori el ámbito de su investigación sobre la esencia del valor de cambio a las "mercancías", asumiendo de cualquier modo este concepto, sin definirlo con cuidado, en un sentido más restrictivo que el de "bienes" y limitándolo a los productos del trabajo en contraposición a los dones de la naturaleza. Pero, una cosa es evidente: si realmente el cambio equivale a una equiparación que presupone la presencia de "algo común de magnitud igual", este elemento común debe ser buscado y encontrado en todos los tipos de bienes que son objeto de cambio; o sea, no sólo en los productos del trabajo sino también en los dones de la naturaleza, como la tierra, la leña de los árboles, los recursos hídricos, los depósitos de carbón, las canteras, los yacimientos de petróleo, las aguas minerales, las minas de oro, etcétera.²⁴ En este caso, excluir de la búsqueda del elemento común que está en la base del valor de cambio esos bienes cambiables que no son producto del trabajo, es un pecado mortal de método. Sería como si un físico, queriendo descubrir la causa de una propiedad común a todos los cuerpos, por ejemplo la gravedad, tamizara las propiedades de un grupo particular de cuerpos, por ejemplo los transparentes, y después de haber pasado revista a todas las propiedades comunes a los cuerpos transparentes, demostrase por último, que todas las otras propiedades no pueden ser la causa de la gravedad, y proclamase por tanto ¡que la transparencia debe ser el origen de la gravedad!

La exclusión de los dones de la naturaleza (que por cierto no estaría en la mente del padre de la idea de la equiparación en el cambio, Aristóteles) es tanto menos justificable por cuanto muchos dones de la naturaleza, como la tierra, están entre los más importantes objetos de propiedad y comercio, y además no es posible afirmar que para los dones de la naturaleza los valores de cambio se establezcan siempre de manera totalmente casual y arbitraria. Ante todo, también para los productos del trabajo se tienen precios casuales, y también los precios de los dones de la naturaleza revelan a menudo referencias tanto más

precisas a sólidos precedentes o a motivos determinantes. Por ejemplo, el hecho de que el precio de adquisición de lotes de tierra constituya un múltiplo de su renta calculada según la tasa de interés común en la región, es tan conocido como el hecho de que seguramente la leña en el tronco o el carbón en la mina de diferentes calidades o en situaciones diferentes, con distintas posibilidades de transporte, obtienen no por casualidad un precio distinto, etcétera.

Marx, por lo demás, se cuida mucho de explicar el motivo por el que excluye a priori de su investigación una parte de los bienes permutables. También aquí, como lo hace a menudo, recurre a su escurridiza habilidad dialéctica para evitar los puntos débiles de su razonamiento. En primer lugar, evita reclamar la atención de sus lectores sobre el hecho de que su concepto de "mercancía" es más restringido que el de bienes permutables en general. Para poder limitar la investigación a las mercancías pone, con increíble habilidad, al comienzo de su libro un punto natural de enganche con una frase genérica y en apariencia inocente: "La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un «inmenso arsenal de mercancías»".* Esta proposición es completamente falsa, si se entiende el término mercancías en la acepción que de inmediato le atribuye Marx, de producto del trabajo. En efecto, los dones de la naturaleza, incluida la tierra, constituyen un componente de mucha importancia y de ningún modo indiferente de la riqueza nacional. Pero el lector desprevenido no advierte con facilidad esta inexactitud, porque no sabe que en lo sucesivo Marx pretende dar al término mercancía un significado mucho más restringido.

Tampoco se aclara este punto inmediatamente después. Al contrario, en los primeros párrafos se habla alternativamente de "objeto", de "valor de uso", de "bien" y de "mercancía", sin que, entre el primero y los tres últimos términos, se trace una rigurosa distinción. "La utilidad de un objeto", dice en la página 68 [3], "lo convierte en *valor de uso*". "Lo que constituye un *valor de uso* o un *bien* es, por tanto, la *materalidad de la mercancía* misma..." En la página 68 [4] leemos: "R primera vista, el valor de cambio aparece como la *relación cuantitativa* [...] en que se cambian *valores de uso* de una clase por *valores de*

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

uso de otra". Naturalmente, como campo del fenómeno del valor de cambio, se indica entonces directamente el valor de uso = bien. Y con la frase: "Pero observemos la cosa más cerca", que no es por cierto apta para preanunciar otro sector, más restringido de investigación, Marx continúa: "Una determinada mercancía, un *quarter* de trigo por ejemplo, se cambia en las *más diversas proporciones* por otros *artículos*".* Y después:

"Tomemos ahora dos *mercancías*", y así en adelante. En el mismo párrafo vuelve directamente al término "objeto", y precisamente en un pasaje muy importante: "[...] en los dos *objetos* distintos [...] se contiene un algo común de magnitud igual" y(es precisamente en el cambio en donde las dos cosas se equiparan entre sí).

En la siguiente página (I, p. 69 [5]), Marx conduce la investigación de ese "algo común" sólo para el "valor de cambio de las *mercancías*", sin reclamar mínimamente la atención sobre el hecho de que con eso pretende restringir su campo de investigación a una parte de los objetos susceptibles de cambio.²⁵ Y de inmediato, en la siguiente página abandona una vez más esa limitación; y el resultado apenas obtenido para el restringido campo de las mercancías se aplica al amplio ámbito de los valores de uso de los bienes. ¡"Por tanto, un *valor de uso*, un *bien*,"** sólo encierra un *valor* por ser *encarnación* o *materialización* del trabajo humano abstracto"! ~~✱~~

Si Marx en el pasaje decisivo no hubiese restringido la investigación a los productos del trabajo y hubiera buscado en cambio ese elemento común también en los dones de la naturaleza permutables, hubiera emergido ahora de manera tangible que el trabajo no puede ser ese elemento común. Si después hubiese llevado hasta el fin de manera explícita y abierta esa restricción, él mismo y sus lectores hubieran tropezado indefectiblemente con ese grosero error de método, y hubieran debido reírse del ingenuo artificio mediante el cual la propiedad de ser un producto del trabajo es felizmente aislada como propiedad común de todo un ámbito, después que preventivamente se han excluido

* En la edición española que manejamos dice "mercancías", no "artículos". El subrayado es de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

** Estos subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

del mismo todas las cosas permutables que por naturaleza forman igualmente parte de él, aunque no sean productos del trabajo. El artificio hubiera podido pasar inadvertido, así como Marx llegó a obtener, mediante una dialéctica ágil, que pasara por alto rápidamente el punto más delicado. Al expresar mi sincera admiración por la habilidad con que Marx supo hacer aceptable un procedimiento tan defectuoso, no puedo dejar de repetir con firmeza que ese procedimiento ha sido totalmente defectuoso.

Pero sigamos. Con los artificios que señalamos hasta aquí, Marx de todos modos logró introducir el trabajo en la disputa. Restringiendo artificiosamente el ámbito, el mismo llegó a ser verdaderamente una propiedad "común" a este ámbito restringido. Pero junto a él se podían haber considerado otras propiedades comunes. ¿De qué manera pues son excluidos esos otros concurrentes?

Esto se produce a través de dos pasajes sucesivos, uno de los cuales pese a constar de sólo pocas palabras contiene sin embargo uno de los más graves errores lógicos.

En el primer pasaje Marx excluye toda "propiedad geométrica, física o química [y cualquier], otra propiedad natural de las mercancías". En efecto, "las propiedades materiales de las cosas sólo interesan cuando las consideremos como objetos útiles, es decir, como valores de uso. Además, lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos". En efecto, "dentro de ella [la relación de cambio] un valor de uso,* siempre y cuando se presente en la proporción adecuada, vale exactamente lo mismo que otro cualquiera" (I, p. 69 [5]).

Permítaseme que para ilustrar este argumento utilice las mismas palabras que escribí hace dos años aproximadamente en mi *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien* (p. 435 s.).

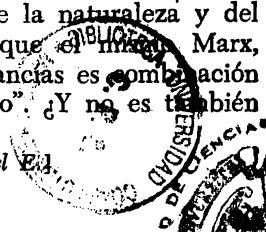
“¿Qué hubiera dicho Marx frente a la siguiente argumentación? En un teatro de ópera tres óptimos cantantes, un tenor, un bajo y un barítono reciben cada uno una retribución de 20.000 florines. Se pregunta: ¿cuál es el elemento común gracias al cual son equiparados entre sí en la retribución?, y yo respondo: en el aspecto de la retribución una buena voz vale tanto como cual-

* La versión de W. Roces traduce erróneamente "valor de cambio".
[N. del E.]

quier otra, una buena voz de tenor tanto como una buena voz de barítono o de bajo, siempre que la misma se dé en proporción suficiente. Pero sucesivamente en el aspecto de la retribución se abstrae «abiertamente» la buena voz, por eso la buena voz no puede ser el origen común de tan alta retribución. Es evidente que esa argumentación es falsa. Es igualmente claro no obstante que el razonamiento de Marx sobre el que se calca la misma no es por cierto el correcto. Ambos contienen el mismo error. Es decir, confunden el hacer abstracción *de una circunstancia en general* con el hacer abstracción *de las modalidades especiales* en las que tal circunstancia se manifiesta. Lo que en nuestro ejemplo es indiferente para el aspecto de la retribución es evidentemente sólo la especial modalidad bajo la que se presenta la buena voz, de tenor, de bajo, de barítono, pero no por cierto la buena voz en general. Del mismo modo, en la relación de cambio de las mercancías se abstrae más bien de la especial modalidad bajo la que puede presentarse el valor de uso de las mercancías, o sea si la mercancía sirve para la alimentación, la habitación, la vestimenta, etc., pero no se hace por cierto abstracción del valor de uso en general. Que no se pueda en absoluto hacer abstracción del mismo, es algo que Marx hubiera debido obtener ya del hecho de que no puede existir ningún valor de cambio donde no esté presente también un valor de uso, un dato que por lo demás el mismo Marx se ve repetidamente obligado a admitir".²⁶

Pero aún más grave es el caso del siguiente pasaje del razonamiento. "Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías", continúa textualmente Marx, "éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo".* ¿Realmente? Lo pregunto hoy como hace doce años: ¿sólo una cualidad? Pero, ¿los bienes susceptibles de cambio no conservan, por ejemplo, también la propiedad común de ser escasos en proporción a las necesidades? ¿O la de ser objeto de demanda y de oferta? ¿O la de ser apropiados? ¿O la de ser "productos de la naturaleza"? Que sean igualmente productos de la naturaleza y del trabajo, nadie lo afirma más claramente que el mismo Marx, cuando dice: "La materialidad de las mercancías es combinación de dos elementos, materia natural y trabajo". ¿Y no es también

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]



común a los valores de cambio *esa* propiedad que tienen de provocar gastos a sus productores —una cualidad que el mismo Marx recuerda con tanta precisión en el tercer volumen?

¿Por qué, pues, vuelvo a preguntar hoy, el principio del valor no puede residir en cualquiera de estas cualidades comunes, en vez de en la cualidad de ser producto del trabajo? A favor de esta última, en efecto, Marx no proporcionó siquiera la sombra de un motivo positivo; su único motivo es el negativo, según el cual el valor de uso, del cual se hace abstracción con toda tranquilidad, no es el principio del valor de cambio. Pero, ¿caso este motivo negativo no se adapta del mismo modo a todas las otras propiedades comunes descuidadas por Marx?

Pero, ¡hay más aún! En la misma página (I, p. 70 [5-6]), —en la que Marx establece la necesidad de hacer abstracción de la influencia del valor de uso sobre el valor de cambio, con el argumento de que un valor de uso vale tanto como otro siempre que se dé en proporción suficiente, nos informa de cuanto sigue acerca de los productos del trabajo: “Sin embargo, también el producto del trabajo se transforma apenas lo tenemos a mano.* Al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tal valor de uso. Dejarán de ser una mesa, una casa, una madeja de hilo o un objeto útil cualquiera. Todas sus propiedades materiales se habrán evaporado. *Dejarán de ser también productos del trabajo del ebanista, del carpintero, del tejedor o de otro trabajo productivo cualquiera.* Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, al trabajo humano abstracto”.

¿Se podría expresar con mayor claridad y evidencia el hecho de que para la relación de cambio no sólo un valor de uso sino también un tipo de trabajo o de productos del trabajo “vale tanto como otro siempre que se dé en proporción suficiente”? En otras palabras, ¿que ese mismo dato concreto, a base del cual Marx expresó hasta ahora su veredicto de exclusión

* En la traducción española de *El capital* que manejamos, no figura esta primera parte en este contexto. [N. del E.]

contra el valor de uso, subsiste también cuando se comparan distintos tipos de trabajo? Trabajo y valor de uso tienen un aspecto cualitativo y uno cuantitativo. Como el valor de uso es cualitativamente distinto en tanto mesa, casa o hilo, también lo es el trabajo en tanto trabajo de carpintería, de construcción o de tejido. Y así como tipos diferentes de trabajo pueden compararse según su cantidad, así valores de uso de diferente tipo pueden compararse en base a la magnitud del valor de uso. ¡No se alcanza a comprender en absoluto cómo un mismo dato concreto deba conducir a un concurrente a la exclusión y a otro a ser coronado por el precio! Si Marx hubiese invertido por casualidad el orden de la investigación, con el mismo razonamiento con que excluyó al valor de uso hubiera excluido al trabajo, y en consecuencia con el mismo razonamiento con el que coronó al trabajo hubiera podido proclamar al valor de uso como el único que permanece y explicar al valor como un “gluten del valor de uso”. Creo que se puede afirmar no en broma sino en serio que en los dos párrafos de la p. 70 [5] —en el primero de los cuales se hace abstracción de la influencia del valor de uso y en el segundo se demuestra que el trabajo es el elemento común buscado—, sin variar en lo más mínimo la exactitud lógica exterior, se pueden cambiar recíprocamente los sujetos: ¡o sea que sin cambiar la estructura del primer párrafo se puede poner en todas partes “trabajo” y “productos del trabajo” en lugar de “valor de uso”, y en la estructura del segundo poner por todas partes en lugar de “trabajo”, “valor de uso”!

Ésos son pues la lógica y el método con que Marx introduce en su sistema su tesis fundamental del trabajo como única y exclusiva base del valor. En lo que a mí respecta, excluyo del modo más absoluto que esta mezcla dialéctica fuese base y fuente de convicción para el mismo Marx. Un pensador de su nivel —porque lo considero un pensador de primerísimo rango— queriendo formarse sus convicciones y buscar el nexo efectivo de las cosas con ojo realmente libre e imparcial, por su naturaleza nunca hubiera recurrido a una vía tan retorcida e innatural, nunca hubiera caído por una mera y desafortunada casualidad en toda la serie de errores lógicos y metodológicos indicados y nunca hubiera podido obtener como resultado espontáneo —no conocido y deseado a priori— de tal modo de investigación, la tesis del trabajo como única fuente del valor.

Creo que en realidad las cosas son muy distintas. No dudo en efecto, que Marx estuviese real y sinceramente convencido de su tesis. Pero los motivos de su convicción no son en absoluto los que él indica en el sistema. En esencia, se trató más de opiniones que de motivos medidos.

Ante todo, opiniones derivadas de autoridades. Smith y Ricardo, las dos grandes autoridades, como al menos se creía entonces, habían sostenido en efecto la misma tesis. Por cierto no habían logrado, como lo hizo Marx, *justificarla*, aunque la habían postulado obteniéndola de ciertas impresiones generales y confusas. Al contrario, allí donde observaron las cosas con atención, y en sectores en los que no era posible evitar una observación más precisa, la refutaron expresamente. Smith, tal como lo hace Marx en su tercer volumen, enseñó que para un sistema económico desarrollado, los valores y los precios gravitan hacia un nivel de costos que aparte del trabajo incluye también una ganancia media de capital; Ricardo a su vez, en la célebre sección IV del capítulo "On value", demostró igualmente del modo más claro y explícito que junto al trabajo directo e indirecto también la magnitud y la duración de la inversión de capitales ejercen una influencia determinante sobre el valor de los bienes. Para poder sostener sin contradicciones evidentes la predilecta tesis filosófica del trabajo como "verdadera" fuente del valor, debimos evadirnos al mundo y al tiempo de las fábulas, donde no existían todavía capitalistas ni terratenientes. Sólo aquí su tesis se podía afirmar de manera incontrovertible porque era incontrolable. Incontrolable por la experiencia, que no existe al respecto, y también por el análisis psicológico-científico, ya que ellos —así como Marx— esquivaron un análisis de ese tipo: en esencia, no argumentaron sino que postularon como "natural" una condición idílica del valor del trabajo.²⁷

Marx heredó pues esas tendencias y opiniones que, gracias a la autoridad de Smith y Ricardo, habían obtenido un prestigio inmenso y por cierto indiscutido. Ardiente socialista, les creyó con entusiasmo. Ninguna maravilla es pues que respecto a una idea tan altamente apta para apoyar su concepción económica, no se haya comportado con mayor escepticismo que Ricardo, hacía el que por lo demás no manifestaba simpatía. Ninguna maravilla, además, que no se haya dejado inducir por las con-

tradictorias afirmaciones de los clásicos a adelantar dudas críticas respecto de la tesis del valor del trabajo, sino que haya interpretado esas afirmaciones sólo como intentos de los clásicos de sustraerse indirectamente a las desagradables consecuencias de una incómoda verdad. Ninguna maravilla, en suma, que sobre la base del mismo material que había alentado a los clásicos a formular sus unilaterales, medio confusas y medio contradictorias e infundadas afirmaciones, haya creído personalmente en esas tesis de manera firme, incondicional y con ardiente convicción. Desde un punto de vista personal, no necesitaba ya otras pruebas. Pero para su sistema era necesaria una motivación formal.

Es comprensible que al respecto no pudiese apoyarse simplemente en los clásicos: éstos precisamente nada habían argumentado. Sabemos también que no podía remitirse ni a la experiencia, ni a una justificación psicológico-económica, que lo hubiera conducido visiblemente a demostrar exactamente lo contrario. Así se dirige a la especulación lógico-dialéctica, que de todos modos era bastante afín a su mentalidad. A esta altura sólo le quedaba decir: ¡ayúdate, que Dios te ayudará! Sabía bien qué quería y debía obtener, y así manipuló y revolió con maravillosa y refinada habilidad dóciles conceptos y premisas, hasta que el resultado previsto surgió realmente en una conclusión en apariencia indiscutible. Tal vez estaba de tal modo cegado por sus convicciones que no advertía siquiera las enormidades lógicas y metodológicas que debían inevitablemente insertarse en el razonamiento; es también posible que las haya advertido, pero que las haya justificado ante sí mismo como puros auxilios formales, necesarios a fin de que la verdad, efectivamente fundada, según sus más profundas convicciones, pudiese asumir una adecuada vestidura sistemática; sobre estos puntos no puedo por cierto decidir, y es probable que nadie esté ya en condiciones de hacerlo. Desearía empero recalcar que nunca un pensador de la fuerza de Marx, ha despachado una lógica falsa de un modo tan continuado y tangible, como lo ha hecho Marx al dar una justificación sistemática a su tesis fundamental.

2. Inserta pues en su sistema esta tesis falsa, con impresionante habilidad táctica, que se revela desde las primeras frases. En efecto, aunque haya derivado su tesis simplemente "de la profundidad del intelecto", evitando con cuidado la demostración empírica, no puede rechazar totalmente la idea de someter a la

prueba de la experiencia el resultado de esta especulación apriorística. Si no lo hubiese hecho el mismo Marx, es previsible que lo hubieran cumplido sus lectores por propia iniciativa. ¿Cómo se comporta entonces Marx?

Divide. En un punto, la incongruencia de su tesis respecto de la experiencia es flagrante. Enfrenta ese punto tomando al toro por las astas. Como consecuencia de su principio fundamental, enseñó que el valor de las distintas mercancías está en relación al tiempo de trabajo necesario para su producción (I, p. 72 [7]). Pero es evidente incluso para un observador superficial que esta tesis es insostenible frente a determinados datos concretos; por ejemplo, el producto cotidiano de un escultor, de un ebanista, de un fabricante de violines, de un constructor de máquinas, etc., no tiene, es evidente, un valor igual sino muy superior al producto cotidiano de un artesano común o de un obrero industrial, aunque en ambos esté "incorporado" igual tiempo de trabajo. Marx hace pues hablar a estos hechos con un movimiento dialéctico magistral. En efecto, los toma en cuenta como si contuvieran no una contradicción con su principio fundamental sino sólo una ligera variante del mismo, que se mantiene no obstante dentro de la regla y sólo exige una cierta explicación o una precisión más exacta de esta última. En efecto, explica el trabajo, según el significado de su teorema, como "gasto de simple fuerza de trabajo", "que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación"; en otras palabras, "*simple trabajo medio*" (I, p. 76 [11]; análogamente en I, p. 71 [7]. "El trabajo complejo", continúa después, "*no es más que el trabajo simple potenciado o, mejor dicho, multiplicado*: por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de trabajo simple. Y *la experiencia demuestra que esta reducción* de trabajo complejo a trabajo simple *es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas*. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, *el valor la equipara en seguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple*. Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la unidad de medida del trabajo simple se establecen a través de un proceso social que obra a espaldas de los productores, y

esto los mueve a pensar que son el fruto de la costumbre”.*

Esta explicación puede parecer realmente plausible a un lector apresurado. Pero si la considera con un poco de frialdad y de distancia, la impresión se invierte.

El dato a examinar es que el producto de una jornada o de una hora de trabajo calificado tiene un valor mayor que el producto de una jornada o de una hora de trabajo simple; por ejemplo, el producto cotidiano de un escultor es igual al valor de cinco productos diarios de un picapedrero. Ahora bien, Marx enseñó que las cosas equiparadas entre sí en el cambio deben contener “un algo común de magnitud igual”, y este elemento común debe ser el trabajo y el tiempo de trabajo. ¿Se trata de trabajo en general? Así permitirían suponerlo las primeras, generales consideraciones de Marx hasta la página 7, pero evidentemente ello no concuerda: en efecto, cinco jornadas de trabajo no constituyen por cierto, “la misma magnitud” que una jornada de trabajo. Por eso ahora Marx no dice más trabajo y basta sino “trabajo simple”: es decir el elemento común debe ser el contenido de una misma cantidad de trabajo de la misma especie, o sea de trabajo simple.

Pero, considerando las cosas fríamente, esto concuerda menos todavía, porque en el producto del escultor no hay incorporado un “trabajo simple”, tanto menos la misma cantidad de un trabajo simple contenida en cinco productos cotidianos de un picapedrero. La verdad pura y simple es que los dos productos incorporan *tipos diferentes* de trabajo *en cantidades diferentes*, y eso es —como toda persona no prevenida deberá reconocer— exactamente lo contrario del dato que Marx pretende y debe afirmar: o sea, ¡que incorporan trabajo *del mismo tipo en cantidad igual!*

Es cierto que Marx dice: el trabajo complejo “vale” como trabajo simple multiplicado, pero “valer” no es “ser”, y la teoría se orienta a la esencia de las cosas. Naturalmente, los hombres por cualquier motivo pueden *equiparar* una jornada de trabajo del escultor a cinco jornadas de trabajo del picapedrero, así como por ejemplo, pueden equiparar un cervatillo a cinco liebres. Pero, así como esa equiparación no autorizaría a un estudioso de estadística a afirmar con toda seriedad científica que una

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

reserva que contenga 100 cervatillos y 500 liebres, posee 1.000 liebres, tampoco un estudioso de los precios o un teórico del valor está autorizado a afirmar que en el producto cotidiano del escultor están incorporadas cinco jornadas de trabajo simple y que éste es el motivo por el que en el cambio el primero es equiparado a cinco productos diarios del picapedrero. Trataré de ilustrar más adelante, sirviéndome de un ejemplo directamente adaptado al problema del valor, que se puede demostrar cualquier cosa cuando se nos permite recurrir a los términos “valer” y “hacer valer” mientras que “ser” nos pondría en una situación embarazosa. Por el momento debo agregar otra observación.

En el pasaje citado, Marx intenta justificar su maniobra de la “reducción” del trabajo complejo a trabajo simple, y lo hace mediante la *experiencia*. “Y la *experiencia demuestra*” que esta reducción de trabajo complejo a trabajo simple es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el valor la equipara en seguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple.”

Bien. Admitamos por un momento que las cosas sean así y examinemos desde más cerca de qué modo y a través de qué factores debería determinarse la medida de esta reducción que Marx proclama conforme a la experiencia. En este punto nos topamos con un dato muy natural pero comprometedor para la teoría marxiana, para la cual la medida de la reducción se determina únicamente *por las mismas efectivas relaciones de cambio*. No es determinada o determinable a priori por una de las cualidades inherentes a los trabajos calificados la proporción en la que éstos deben ser convertidos en trabajo simple en la valoración de sus productos; lo que decide es sólo el resultado efectivo, las efectivas relaciones de cambio. El mismo Marx lo dice: “*el valor* la equipara en seguida al producto del trabajo simple”, y remite a “un proceso social que obra a espaldas de los productores” mediante el cual se establecen “las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la unidad de medida del trabajo simple”, y dice que por ello estas proporciones aparecen como “el fruto de la costumbre”.

* Los subrayados son de Böhm-Bawerk. [N. del E.]

En esas circunstancias, ¿qué significado tiene remitirse al “valor” y al “proceso social” en cuanto factores determinantes de la medida de la reducción? Prescindiendo de todo lo demás, implica un verdadero y exacto círculo cerrado en la explicación. En efecto, objeto de la explicación deben ser las relaciones de cambio de las mercancías, por ejemplo incluso el motivo por el que una estatuita, que costó una jornada de trabajo al escultor, se cambia por un carro de pedregullo, que costó cinco jornadas de trabajo al picapedrero, y no en cambio por una cantidad mayor o menos de pedregullo, que haya costado quizá diez o sólo tres jornadas de trabajo. ¿Qué explicación da Marx de ello? La relación de cambio, dice, es ésta y no otra porque el trabajo de una jornada del escultor es reducible precisamente a cinco jornadas de trabajo simple. ¿Y por qué es reducible precisamente a cinco jornadas? Porque la experiencia demuestra que esa reducción se produce de ese modo a través de un proceso social. ¿Y cuál es ese proceso social? El mismo que debe ser explicado: el mismo por el que precisamente el producto de una jornada de trabajo del escultor es equiparada en el valor al producto de cinco jornadas de trabajo simple. Si el mismo se cambiara normalmente en forma efectiva por el producto de sólo tres jornadas de trabajo simple, Marx igualmente nos invitaría a reconocer la medida de la reducción 1:3 como la conforme a la experiencia y basaría en la misma la explicación del motivo por el que una estatuita debe ser cambiada precisamente por el producto de tres jornadas de trabajo de un picapedrero, ¡ni más ni menos! En pocas palabras, está claro que de este modo no aprenderemos nunca el verdadero motivo por el que productos de diferentes tipos de trabajo se cambian entre sí en esta o aquella proporción: se cambian así, nos dice Marx, aunque con palabras ligeramente distintas, ¡porque según la experiencia se cambian así!

Observo de pasada que algunos epígonos de Marx, habiendo tal vez advertido este círculo cerrado, intentaron plantear sobre otra base real la reducción de trabajo complejo a trabajo simple. “No es una invención sino un dato concreto”, dice Grabski,²⁸ “que una hora de trabajo más complejo contiene muchas de trabajo simple”. En efecto “para seguir siendo coherentes es necesario tener en cuenta también el trabajo que se consume para adquirir la habilidad artística”. Creo que no es necesario gastar

muchas palabras para demostrar la insuficiencia de esta explicación. No tengo nada que oponer al hecho de que al trabajo ejercido se agregue también la cuota de trabajo de aprendizaje que proporcionalmente le corresponde. Pero es evidente que las diferencias entre el valor del trabajo complejo respecto del simple se podrían explicar mediante este agregado sólo si su magnitud estuviese en correspondencia con la magnitud de la diferencia. Por ejemplo, en el caso que nosotros asumimos, en una hora de trabajo ejercido por el escultor podrían estar contenidas de hecho cinco horas de trabajo simple sólo si a cada hora de actividad correspondiesen cuatro de aprendizaje; o, si se quiere recurrir a unidades más grandes, si de los 50 años de vida que el escultor dedica a su profesión estudiando y trabajando, 40 estuvieran ocupados por el estudio y sólo 10 por el ejercicio de la profesión. Pero nadie querrá afirmar por cierto que en la realidad se verifique una proporción de este tipo o incluso sólo aproximadamente análoga. Por eso, abandonando la hipótesis evidentemente inadecuada del epígono, vuelvo a la teoría del maestro mismo, para ilustrar con un ejemplo ulterior el carácter y la importancia de sus errores; de ese ejemplo, en mi opinión, emergerá con la máxima evidencia el equivocado método de razonamiento de Marx.

Con el mismo tipo de argumentaciones se podría también afirmar y sostener la tesis por la cual el principio y la medida del valor de cambio residen en el contenido material de las mercancías; o sea que las mercancías se cambian de acuerdo con la relación de la *cantidad de materia* a ellas *incorporada*. Diez kilos de materia de una cierta cualidad de mercancía se cambian en algún momento por diez kilos de materia de otra calidad de mercancías. Si contra esa afirmación se objeta, como es natural, que es evidentemente falsa, porque, por ejemplo, 10 kg. de oro se cambian no por 10 kg. de hierro sino por 40.000 kg. de hierro o por una cantidad todavía mayor de carbón, podemos contestar según el modelo de Marx: para la formación del valor lo que interesa es la cantidad de *materia común media*. Ésta funciona de unidad de medida. Materias calificadas, finas, costosas *valen* sólo como materia simple potenciada o, mejor dicho, multiplicada; por donde una pequeña cantidad de materia calificada puede equivaler a una cantidad grande de materia simple. Y la experiencia demuestra *que esta reducción [...] es un*

fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por exquisita que sea la materia de que está constituida una mercancía, el *valor* la equipara en seguida a la mercancía fabricada con materia común, y como tal valor *sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de materia común*". Un "proceso social", de cuya existencia no se puede dudar, reduce por ejemplo una libra de oro bruto a 40.000 libras de hierro bruto. La elaboración del oro, por ejemplo por parte de un orfebre común o por obra de un gran artista, provoca otras variaciones en la calificación de la materia, a la que la praxis rinde justicia conforme a la experiencia, a través de particulares medidas de reducción. Si, por ejemplo, una libra de lingotes de oro se cambia por barras de hierro por un total de 40.000 libras, o si un cáliz de oro de igual peso trabajado por Cellini se cambia también por 40.000 libras de hierro, ¡esto no constituye una violación sino una confirmación de la tesis por la que las mercancías se cambian en proporción a la "materia media" representada en ellas!

Creo que el lector avisado habrá reconocido ya sin dificultad en estas argumentaciones los dos ingredientes de la receta de Marx: la sustitución de "valer" en el lugar de "ser" y la explicación en círculo cerrado, que consiste en hacer derivar la medida de la reducción de las efectivas relaciones de cambio en la sociedad, ¡las cuales a su vez necesitan de una explicación!

Marx se las ha arreglado así impugnando de la manera más descarada los datos contrarios a su teoría —en el plano dialéctico, sin duda con gran habilidad, pero naturalmente de manera del todo insuficiente en la esencia, como por lo demás era inevitable.

Existen todavía otras incongruencias menos vistosas en relación a la experiencia efectiva, que derivan de la participación que tiene la *inversión* de capital en la determinación de los precios efectivos de las mercancías, las mismas incongruencias que, como observábamos antes, Ricardo examina en la sección IV del capítulo "On value". Al confrontar esas incongruencias, Marx elige otra táctica: Primero cierra por completo los ojos frente a ellas. Las ignora durante dos volúmenes enteros. Actúa como si no existieran, en tanto para el primero y el segundo volumen hace abstracción de ellas en base a las premisas. En efecto, durante todo el desarrollo de su teoría del valor, y además al desarrollar su teoría de la plusvalía, parte siempre de la "premisa", en

parte establecida tácitamente, en parte explícitamente expresa, que las mercancías se cambian realmente por sus valores, es decir, exactamente en proporción al trabajo incorporado en ellas.²⁹

Una vez más combina esta abstracción presupuesta con un rasgo dialéctico de increíble habilidad. Existen en efecto ciertas desviaciones efectivas de la regla teórica de las que un teórico puede realmente prescindir: se trata de las casuales y temporarias oscilaciones de los precios comerciales respecto de su nivel normal permanente. Marx no deja por cierto, en las ocasiones en que declara querer prescindir de las desviaciones de los precios de los valores, de dirigir la atención de los lectores sobre esas "circunstancias casuales" de las que necesita "hacer abstracción", como "las oscilaciones constantes de los precios en el mercado", cuyas "alzas y bajas se compensan" y que "se reducen [...] al precio medio como a su ley interior".³⁰ Gracias a esas referencias, obtiene la aprobación de los lectores para su abstracción; pero que al respecto haga abstracción no sólo de las oscilaciones casuales sino también de las regulares, permanentes y típicas "desviaciones", cuya existencia constituye directamente un componente que integra la misma regla a explicar, es algo que permanece oculto al lector no muy atento, el cual pasa inconscientemente por alto el pecado mortal metodológico del autor.

Ya que es verdaderamente un pecado mortal metodológico ignorar en una investigación científica justamente lo que se debería explicar. Ahora bien, la teoría marxiana de la plusvalía no tiene otro objetivo que la explicación de la ganancia del capital, explicación que ya está en la cabeza de Marx. Pero la ganancia del capital se oculta precisamente en esas continuas desviaciones de los precios de las mercancías del monto de sus meros costos de trabajo. Por ello, si se ignoran estas "desviaciones" se ignora directamente la parte principal de lo que se debería explicar. Hace doce años condené la misma deformación metodológica tanto en Rodbertus, que era igualmente culpable de ella, como en Marx mismo.³¹ Permitáseme repetir la conclusión de mi crítica de entonces: "Ellos (los defensores de la teoría de la explotación) sostienen la ley por la que el valor de todas las mercancías reside en el tiempo de trabajo incorporado en ellas, para inmediatamente después atacar como «contrarias a la

ley», «innaturales», «injustas» y condenar todas las formas de valor que no armonizan con esta ley, por ejemplo, las diferencias de valor que en tanto plusvalía corresponden al capitalista. En suma, primero ignoran la excepción para poder proclamar la universalidad de su ley del valor, y después de haber conseguido así la validez universal, vuelven nuevamente la atención a las excepciones, señalándolas como violaciones de la ley”.

Por cierto, este modo de razonar no es mejor que aquel por el que, habiendo comprobado que existen muchos individuos locos, se ignora que también existen individuos cuerdos, y llegando así a la “ley universalmente válida” por la cual “todos los hombres son locos”, se exige por lo tanto la supresión de todos los cuerdos existentes por ser “contrarios a la ley”.³²

Marx recurriendo a la abstracción alcanzó por cierto una gran ventaja táctica. Excluyó “como premisa” de su sistema la fastidiosa realidad y, mientras logra mantener en pie tal exclusión, no entra en conflicto con la misma. Esto es válido para el resto del primer volumen, que constituye la mayor parte, para todo el segundo volumen y también para la primera cuarta parte del tercero. En esta parte intermedia del sistema marxiano, la corriente de sus razonamientos y enlaces lógicos fluye de un modo compacto realmente imponente y con esencial coherencia. Marx *puede* aquí hacer buena lógica porque gracias a la “premisas” ha puesto de acuerdo los datos con sus ideas y por eso puede seguir fiel a éstas sin chocar con aquéllos, y cuando Marx *puede* hacer lógica de la buena, lo hace realmente y con maestría. Estas partes intermedias de su sistema, por falso que pueda ser su punto de partida, por su extraordinaria coherencia interna establecieron de manera permanente la fama de su autor como pensador de primera línea. Además —circunstancia que seguramente ha contribuido no poco a aumentar la influencia práctica del sistema marxiano— durante esta larga parte intermedia que en esencia por la coherencia interna es realmente indiscutible, los lectores, que felizmente lograron superar el fatigoso comienzo, han tenido tiempo de familiarizarse con el mundo conceptual de Marx y de adquirir confianza en este desarrollo de ideas, que ahora realmente fluyen de modo tan armónico y se conjugan tan ordenadamente en una totalidad. Son pues lectores de confianza consolidada aquellos a los que Marx se dirige con

esos difíciles requerimientos que por último se ve obligado a adelantar en el tercer volumen.

En efecto, por mucho que trate de aplazarlo, Marx debe finalmente abrir los ojos a los hechos de la vida real. Por último debe admitir ante sus lectores que en la vida real, o sea normalmente y por necesidad, las mercancías se cambian no ya en proporción al tiempo de trabajo incorporado en ellas sino en parte por debajo, en parte por encima de esas proporciones, según el capital invertido exija una participación menor o mayor en la ganancia media; en pocas palabras, que junto al tiempo de trabajo también la inversión de capital constituye una causa determinante coordinada de la relación de cambio de las mercancías. Dos tareas difíciles se le plantean entonces a Marx. Ante todo debe tratar de justificarse con sus lectores por haber enseñado al comienzo y durante tan largo trecho, que el trabajo constituye el único motivo determinante de las relaciones de cambio; en segundo lugar —y tal vez ha sido ésta la tarea más difícil— debe ofrecer entonces a sus lectores una explicación para los datos contrarios a su teoría, explicación que evidentemente no podía entrar sin residuos en su teoría del valor del trabajo, pero que por otra parte, no debía entrar en contradicción con ella.

Es comprensible que en estas demostraciones no fuese posible proceder con buena y recta lógica. Ahora se nos hace presente la contraparte al confuso comienzo del sistema. Allí Marx para derivar un problema que por la vía recta no era posible derivar de los datos concretos, había debido violentar tanto los datos mismos, como, sobre todo, la lógica, y admitir además algunas de las más increíbles absurdidades conceptuales. Ahora se repite la situación. Una vez más los datos concretos se encuentran con los teoremas que a lo largo de dos volúmenes completos habían dominado el campo por sí solos y sin molestias, y se trata de datos que, como al inicio, naturalmente no concuerdan con esos teoremas. Pero, la armonía del sistema debe ser mantenida en pie no obstante todo. Y una vez más, ello puede producirse sólo a expensas de la lógica. Por eso asistimos en el sistema marxiano al espectáculo, ante todo desconcertante pero totalmente natural para la situación ilustrada, por el que la parte de lejos más amplia del sistema representa una obra maestra de lógica rigurosa y compacta en todo digna de la capa-

cidad intelectual del autor, pero que al mismo tiempo contiene en dos puntos, lamentablemente los decisivos, partes de razonamiento increíblemente débiles y deficientes: una primera vez, precisamente al comienzo, donde por primera vez la teoría se separa de los datos concretos, y una segunda vez después de la primera cuarta parte del tercer volumen, donde los datos se insertan nuevamente en el radio visual de los lectores; se trata principalmente del décimo capítulo del tercer volumen (pp. 215-243 [178-201]).

Ya examinamos y juzgamos una parte de su contenido, es decir, la autodefensa de Marx contra la acusación de una contradicción entre la ley de los precios de producción y la "ley del valor".³³ No queda más que examinar la segunda misión del susodicho capítulo, o sea la explicación teórica con la que Marx introduce en su sistema la teoría de los precios de producción que arregla las cuentas con las relaciones efectivamente existentes.³⁴ Este examen nos conduce además a uno de los puntos más instructivos y característicos del sistema marxiano: es decir a la posición de la *concurrència* en su sistema.

3. La "concurrència", como señalé antes, es una especie de nombre colectivo para todos los impulsos y los motivos psíquicos que regulan el comportamiento de las partes en el mercado y que por eso influyen en la fijación de los precios. El comprador tiene sus motivos que persigue en la adquisición y que le proporcionan una cierta directiva respecto del nivel de los precios que se dispone a ofrecer desde el comienzo o en caso extremo. Asimismo, el vendedor y el productor tienen sus motivos, los que los inducen a ofrecer sus mercancías a ciertos precios y no otros, a continuar o directamente a aumentar la producción si existe un determinado nivel de precios, o a interrumpirla si el nivel es otro. Todos estos impulsos y motivos determinantes confluyen en la concurrència de los compradores y de los vendedores; quienquiera que para explicar la formación de los precios se remita a la concurrència, se remite pues en esencia, bajo este nombre colectivo, al juego y a los efectos de todos esos motivos e impulsos psíquicos que han guiado a ambas partes en el mercado.

En general, Marx se esfuerza por atribuir en su sistema la posición más ínfima a la concurrència y a las fuerzas que en ella actúan. Trata de pasarla por alto o al menos de minimizar su

influencia cuando y como puede. Esto se manifiesta con drástica evidencia en diferentes ocasiones.

En primer lugar, ya en la derivación de su ley del valor, del trabajo. Cualquier observador imparcial sabe y ve que la influencia que ejerce en general la cantidad de trabajo empleada en el nivel permanente de los precios de los bienes —por cierto esa influencia no es tan exclusiva como pretendería la ley del valor de Marx— sólo es mediada por el juego de la oferta y de la demanda, es decir, por la concurrencia. En ciertos cambios esporádicos, o en situaciones de monopolio, pueden presentarse precios que (incluso prescindiendo de las exigencias del capital invertido) no están en absoluto en proporción al tiempo de trabajo incorporado. Naturalmente, también Marx lo sabe. Pero, en un primer momento, al deducir su ley del valor, no lo señala. Si lo hiciese, no escaparía por cierto a la siguiente pregunta: de qué modo y a través de qué estadios intermedios entre todos los motivos y los factores que actúan bajo la bandera de la concurrencia, el tiempo de trabajo debe ser precisamente el único que influye de manera determinante en el nivel de los precios. En este punto, el inevitable análisis completo de esos motivos habría puesto en primer plano indefectiblemente, mucho más de lo que Marx podía tolerar, el valor de uso de las mercancías, hubiera iluminado de manera diferente muchos factores y por último hubiera puesto en relieve otros a los que Marx no quiso conceder validez alguna en su sistema.

Por ello, en toda ocasión en que para dar una justificación sistemáticamente completa de su ley del valor hubiera debido exponer el papel de mediación de la concurrencia, en un primer momento pasa completamente por alto este punto. De manera sucesiva se acuerda de él, pero, según las ocasiones, lo nombra no como un eslabón importante en el sistema teórico sino con observaciones descuidadas y ocasionales, que plantean los datos en pocas palabras como algo más o menos obvio y sin preocuparse de justificarlos de modo más profundo.

Por lo que sé de esto, Marx muestra tener en cuenta esos datos de manera más precisa en la página 220 [182] del tercer tomo, donde al sostener que las mercancías se cambian por precios que corresponden aproximadamente a sus "valores", es decir, al tiempo de trabajo en ellas incorporado, plantea las tres condiciones que siguen: 1) que el cambio de las mercancías deje de

ser meramente “casual u ocasional”; 2) que las mercancías “se produzcan de una y otra parte en las cantidades proporcionales aproximadamente necesarias para el cambio, lo que indica la experiencia mutua del mercado y es, por tanto resultado del cambio continuo”; 3) que no exista ningún monopolio natural o artificial que permita a una de las partes contratantes vender las propias mercancías por encima del valor o que la obligue a desprenderse de ellas por menos del valor. En suma, Marx exige aquí, como condición, a fin de que su ley del valor pueda operar en general, una vivaz concurrencia recíproca, que dure lo suficiente como para adaptar la producción de acuerdo con la experiencia adquirida en el mercado y de acuerdo con las necesidades de los compradores. Será bueno que tengamos presente este punto.

No existe huella de una argumentación más precisa. Al contrario, inmediatamente después, y precisamente en el curso de esas argumentaciones en las que Marx habla de manera relativamente más exhaustiva de la concurrencia, de sus dos “aspectos”, demanda y oferta, y de su relación con la formación del precio, rechaza explícitamente como “no oportuno aquí” ¡un “análisis más profundo de estas dos fuerzas sociales”! (III, página 233).

¡Pero, hay más aún! Para minimizar ulteriormente la importancia de la demanda y de la oferta para el sistema teórico, y también por cierto para justificar el hecho de descuidar en el plano teórico estos factores, Marx descubrió su personal y extraordinaria teoría, que desarrolla en el tercer volumen (pp. 169, 170), después de haberla señalado antes fugazmente. Parte del hecho de que si uno de los dos factores supera al otro, por ejemplo la demanda supera a la oferta y viceversa, se forman precios irregulares de mercado que divergen del “valor comercial” que constituye el “centro de oscilación” para estos precios comerciales; en cambio, para que las mercancías puedan ser vendidas por este valor normal de mercado, demanda y oferta deben equilibrarse exactamente. Aquí agrega la siguiente, pasmosa argumentación: “Cuando la demanda y la oferta coinciden, *dejan de actuar* [...]. Cuando dos fuerzas actúan por igual en sentido contrario se neutralizan, no influyen en lo más mínimo en lo anterior; y por lo tanto, los fenómenos que se produzcan en estas condiciones deberán explicarse por causas *ajenas a la intervención de estas dos fuerzas*. Cuando la oferta y la demanda se neutralizan recíprocamente, *dejan de explicar nada, no influyen en el*

valor comercial ni nos ayudan en lo más mínimo a comprender por qué el valor comercial se expresa precisamente en esta suma de dinero, no en otro" (III, p. 233 [192-193]). Por eso con la relación entre la oferta y la demanda se pueden explicar más bien las "divergencias del valor comercial" provocadas por la preeminencia de una fuerza sobre otra, pero no el nivel del mismo valor comercial.

Es evidente que esta singular teoría de Marx se adapta bien a su sistema. Si la relación entre la demanda y la oferta no puede explicar absolutamente nada sobre el nivel de los precios permanentes, entonces es perfectamente justo que Marx al exponer sus principios no se haya preocupado en absoluto de estos factores sin importancia y haya introducido sin más en el sistema ese factor, que en su opinión es el único que ejerce una influencia real sobre el nivel del valor, es decir, el trabajo.

Pero, por lo que considero, no es menos evidente que esa singular teoría es totalmente falsa. Su argumentación se apoya —como ocurre a menudo en Marx— en un juego de palabras.

Es exacto que por la venta de una mercancía a su normal valor comercial, oferta y demanda deben equilibrarse en cierto sentido: es decir, que a ese precio debe ser efectivamente requerida y ofrecida una cantidad igual de mercancía. Pero esto no sólo es válido para la venta al normal valor comercial sino para cualquier precio de mercado, incluso para uno divergente e irregular. Además, cada uno sabe bien, y también Marx, que oferta y demanda son magnitudes elásticas. Además de la demanda y la oferta que de hecho alcanzan el cambio, existen siempre una demanda y una oferta que están "excluidas" de él; existe siempre una cantidad de personas que al tiempo que desean esa mercancía para las propias necesidades no quieren o no pueden ofrecer los precios que sus más poderosos concurrentes pueden ofrecer, y una cantidad de personas que estarían dispuestas a proveer la mercancía requerida, pero sólo a precios superiores de los que se establecen en el mercado de ese momento. Por eso la afirmación de que oferta y demanda "se equilibran" no vale en absoluto para *toda* la demanda y oferta, sino sólo para *aquella parte que tiene salida*. Por último, es también muy conocido que la mecánica del mercado tiene como misión precisamente la de elegir de la totalidad de la demanda y de la totalidad de la oferta la parte que tiene salida, y que el medio más importante

de esta elección es la formación del precio. No se pueden comprar más mercancías que las que son vendidas. Por ello ambas partes pueden llegar a la operación sólo con igual número de aspirantes (o sea aspirantes por iguales cantidades de mercancías). La elección de este número se produce pues gracias a que el precio es automáticamente llevado a un nivel en el que se excluyen los excedentes de ambas partes, de modo que el precio al mismo tiempo será demasiado alto para los potenciales compradores que excedan en número y demasiado bajo para los potenciales vendedores que excedan en número. A la determinación de ese nivel del precio contribuyeron no sólo los concurrentes que cumplieron la operación, sino también las relaciones de los concurrentes excluidos;³⁵ también sólo por esto, pues, es equivocado deducir de la igualdad de la parte de demanda y de oferta que lleva a término la operación, una total neutralización de la acción que surge de la demanda y de la oferta.

Todo esto es equivocado también por otro motivo. Incluso si asumimos que en la formación del precio interviene sólo la parte de demanda y oferta que tuvo salida y está en equilibrio cuantitativo, es del todo errado y anticientífico asumir que esas fuerzas que se mantienen en equilibrio por eso mismo "dejen de actuar". Al contrario, actúan precisamente creando este estado de equilibrio; y cuando después se trata de explicar este estado de equilibrio con todas sus particularidades, entre las cuales una de las más importantes es la altura del nivel al que llegó el equilibrio, tal explicación no puede en absoluto, como considera Marx, ser "ajena a estas dos fuerzas", sino que por el contrario se verifica sólo por la intervención de las fuerzas que se mantienen en equilibrio. De todos modos, estas proposiciones abstractas pueden hacerse mucho más comprensibles con un ejemplo práctico. Hagamos elevar un globo aerostático. Todos saben que el globo se eleva sólo si está lleno de un gas más liviano que el aire. De todos modos no se eleva hasta el infinito sino sólo hasta determinada altura, en la que permanece balanceándose hasta que no intervengan otros factores, por ejemplo la salida del gas, etc., que modifiquen las situación. ¿Cómo se regula y mediante qué factores se determina la medida de esta elevación? También esto es claro y evidente. La densidad de la atmósfera disminuye a medida que se asciende. El globo

sube sólo hasta que la densidad de las capas de aire que lo circundan es mayor que su misma densidad, y deja de subir en cuanto su densidad y la de la capa de aire que lo circunda alcanzan el equilibrio. Por eso el globo subirá más alto cuanto menor sea la densidad del gas de que está lleno y mientras en cada capa de aire sucesiva encuentre el mismo grado de densidad atmosférica. En este punto es evidente que la explicación de la medida de ascensión no se puede obtener de otro modo que remitiéndose a las recíprocas relaciones de densidad del globo por una parte y de la atmósfera por otro.

Pero, ¿cómo aparecería el problema si adoptáramos el método explicativo de Marx? Alcanzada la medida de elevación, las dos fuerzas, densidad del globo y densidad del aire que lo circunda, se encuentran en equilibrio. “Dejan de actuar”, “dejan de explicar nada”, “no influyen en el nivel de la ascensión”, y por eso si queremos explicar esta última debemos ¡“explicarla desde afuera de la intervención de estas dos fuerzas”! Pero, ¿de qué modo?!

O entonces: si una balanza decimal al pesar un cuerpo marca 50 kg., ¿cómo se puede explicar esta posición del índice de la balanza? *No ya* por la relación entre el peso del cuerpo a pesar por un lado y el que sirve para la operación por el otro, porque estas dos fuerzas en la susodicha condición de la balanza alcanzan el equilibrio por lo que dejan de actuar, y por su relación no se puede explicar absolutamente nada, ¡ni siquiera la posición del índice de la balanza!

Creo que se ve con la suficiente evidencia el error, y al mismo tiempo el hecho de que este tipo de error está en la base de las consideraciones con las que Marx elimina la influencia de la oferta y de la demanda sobre el nivel de los precios permanentes. Para que no surjan malentendidos, quiero aclarar que no considero en absoluto que la referencia a la fórmula de la demanda y de la oferta contenga ya una explicación completa y satisfactoria de los precios permanentes. Al contrario, es mi opinión, manifestada amplia y frecuentemente en otros lugares, que se deben analizar con precisión los elementos que se señalan con esa expresión de manera aproximada y resumida, precisar con exactitud el modo y la medida de su influencia recíproca y **proceder así a reconocer también esos elementos a los que compete una influencia particular precisamente sobre el estado per-**

manente de los precios. Pero, para llegar a esta explicación en profundidad, un eslabón intermedio indispensable es precisamente esa influencia de la relación entre demanda y oferta en la formación del precio, que Marx pasa por alto: y es una explicación que pasa justamente por el interior de tal relación.

Retomemos entretanto nuestro filón. Diferentes indicios nos mostraron el imponente esfuerzo de Marx por relegar a segundo plano la influencia de la demanda y de la oferta en su sistema. Pero, una vez cumplido ese singular trastocamiento que se verifica en su sistema después de la primera cuarta parte del tercer volumen, se impone la misión de explicar por qué los precios permanentes de las mercancías gravitan no ya hacia la cantidad de trabajo incorporada sino hacia los "precios de producción" que divergen del mismo.

Explica que la fuerza que opera tal acción es la concurrencia. La concurrencia nivela las cuotas de ganancia, originalmente diferentes para las diversas ramas de producción según la diferente composición orgánica del capital, en una cuota general de ganancia media, y en referencia a eso los precios en permanencia deben gravitar hacia los precios de producción que tienen una ganancia media igual.

Establezcamos rápidamente algunos puntos de mucha importancia para juzgar esta explicación.

En primer lugar, es claro que la referencia a la concurrencia de por sí no es la referencia a la eficacia de la demanda y de la oferta. En el pasaje que citamos antes en el que Marx expone con máxima precisión el proceso de nivelamiento de la cuota de ganancia gracias a la concurrencia de los capitales (III, página 239 [198 s.]), admite también explícitamente que ese proceso "se realiza mediante *una relación tal entre la oferta y la demanda* que la ganancia media se iguala en las diferentes ramas de la producción y en consecuencia los valores se transforman en precios de producción".

En segundo lugar, es cierto que en ese proceso nos enfrentamos no con meras *fluctuaciones* en torno al centro de gravedad que corresponde a la teoría del valor en los dos primeros volúmenes, sino con el *definitivo desplazamiento* de los precios hacia otro centro de gravedad permanente, o sea el precio de producción.

Y ahora acosan las preguntas.

Si, según Marx, la relación entre la oferta y la demanda no

puede ejercer influencia alguna sobre el nivel del precio permanente, ¿cómo puede ser la “concurrencia”, que se identifica precisamente con tal relación, la fuerza que desplaza el nivel de los precios permanentes del nivel de los “valores” al nivel, tan divergente de los mismos, de los precios de producción?

¿No es acaso cierto que en esta forzada, y contraria a la teoría, referencia a la concurrencia en tanto *deus ex machina* que desplaza los precios permanentes del centro de gravedad, conforme a la teoría, de la cantidad de trabajo incorporada, hacia otro centro de gravedad, se impone automáticamente la admisión de que las “fuerzas sociales” que dominan la vida real encierran en sí y hacen valer ciertas elementales causas determinantes de las relaciones de cambio, que *no* pueden reducirse al tiempo de trabajo: que por tanto el análisis de la teoría originaria, que sólo admitía el tiempo de trabajo como base de las relaciones de cambio, era un análisis incompleto que no se correspondía con los datos de la realidad?

Y entonces: El mismo Marx dijo —y tenemos muy claro en la mente este pasaje— que las mercancías se cambian aproximadamente por sus valores sólo si existe una concurrencia vivaz; pues a esa altura se consideraba a la concurrencia como un factor que tiende a empujar los precios de las mercancías hacia sus “valores”. ¡Y ahora venimos a saber que la concurrencia es una fuerza que, al contrario, empuja a los precios de las mercancías lejos de sus “valores” orientándolos en cambio hacia los precios de producción! ¿Existe acaso una posibilidad de conciliar estas afirmaciones que por lo demás se encuentran en un mismo capítulo, el capítulo décimo del tercer volumen, probablemente destinado a adquirir una fatal celebridad? ¿Y si Marx hubiese pensado que podía encontrar la conciliación en el hecho de que una afirmación vale para condiciones primitivas mientras que la segunda vale para una sociedad moderna y desarrollada, no debemos quizá rebatir que en el primer capítulo de su trabajo introdujo su teoría del valor del trabajo no ya en base a las condiciones de una sociedad del tipo de la de Robinson, sino a las de sociedades “en las que domina el modo capitalista de producción”, y en las que “la riqueza aparece como un inmenso arsenal de mercancías”? Por lo demás, ¿no pretende acaso en toda su obra que observemos y juzguemos las condiciones de nuestras sociedades modernas a la luz de su teoría del trabajo?

Pero si, según sus mismas afirmaciones, preguntamos dónde se debe encontrar en la sociedad moderna el campo en el que opera su ley del valor, nuestra investigación será en vano. En efecto, ¡o no existe concurrencia alguna, y entonces las mercancías en general no se cambian por sus valores, según el mismo Marx (III, p. 219 [181 s.]); o bien la concurrencia actúa, y entonces las mercancías se cambian no ya por sus valores sino de acuerdo con sus precios de producción, según el mismo Marx (III, p. 239 [198])!

De este modo una contradicción se agrega a la otra en el malaventurado capítulo décimo. Pero no pienso seguir prolongando esta investigación, ya muy dilatada, enumerando todas las otras pequeñas contradicciones e inexactitudes que pululan en este capítulo. Creo que cualquiera que lea sin prevenciones el capítulo de que hablo, tendrá la sensación que el mismo constituye, por así decir, una degeneración.

En lugar del razonamiento riguroso, rico y cauto, en lugar de la férrea lógica a la que nos acostumbramos en las mejores partes de la obra de Marx, encontramos aquí inseguridades y lagunas no sólo en la argumentación sino incluso en el uso de los términos técnicos. Es sorprendente, por ejemplo, el modo continuamente distinto de concebir demanda y oferta, que a veces son justamente consideradas magnitudes elásticas de diferente intensidad, a veces, según el peor modelo de la "economía vulgar" superada hace mucho, como simples cantidades; además es insatisfactoria y poco coherente la exposición de los factores que regulan el valor comercial si las diferentes partidas de cantidades de mercancía que llega al mercado se producen en desiguales condiciones productivas, etcétera!

La causa de este fenómeno no se puede individualizar sólo en el hecho de que este capítulo fue escrito por un Marx ya envejecido, ya que también en partes que siguen a ésta encontramos argumentaciones mucho más estimables. Además el fatal capítulo en cuestión, acerca de cuyo contenido se habían diseminado oscuros indicios ya en el primer volumen,³⁶ debe haber sido pensado bastante tiempo antes. Marx se expresa aquí de modo confuso y contradictorio porque no *podía* hacerlo con claridad y precisión sin incurrir en una abierta contradicción y retractación. Si en esta sección, en la que parte de las efectivas relaciones de cambio que se pueden observar en la vida real, hubiese pro-

cedido con la misma seriedad y profundidad con que durante dos volúmenes enteros había seguido su hipótesis de que el valor es el trabajo hasta sus consecuencias lógicas extremas; si a la consigna de la "conurrencia" le hubiese conferido contenido científico mediante un cuidadoso análisis psicológico-científico de las "fuerzas motrices de la sociedad" que entran en función bajo ese nombre colectivo, si no se hubiese dado tregua mientras no lograse explicar todo eslabón intermedio, mientras no hubiese seguido hasta el fin toda consecuencia, o cualquier referencia permaneciese oscura o contradictoria —y casi cada palabra de este décimo capítulo exige en la práctica una investigación o una explicación profunda—, entonces poco a poco se hubiera visto obligado a construir un sistema de contenido totalmente diferente, y le hubiera sido imposible evitar una abierta contradicción y retractación de las tesis cardinales de su sistema originario. Para evitarlo, fue indispensable enmascarar, esfumar y oscurecer las cosas; y Marx debe haberlo percibido, si no de modo consciente al menos por instinto, ya que rechazó explícitamente un "análisis más profundo de las fuerzas sociales".

De este modo, en lo que me parece, hemos puesto en evidencia también el alfa y el omega de todos los errores, las contradicciones y oscuridades de Marx. Su sistema no mantiene un estrecho contacto con los datos de la realidad. Marx no obtuvo los fundamentos de su sistema de los datos concretos ni a través de una sana empiria, ni a través de un sólido análisis psicológico-científico; los justificó no sobre una base sólida sino gracias a una rígida dialéctica. Este es el grave pecado que Marx sienta en el origen de su sistema, y del mismo surgen necesariamente todos los demás. El sistema sigue una determinada dirección, los hechos en cambio siguen una dirección distinta y atraviesan en zigzag al sistema. El pecado original provoca a su vez nuevos pecados. Pero el escándalo no debe evidenciarse, y entonces se lo oculta con la oscuridad o la nebulosidad, o bien el asunto es rodeado y envuelto con los mismos artificios dialécticos usados al comienzo, o por último, a falta de otro medio, se llega a las contradicciones. Bajo este signo se asienta pues el décimo capítulo del tercer volumen de Marx: produce esa mala cosecha, tan directa, que inevitablemente debía brotar de una mala semilla!

5. LA APOLOGÍA DE WERNER SOMBART

Werner Sombart se reveló hace poco³⁷ como un apologista de Marx, tan entusiasta como ingenioso, cuya apología aporta por lo demás rasgos peculiares. En efecto, para poder defender la teoría de Marx la sometió antes a una nueva interpretación.

Tratemos de llegar pronto al núcleo del problema. Sombart admite, y él mismo proporciona para ello argumentos bastante sagaces,³⁸ que la ley de valor de Marx es falsa si se pretende que corresponda a la realidad empírica. Con respecto al valor en Marx (p. 573), dice que "no aparece en la relación de cambio de las mercancías producidas de modo capitalista", que "no indica en absoluto el punto [...] hacia el que gravitan los precios comerciales", que "no cumple papel alguno siquiera como factor distributivo en la distribución del producto social anual", que en esencia "no aparece en sitio alguno" (p. 577). El "valor expulsado" tiene acaso un "único refugio: el pensamiento del economista teórico [...]". Deseando acuñar un lema para caracterizar el valor marxiano, necesitaría decir: *su valor no es un dato empírico sino sólo un dato conceptual*" (p. 574).

Veremos en seguida qué significado debe tener según la interpretación de Sombart esta "existencia conceptual". Pero antes debemos detenernos a considerar su aceptación de que el valor marxiano no existe en el mundo fenoménico real. Sería bastante curioso ver si los marxistas ratificarían tal admisión. De todos modos es lícito dudarle, ya que el mismo Sombart debió citar una voz proveniente del campo marxista que, estimulada por una observación de C. Schmidt, protestó anticipadamente contra esa concepción. "La ley del valor no es [...] una ley de nuestro pensamiento; [...] por el contrario, la ley del valor tiene una naturaleza muy real, es una ley natural de la acción humana".³⁹ Aunque Marx mismo hubiese ratificado la opinión de Sombart, yo la considero bastante discutible. Una vez más es el mismo Sombart quien con loable sinceridad presenta al lector toda una serie de pasajes de Marx que dificultan tal interpretación.⁴⁰ En lo que a mí respecta, la considero directamente inconciliable con la letra y con el espíritu de la doctrina marxiana.

Se vinculan pues sin prevenciones los argumentos en los que Marx desarrolla su teoría del valor. Su investigación se inicia declaradamente en el terreno de "las sociedades en que impera

el régimen capitalista de producción [cuya riqueza] se nos aparece como un «inmenso arsenal de mercancías», con el análisis de la mercancía (I, p. 67 [3]). Pero poder “hallar” el valor, parte de la relación de cambio de las mercancías (I, p. 81 [16]). Pero, pregunto, ¿de la real relación de cambio o de una imaginaria? Si hubiese señalado o entendido una relación imaginaria, ningún lector hubiese considerado que valiese la pena seguir una especulación tan mediocre. En realidad, Marx se refiere con la mayor decisión, y por lo demás no hubiera podido ser distinto, a los fenómenos del mundo económico real. La relación de cambio de dos mercancías, afirma, se puede representar siempre mediante una ecuación, por ejemplo: 1 quarter de trigo = x quintales de hierro. “¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos [...] se contiene *un algo común de magnitud igual*”, y cada una de las dos mercancías, “*en cuanto valor de cambio, debe poder reducirse a este tercer término*” que, como aprendemos en las siguientes páginas, es trabajo en cantidad igual.

Cuando se afirma que en las cosas equiparadas entre sí en el cambio *existe* trabajo en cantidad igual y que esos objetos *deben* poder reducirse a iguales cantidades de trabajo, se pretende evidentemente que las relaciones así expresadas deben verificarse no sólo conceptualmente sino también en el mundo real. Debe tenerse presente lo que sigue: la precedente argumentación de Marx hubiera sido imposible si junto a ella hubiese querido aducir para las reales relaciones de cambio la tesis por la que en principio productos de *desiguales* cantidades de trabajo se cambian entre sí. Si hubiese aceptado este concepto —y el no haberlo hecho provocó precisamente esa ruptura con los datos concretos que le reprocho— hubiera debido aceptar también una conclusión totalmente distinta. O hubiera debido explicar que la así llamada equiparación en el cambio no es una verdadera ecuación y no permite concluir que en las cosas cambiadas existe “un algo común *de magnitud igual*”, o hubiera debido concluir que ese elemento común de la misma magnitud que se busca *no es* ni puede ser *el trabajo*. ¡Pero en ningún caso hubiera podido seguir extrayendo las conclusiones que extrajo!

También en las páginas sucesivas Marx afirma en numerosas ocasiones con referencia a la realidad, que su “valor” está en la

base de las relaciones de cambio, de modo que se cambian entre sí productos surgidos de una cantidad de trabajo igual, o sea "equivalentes".⁴¹ En muchos pasajes, que en parte son citados por el mismo Sombart,⁴² reivindica para su ley del valor el carácter y la fuerza de una *ley natural*, que en el mundo real se impone "como se impone la ley de la gravedad cuando se le cae a uno la casa encima".⁴³ También en el tercer volumen desarrolla de manera totalmente explícita las condiciones reales (que desembocan en una vivaz concurrencia recíproca, véase arriba) que deben darse "para que los precios, por los que se cambian las mercancías recíprocamente, correspondan de manera aproximada a sus valores", y agrega entonces una explicación: "naturalmente sólo se quiere decir que su valor constituye el *punto* en torno al cual gravitan los precios" (III, p. 156 s.).

Observemos, de pasada, que Marx cita a menudo y en sentido positivo también a autores precedentes, quienes habían afirmado la tesis que el valor de cambio de los bienes se determina por el trabajo incorporado en ellos, considerándola sin sombra de duda como una tesis que corresponde a las reales relaciones de cambio.⁴⁴

Sombart mismo, además, trae una frase de Marx en la que éste reivindica de manera explícita para su ley del valor la de ser una verdad "empírica" e "histórica" (III, p. 219 [181] s., con referencia a III, p. 239 [198] s.).

Y finalmente: ¿qué significado tendrían los desesperados esfuerzos de Marx, ilustrados por nosotros, para demostrar que no obstante la teoría de los precios de producción su ley del valor domina las efectivas relaciones de cambio, en cuanto por un lado regula el "movimiento de los precios" y por otro, los mismos precios de producción, si hubiese querido reivindicar para su ley del valor sólo una validez conceptual y no efectiva?

En síntesis, considero que Marx no hubiera podido enseñar su teoría del valor del trabajo en el sentido más modesto que Sombart desearía atribuirle ahora, si la estructura de las conclusiones lógicas sobre las que basa su teoría debe tener un significado al menos en parte racional. Por lo demás ésta es precisamente la ocasión en la que Sombart puede ajustar cuentas con los sostenedores de la doctrina marxiana. Para quienes como yo juzgan errada la teoría marxiana del valor, tal ajuste de cuentas es totalmente inútil. En efecto, o Marx afirmó su ley del valor

con la pretensión de que corresponda a la realidad, y entonces suscribimos sin más la afirmación de Sombart, de que en este sentido tal ley es falsa. O bien Marx no le atribuyó una validez real, y entonces en mi opinión no es posible construir un significado que podría tener real importancia científica. En el plano práctico y teórico es cero.

En este punto, no obstante, Sombart tiene una opinión totalmente diferente. Ya que acojo de buen grado la abierta invitación de este inteligente estudioso, que espera lo mejor para el progreso de la ciencia de una vivaz y "valiosa" batalla de opiniones, estoy dispuesto a medirme con él también en este punto. Lo hago, sin embargo, con la conciencia de moverme no ya en el terreno de la "crítica marxista", que él me invitó a rever sobre la base de la nueva interpretación, sino exclusivamente en el terreno de la "crítica sombartiana".

¿Qué significaría para Sombart la existencia del valor en tanto "dato concreto conceptual"? Que "el concepto de valor es para nosotros un instrumento conceptual, del que nos servimos para hacer comprensibles a nosotros mismos los fenómenos de la vida económica". Más precisamente, la función de la idea del valor es la "de dar una determinación cuantitativa a las mercancías que aparecen cualitativamente distintas en tanto bienes de consumo. Es claro que realizo este postulado en tanto configuro queso, seda y betún como sólo productos de trabajo humano abstracto, y en tanto cantidad de trabajo, cuya magnitud se determina por un tercer elemento contenido en ellos, mensurable según períodos de tiempo, y los pongo entre sí en una relación sólo cuantitativa".⁴⁵

Hasta este punto, excepto cierto obstáculo, todo marcha perfectamente. Es aceptable por cierto que para determinados fines científicos se prescindiera de todo tipo de diferencias que las cosas muestran en uno u otro sentido, y que se las considere sólo en base a una cualidad única que les es común, cuya comunidad nos permite compararlas, medirlas, etcétera. Del mismo modo, por ejemplo, la dinámica, con derecho, para muchos de sus problemas prescinde totalmente de las diferentes formas, colores, espesores y estructuras de los cuerpos en movimiento, para ver en ellos sólo las masas: bolas de billar empujadas, balas de cañón disparadas, niños que corren, trenes que marchan, piedras que se precipitan, cuerpos celestes que se mueven en el espacio,

se toman en cuenta únicamente como masas en movimiento. También puede ser lícito y funcional representarse el queso, la seda y el betún como "sólo productos de trabajo humano abstracto". El obstáculo comienza no obstante cuando Sombart; para *esta* idea pretende, con Marx, asumir el término idea de *valor*. Este modo de proceder —si se quiere ir bien a fondo— permite por lo que parece dos interpretaciones. Como se sabe, el término valor, en sus dos matices de valor de uso y valor de cambio, sirve ya, tanto en el lenguaje corriente como en el científico; para designar fenómenos totalmente determinados. Esa denominación puede ser aceptada o con la pretensión de que la única cualidad de las cosas tomadas en consideración, es decir la propiedad de ser un producto del trabajo, representa el momento determinante para los fenómenos del valor según el significado científico generalmente en uso, por ejemplo para los fenómenos del valor de cambio; o bien esa denominación puede ser aceptada sin este pensamiento retrospectivo, como una denominación puramente arbitraria, ya que para denominaciones de este tipo lamentablemente no existe como directiva una ley rigurosa y obligatoria, sino sólo la oportunidad y el tacto.

Si no fuese exacta la segunda explicación, es decir, si llamar "valor" al "trabajo incorporado" no conllevara la pretensión de que el trabajo incorporado es la esencia del valor de cambio, entonces la cosa sería sin duda inocua. Nos encontraremos frente a una abstracción plenamente permitida, vinculada por otra parte a una denominación bastante poco práctica, inadecuada y descaminada. En suma, sería como si a un físico se le ocurriese de pronto designar los diferentes cuerpos, que él haciendo abstracción de la forma, color, estructura, etc., concibe meramente como masas, con el término de "fuerzas vivas", que como se sabe posee ya su sólido derecho de ciudadanía, en el sentido que designa una función de las masas y de las velocidades, o sea algo bastante diferente a la mera masa. Sin embargo eso no constituiría entonces un error científico, sino sólo una grosera inconveniencia terminológica (por cierto muy peligrosa en el plano práctico).

Pero evidentemente en nuestro caso el asunto no se presenta exactamente así; ni en Marx ni tampoco en Sombart. Y a esta altura nuestro obstáculo aumenta.

Mi insigne adversario me permitirá seguramente que no poda-

mos hacer abstracción a placer para cualquier fin científico. Por ejemplo, sería inadmisibles por cierto considerar los problemas de óptica o acústica partiendo de la concepción que los diversos cuerpos son "sólo-masas", concepción que se justifica sólo para determinados problemas de la dinámica. Incluso dentro de la misma dinámica es inadmisibles seguir haciendo abstracción de la forma o del estado de agregación, también, por ejemplo, al desarrollar la ley de la acuñación. Estos ejemplos demuestran cómo en la ciencia tampoco las "ideas" ni la "lógica" pueden con absoluta desenvoltura abstraer de los datos concretos. También para ellas vale la proposición: *est modus in rebus, sunt certi denique fines.** Y estos "confines determinados", en mi opinión —y no temo que mi valeroso adversario me contradiga— puede querer decir que es lícito abstraer sólo las peculiaridades irrelevantes para el examen del fenómeno a estudiar, pero subrayo, *real y efectivamente irrelevantes*. En cambio, en la parte restante que se ha de someter a ulterior examen, por así decir en el esqueleto de la idea, es necesario conservar todo lo que es relevante en el caso concreto.

Tratemos de aplicar este método a nuestro caso.

La doctrina de Marx plantea con decisión en la base de la investigación científica y del juicio sobre las *relaciones de cambio* de las mercancías, la concepción de que las mercancías son "sólo-productos". Sombart está de acuerdo —con expresiones algo imprecisas sobre las que precisamente debido a esa imprecisión no pienso discutir con él—; más, llega incluso a considerar los fundamentos de toda la "*existencia económica*" del hombre a la luz de esa abstracción.⁴⁶

Que el trabajo incorporado, según la primera o también la segunda tendencia, sea el único elemento importante es algo que el mismo Sombart no intenta siquiera sostener. Se limita a afirmar que con esa concepción se pone en evidencia "el dato concreto objetivamente *más importante* en el plano económico".⁴⁷ No pretendo de ningún modo contestar esta afirmación. Sin embargo no es lícito interpretarla en el sentido que los otros datos importantes junto al trabajo tengan una importancia tan subordinada que por su futilidad puedan ser descuidados del todo o casi. Nada sería más falso. Para la existencia económica

* Las cosas son relativas, lo único cierto son los fines. [N. del E.]

de los hombres, por ejemplo, es sumamente importante el hecho de que el país en que viven sea más parecido al valle del Rhin que al Sahara o a Groenlandia; y tiene muchísima importancia también que el trabajo de los hombres sea sostenido por una provisión de bienes acumulada con anterioridad, es decir, un momento que no puede resolverse únicamente en el trabajo. Por último, para muchos bienes, como por ejemplo viejos troncos de roble, yacimientos de carbón, lotes de tierra, el trabajo *no* es por cierto la circunstancia objetivamente más importante en las relaciones de cambio; y si este dato puede ser aceptado también para la masa principal de las mercancías, es no obstante necesario poner bien en evidencia que también los otros factores, que junto al trabajo son determinantes, ejercen una influencia tan importante que las efectivas relaciones de cambio se alejan sensiblemente de esa línea que correspondería únicamente al trabajo incorporado.

Pero, si el trabajo no es el único factor relevante para las relaciones de cambio y para el valor de cambio, sino sólo *un* factor, y aunque sea el más poderoso, junto a otros, es simplemente inexacto e inaceptable basar sólo sobre el trabajo una "idea del valor" forjada sobre el valor de cambio; tan inexacta e inaceptable como si un físico pretendiese basar la "fuerza viva" únicamente sobre la masa de los cuerpos, y eliminar por completo de su cálculo la velocidad de los cuerpos precindiendo de la misma.

Realmente me sorprende que Sombart no haya advertido o comparado este hecho, tanto más cuando al formular su teoría adopta casualmente expresiones que, estaría a punto de decir, son tan incongruentes con sus mismas premisas que hace pensar que hubiera debido toparse con estas evidentes incongruencias. Partió del hecho de que el carácter de las mercancías, en tanto productos del trabajo social, representa en ellos el dato objetivamente más importante en el plano económico, argumentando eso en el sentido que el aprovisionamiento de los hombres con bienes económicos, "*en las mismas condiciones naturales*" depende *principalmente* del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, y de eso extrae la conclusión que este dato encuentra su "adecuada" expresión económica en la idea del valor basada únicamente en el trabajo. Repite ese concepto en las páginas 576 y 577 prolijamente dos veces, aunque de manera un poco

distinta, pero el término “adecuado” aparece siempre sin cambiar.

Ahora pregunto: ¿no es en cambio evidente que la idea del valor basada únicamente en el trabajo es inadecuada a la premisa por la cual el trabajo sólo es el más importante entre muchos datos importantes, o va mucho más allá? Sería una idea adecuada sólo si hubiese sido posible plantear como premisa que el trabajo es el único dato importante. Pero Sombart no lo afirma. Su proposición sólo dice que el trabajo significa mucho, que para las relaciones de cambio y para toda la existencia humana significa más que cualquier otro factor, y que aceptada esta circunstancia la fórmula marxiana del valor según el cual el trabajo es el único hecho importante, ¡es una expresión tan poco adecuada como lo sería sostener que la suma $1 + \frac{1}{2} + \frac{1}{4}$ equivale sólo a *uno*!

La afirmación acerca de la “adecuada” idea del valor, sin embargo, no sólo es inexacta; en mi opinión oculta una astucia, de la que seguramente Sombart no es consciente. En efecto, al admitir explícitamente que el valor marxiano *no* rige en la prueba de los hechos, reclama para el “menospreciado valor” un asilo en el “*pensamiento del teórico económico*”. Pero desde este seguro refugio cumple de pronto una habilísima incursión al mundo de los datos concretos, en tanto reivindica una vez más que su idea del valor se adecue al dato objetivamente más importante, o sea, con expresión más pretenciosa, que en ella “ha encontrado adecuada expresión económica *un dato técnico que objetivamente domina* la existencia económica de la sociedad humana.”⁴⁸

Considero justo protestar contra este modo de proceder. ¡O una cosa u otra! O se sostiene que el valor marxiano corresponde a los datos concretos, pero entonces se debe sostener esa afirmación hasta el fin, sin oponer a una completa y rigurosa prueba de los hechos la escapatoria de no haber querido en absoluto afirmar un dato empírico sino sólo construir un “auxilio de nuestro pensamiento”. O se puede buscar reparo detrás de esta escapatoria, huyendo a una rigurosa prueba de los hechos; ~~pero~~ entonces no se trata de reivindicar el valor marxiano, con enunciaciones vagas y accesorias, una especie de validez empírica que legalmente le correspondería sólo si hubiese superado la prueba de los hechos que explícitamente rechaza. La fórmula “expresión adecuada al *dato dominante*” no significa sino que Marx en esencia tiene razón *también en el plano empírico*.

Bien. Pero si Sombart o algún otro quiere sostenerlo, que lo haga abiertamente, deje de entretenerse con el "dato meramente conceptual" y dispóngase en cambio claramente a sostener la prueba de los hechos: ésta les mostrará entonces en qué medida los datos concretos completos difieren de la "expresión adecuada al dato dominante". Pero hasta ese momento, puedo contentarme con esta precisión: también en Sombart nos encontramos no ya ante la inocua variante de una abstracción lícita y expresada sólo en términos imprecisos, sino ante una prepotente incursión en el dominio de la realidad, para el cual no se ha producido ni mucho menos intentado una demostración, sino, por el contrario, evitado.

También desde otro ángulo, en mi opinión, Sombart ha tomado como propia con escaso espíritu crítico otra afirmación de Marx intolerablemente pretenciosa. Me refiero a la afirmación según la cual concebir a las mercancías como "sólo-productos" de trabajo social ofrece la única posibilidad conceptual de poner a las mercancías en una relación cuantitativa, de hacerlas "commensurables" y por ello es el único modo de "hacer accesibles" a nuestro pensamiento los fenómenos del mundo económico.⁴⁹ ¿Seguiría manteniéndolo Sombart aun después de un examen crítico más profundo? Incluso en ese caso ¿seguiría pensando realmente que podemos hacer accesibles a nuestro pensamiento las relaciones de cambio sólo sobre la base del concepto marxiano del valor, y que de otro modo no lo lograremos? No puedo creerlo. La famosa demostración dialéctica de Marx, que se encuentra en la página 12 del libro primero, no puede tener fuerza como para convencer a un Sombart. Además, también Sombart sabe y ve tanto como yo que en el cambio se ponen en relación cuantitativa no sólo los productos del trabajo sino también puros productos naturales, que pueden por eso ser prácticamente commensurables entre sí, así como con los productos del trabajo. Y en cambio, para nuestro pensamiento ¿no deberían ser commensurables excepto por un atributo que en ellos no resulta en absoluto y que tampoco en los productos del trabajo, aun existiendo como especie, es apropiado en lo que respecta a la magnitud, en cuanto como se admite explícitamente tampoco los productos del trabajo se cambian en proporción al trabajo en ellos incorporado? Para un teórico imparcial, ¿no debería ser más bien un indicio inequívoco del hecho que, no obstante Marx, el verdadero común denominador, el verdadero "elemento

común” del cambio debe ser todavía buscado, pero debe serlo en absolutamente otra dirección que la elegida por Marx?

Esto me lleva a encarar un último punto en relación con Sombart. En último análisis, él desearía reconducir a una polémica metodológica de principio la contraposición que subsiste entre el sistema marxiano por un lado y las concepciones del sistema teórico opuesto y particularmente de los así llamados economistas austríacos por el otro. En efecto, Marx sería sostenedor de un objetivismo extremo, mientras nosotros propugnaríamos un subjetivismo que desemboca en el psicologismo. Marx no indaga los motivos que determinan en su modo de actuar a los individuos particulares que actúan económicamente; investiga más bien los factores objetivos, las “condiciones económicas” “que son *independientes* de la voluntad (y por mi cuenta agregaría también de la conciencia) del individuo”; trata de individualizar “qué se produce a espaldas del individuo gracias al poder de relaciones que son *independientes* de él”. Nosotros en cambio “tratamos en último análisis de explicar los eventos de la vida económica por la psiquis de los sujetos económicos”, y “transferimos a la motivación psicológica las leyes de la vida económica.”⁵⁰

Se trata por cierto de una observación sutil e inteligente, de las que por lo demás en la obra de Sombart se pueden encontrar muchas. Pero, aunque tenga un núcleo indudablemente exacto, no me parece que aprehenda con exactitud la esencia del problema: ni retrospectivamente, con la explicación que da de la actitud que hasta ahora tuvieron los críticos marxistas contra Marx, y por tanto tampoco en perspectiva, cuando exige el comienzo de una nueva era de la crítica marxista que debería comenzar justamente ahora, para la cual directamente “faltan entonces por completo las obras preliminares”,⁵¹ y para la cual sería necesario ante todo decidir el problema del método.⁵²

Por el contrario me parece que las cosas se plantean como sigue. Existe, es cierto, la diferencia que señala Sombart en los métodos de investigación. Pero, la “antigua” crítica marxista, por lo que personalmente puedo juzgar, no combatió a Marx por la elección de su método sino por los errores cometidos en la aplicación del método preelegido. No tengo derecho a hablar en nombre de otros críticos marxistas; hablaré por tanto por mí mismo. Personalmente respecto de la cuestión metodológica

me mantengo en la misma posición que en los certámenes literarios sostenía el literato que declaró que para él cualquier género era válido, con la única excepción del "*genre ennuyeux*".* Para mí cualquier método es válido, siempre que se lo aplique de modo de obtener resultados exactos. No tengo pues nada que objetar contra el método objetivista. En efecto, considero que puede ayudar a obtener conocimientos reales en esos campos de fenómenos vinculados a acciones humanas. Repito que estoy completamente de acuerdo con esto, incluso a veces directamente llamé la atención sobre fenómenos análogos, en los que ciertos factores objetivos pueden establecer un nexo sistemático con acciones humanas típicas, sin que el agente mismo tenga una clara conciencia de la influencia del susodicho factor. Por ejemplo, si la estadística demuestra que los suicidios son particularmente frecuentes en ciertos meses, como julio y noviembre, o que la cantidad de matrimonios en un año aumenta o disminuye de acuerdo con el éxito de la cosecha, estoy convencido que la mayoría de los candidatos al suicidio, cuya suma hace aumentar tanto la curva de los suicidios en los meses de julio y noviembre, no piensan de ningún modo que están justamente en los meses de julio o noviembre; igualmente considero que la decisión de quienes aspiran al matrimonio no está influida por la idea de que el precio de los artículos alimenticios es momentáneamente bajo.⁵³ Sin embargo, el descubrimiento de esos nexos objetivos tiene un valor indudable para el conocimiento.

No obstante, debo adelantar al respecto ciertas reservas, en mi opinión, obvias. En *primer lugar*, me parece claro que el conocimiento de tales nexos objetivos, sin el conocimiento de los eslabones subjetivos intermedios que hacen posible la cadena de causalidad, no constituye de ningún modo el máximo grado de conocimiento, ni que la comprensión completa se obtenga sólo mediante el conocimiento de los nexos externos e internos. De este modo también la pregunta adelantada por Sombart, "si la tendencia objetivista en la economía política se justifica de modo exclusivo o sólo complementario",⁵⁴ me parece automáticamente resuelta en el sentido de que tal tendencia puede ser "justificada" sólo "de modo complementario".

En *segundo lugar*, considero (pero no pienso discutir con quien

* "*Genre ennuyeux*": género aburrido. [N. del E.]

piense de otro modo ya que es una cuestión de opiniones) que precisamente para el sector económico, en el que nos enfrentamos fundamentalmente con acciones humanas conscientes y calculadas, la primera de las dos fuentes de conocimiento, la objetivista, en el mejor de los casos puede proporcionar sólo una parte muy reducida, y por lo demás del todo insuficiente en sí, de todo el conocimiento que se puede alcanzar.

En tercer lugar por último —y esto tiene especial relación con la crítica marxista—, debo exigir con la mayor decisión que si se adopta el método objetivista se lo haga de manera correcta. Que se comprueben también los nexos objetivos externos que sin saberlo o poco menos, con o sin la voluntad de los agentes, dominan sus acciones, pero que estas verificaciones se cumplan con exactitud. Y Marx no hizo esto. Su tesis fundamental, que sólo el trabajo domina todas las relaciones de cambio, no fue verificada por él ni de manera objetivista, derivándola del mundo externo, tangible y objetivo de los datos concretos con los que por el contrario se encuentra en contradicción, ni subjetivamente, derivándola de los motivos de los agentes; en cambio fue traída al mundo como un aborto de la dialéctica, de un modo arbitrario y extraño a los hechos como quizá nunca se había visto en la historia de la ciencia.

Algo más. Marx no se mantuvo fiel al método objetivista. En efecto, no pudo evitar la consideración de los motivos del agente como una fuerza actuante de su sistema, y lo hizo principalmente remitiéndose a la “conurrencia”. ¿Es demasiado acaso exigir que, si debía insertar algunos factores subjetivos en su sistema, lo hiciese de manera correcta, profunda y no contradictoria? Pero, Marx defraudó también este justo reclamo. Estas infracciones que, repito, nada tienen que ver con la elección del método sino que están rigurosamente prohibidas en el ámbito de cualquier método, son la causa por la que he combatido y combato la teoría de Marx como errónea: representa en mi opinión el único género no admitido, ¡el género de las teorías falsas!

Por eso sostengo y sostuve hace ya mucho el punto de vista hacia el que Sombart piensa encaminar esa futura crítica marxista que debe todavía desarrollarse. El se figura “qué sea posible intentar un reconocimiento y una crítica en el sistema marxiano planteando esta pregunta: ¿la tendencia objetivista en la econo-

mía política se justifica de modo exclusivo o sólo complementario? Si a esta pregunta se responde positivamente, hay que plantear otro interrogante: ¿es obligatorio el método marxiano de determinar cuantitativamente los datos económicos mediante el instrumento conceptual del concepto de valor? Y, en ese caso, ¿es justo escoger el trabajo como contenido del concepto de valor? Y, si es así: ¿son impugnables el razonamiento de Marx, su construcción sistemática, sus conclusiones, etcétera?"

En lo que respecta al primer interrogante metodológico, lo resolví hace tiempo considerando que el método objetivista se justifica "de modo complementario". Igualmente era y es para mí indudable que, si se quiere mantener la formulación de Sombart, también "la determinación cuantitativa de los datos económicos" "mediante el instrumento conceptual" de un concepto de valor es obligatoria. Respecto del tercer interrogante, es decir si es justo elegir al trabajo como contenido de este concepto de valor, hace mucho di una respuesta decididamente negativa; en cuanto al cuarto, por último, si el razonamiento, las conclusiones, etcétera de Marx son impugnables, no puedo más que responder afirmativamente.

En definitiva, ¿qué decisión adoptará el mundo ante el argumento? Al respecto no tengo la menor duda. El sistema marxiano tiene un pasado y un presente, pero no tiene un futuro duradero. En mi opinión, entre todos los tipos de sistemas económicos, los que con mayor seguridad están consagrados a la declinación son los que se basan, como el marxiano, en un vacío fundamento dialéctico. El espíritu humano puede dejarse sugestionar momentáneamente pero no de modo permanente por una hábil retórica. Con el tiempo, siempre reconquistan validez sólo los datos concretos, es decir una sólida concatenación no de palabras y frases sino de causas y efectos. En el campo de las ciencias naturales, hoy sería imposible una obra como la de Marx. Pudo conquistar influencia, una gran influencia, en las ciencias sociales, que se encuentran todavía en un estadio infantil, y es probable que la perderá lentamente, muy lentamente. Lentamente porque sus soportes más sólidos no se encuentran en las mentes convencidas de sus sostenedores sino en sus corazones, en sus deseos y esperanzas. Además podrá nutrirse mucho del gran

capital de autoridad conquistado ante tanta gente. Al comienzo del presente ensayo afirmé que Marx tuvo como autor una gran fortuna. Tal vez una de las circunstancias más afortunadas de su destino de autor sea que la parte conclusiva de su sistema haya aparecido diez años después de su muerte y a casi treinta años de la publicación del primer volumen. Si las doctrinas y las tesis del tercer volumen hubiesen llegado a manos de lectores todavía imparciales junto con el primer volumen, creo que sólo pocos no hubieran advertido que la lógica del primer volumen es un poco dudosa! Ahora la fe en su autoridad, que tuvo treinta años para enraizarse, se ha convertido en un baluarte contra la penetración del conocimiento crítico, baluarte que podrá resquebrajarse sólo lentamente, aunque por cierto se producirá.

No obstante, aunque se producirá, la superación del sistema marxiano no significará por cierto la superación del socialismo, ni teórico ni práctico. Así como existió un socialismo antes de Marx seguirá existiendo después de Marx. Para lo que constituye la fuerza motriz del socialismo —y que no obstante todas las exageraciones existe en él una fuerza motriz, lo demuestra no sólo la innegable renovación con la que se ha beneficiado la teoría económica gracias a la aparición de los teóricos socialistas, sino también la famosa “gota de óleo social” con la que en la actualidad los políticos acostumbran ungir por doquier sus propias medidas, y en muchos casos no por cierto en propio detrimento—, para lo que constituye pues la fuerza motriz del socialismo, pienso que sus mejores dirigentes no dejarán de tratar de engancharse oportunamente a un sistema científico más vital. Sólo el futuro mostrará hasta qué punto se producirá una purificación de las ideas que fermentan. Es de esperar no obstante que el asunto no siga girando en círculo sino que en esa ocasión se eliminen definitivamente algunos errores y que se agreguen algunas nociones al tesoro de un conocimiento seguro, que no sea refutado entonces ni siquiera por la pasión de parte.

Sin embargo Marx conservará un lugar permanente en la historia de las ciencias sociales por los mismos motivos y por la misma mezcla de méritos y deméritos que su modelo Hegel. Ambos fueron pensadores geniales. Ambos, cada uno en su campo, ejercieron una influencia extraordinaria en el pensamiento y en los sentimientos de generaciones íntegras, hasta se podría

decir en el espíritu mismo de su época. Y su obra específicamente teórica fue para ambos un castillo de naipes, ideado con increíble maestría, erigido en innumerables estadios conceptuales con una fabulosa capacidad arquitectónica, ensamblado con admirable fuerza intelectual.

La crítica de Böhm-Bawerk a Marx

La aparición del tercer tomo de *El capital* tuvo muy escasa resonancia en el ámbito de la economía burguesa. No se produjo la "jovial cacería" que Sombart¹ esperaba. No estalló una nueva guerra entre intelectos, y faltó la "lucha *in majorem scientiae gloriam*".* En efecto, hoy la economía burguesa ya no conduce enérgicas y alegres batallas en el plano teórico. En tanto portavoz de la burguesía, interviene sólo allí donde ésta tiene intereses prácticos, reflejando fielmente los intereses conflictuales de las pandillas dominantes en las luchas económicas cotidianas, pero evitando con cuidado tomar en cuenta la totalidad de las relaciones sociales, considerando justamente que hacerlo sería inconciliable con la propia existencia de la economía burguesa. Incluso cuando por necesidad en sus "sistemas" y en sus "compendios" debe expresarse sobre nexos de la totalidad, sólo puede aprehender la totalidad juntando los fragmentos individuales. Habiendo dejado de basarse en principios y de ser sistemática, se ha convertido en ecléctica y sincrética. Por eso es coherente la posición de Dietzel, el "teórico social" que —haciendo al mal tiempo buena cara— erigió al eclecticismo como su principio.

La escuela psicológica de la economía política constituye la única excepción. Como los clásicos y como el marxismo, también ella trata de comprender los fenómenos económicos desde un punto de vista unitario. Se contraponen al marxismo como teoría completa y por ello puede ejercer sobre él una crítica sistemática, crítica que era inevitable, dado que los respectivos puntos de partida son diametralmente opuestos. En 1884, Böhm-Bawerk en su *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-theorie* [His-

* Para la mayor gloria de la ciencia. [N. del E.]

toría y crítica de la teoría del interés del capital], inició una crítica al primer volumen de *El capital*; ahora ante la aparición del tercer tomo volvió a actuar con una refutación muy detallada,² cuyas tesis se encuentran también en la reciente segunda edición de su *Geschichte*.³ Considera que demostró la insostenibilidad del marxismo económico y proclama con seguridad que la aparición del tercer volumen señala "el comienzo del fin de la teoría del valor del trabajo".

Su crítica de principio, que no ataca puntos particulares o razonamientos elegidos arbitrariamente sino que pone en discusión y rechaza como insostenibles las bases mismas del sistema marxista, nos ofrece la posibilidad de un fecundo ajuste de cuentas; pero ya que fue puesto en discusión el sistema en su totalidad, este ajuste de cuentas deberá ser más profundo que el que por lo común requieren las equívocas objeciones de los eclécticos, que atacan sólo aspectos parciales.

1. EL VALOR EN TANTO CATEGORÍA ECONÓMICA

El análisis de la mercancía constituye el punto de partida del sistema de Marx. La crítica de Böhm-Bawerk se dirige ante todo contra ese análisis.

Afirma que Marx, para sostener su tesis, o sea que el principio del valor debe buscarse en el trabajo, no proporciona una demostración empírica ni tampoco una psicológica; prefiere en cambio "presentar un tercer tipo de demostración, sin duda singular para un argumento del tipo: escoge en efecto la vía de una demostración puramente lógica, de una deducción dialéctica de la esencia del cambio".⁴

Marx toma pues de Aristóteles la idea de que el cambio no puede existir sin la igualdad, y la igualdad a su vez no puede existir sin la comensurabilidad. Remitiéndose a eso, presenta el cambio de dos mercancías bajo la forma de una ecuación, deduce que en las dos cosas cambiadas, y por lo mismo equiparadas, debe existir un elemento común y de la misma magnitud, y por lo tanto procede a buscar ese elemento común al que pueden ser reducidos los objetos equiparados en tanto valores de cambio. El punto más doloroso de la teoría marxiana serían las operaciones de lógica y de método mediante las que se

obtiene que ese "elemento común" es el trabajo. En opinión de Böhm, esas operaciones muestran tantos errores científicos cuantos son los eslabones del razonamiento. Ante todo Marx pone en el tamiz sólo los objetos permutables (se debería decir "intercambiables", R. H.) que poseen esa cualidad que finalmente piensa poner en evidencia como "común", y deja fuera todas las otras. Es decir, desde el comienzo delimita el ámbito de su investigación a las "mercancías" que señala como productos del trabajo en contraposición a los dones de la naturaleza. Pero es evidente para Böhm que si realmente el cambio significa una equiparación que presupone la existencia de "un algo común de magnitud igual", debe ser posible encontrar este elemento común en todos los bienes permutables; no sólo en los productos del trabajo sino también en los meros dones de la naturaleza, como la tierra, la leña, las fuerzas hidráulicas, etc. La exclusión de esos bienes permutables es un pecado mortal de método, tanto menos justificable cuanto que muchos de ellos, como la tierra, se encuentran entre los más importantes objetos de la propiedad y del comercio; y además no se puede afirmar en absoluto que en los dones naturales los valores de cambio (naturalmente se debería decir: ¡los precios! R. H.) se establecen siempre sólo de modo casual. Marx se cuida mucho de rendir cuentas explícitamente de esas exclusiones. Al contrario, también aquí, como muy a menudo, llega a desmenuzar con escurridiza habilidad dialéctica los puntos difíciles. Evita poner en evidencia que el concepto de "mercancía" es más restringido que el de bienes permutables. Al contrario, permanentemente trata de hacer desaparecer esa distinción. Por lo demás, está obligado a hacerlo; en efecto, si en los pasajes decisivos no hubiese limitado su investigación a los productos del trabajo y hubiese en cambio buscado el elemento común también en los dones naturales "permutables", hubiera aparecido en seguida que el trabajo no puede ser obviamente el elemento común. El mismo Marx y sus lectores no hubieran podido menos que enfrentarse con un error de método tan grande, si él hubiese cumplido *abiertamente* esa limitación. Sólo la asombrosa habilidad dialéctica gracias a la que Marx evita con rapidez y elegancia los obstáculos le permitió llevar a término su artificio.

Con este procedimiento incorrecto, Marx consiguió ante todo que el trabajo entrara en la competición. Las otras propiedades

concurrentes son eliminadas de otros dos eslabones del razonamiento, cada uno de los cuales contiene sólo pocas palabras en las que se oculta sin embargo uno de los más graves errores lógicos. En el primero, Marx excluye toda “la propiedad geométrica, física, química u otra propiedad natural”. En efecto, “las propiedades materiales de las cosas sólo interesan cuando las consideramos como objetos útiles, es decir, como valores de uso. Además, lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos”. En efecto, “dentro de ella [la relación de cambio], un valor de uso, siempre y cuando se presente en la proporción adecuada, vale exactamente lo mismo que otro cualquiera (I, p. 69 [5]).

Según Böhm-Bawerk, Marx comete aquí un burdo error. Confunde el hecho de hacer abstracción de una circunstancia con el de hacer abstracción de las específicas modalidades en base a las que tal circunstancia se manifiesta. Se puede hacer abstracción de las modalidades específicas en las que puede manifestarse el valor de uso de las mercancías, pero no del valor de uso en general. Marx hubiera debido advertirlo sólo por el hecho de que no puede existir un valor de cambio que no sea al mismo tiempo valor de uso, cosa que por lo demás él conoce muy bien.

Pido se me permita interrumpir la recapitulación de las tesis de Böhm-Bawerk con un breve paréntesis, destinado a aclarar no sólo la lógica sino también la psicología del jefe de la escuela psicológica. Si hago abstracción de las “modalidades específicas en las que puede manifestarse el valor de uso”, es decir del valor de uso en concreto, hago abstracción, en lo que a mí respecta, del valor de uso en general porque éste existe para mí sólo en esa concreción, como valor de uso creado de tal y tal modo. Que para otros sea un valor de uso, es decir que sea útil para alguien, no modifica en lo más mínimo el hecho de que ha dejado de ser un valor de uso para mí. Y yo lo cambio sólo en el momento en que ha dejado de ser un valor de uso para mí. Esto vale literalmente para la producción de mercancías en forma desarrollada. Aquí el individuo produce sólo *un* tipo de mercancía que para él puede tener valor de uso como máximo en un solo ejemplar, pero jamás en masa. Que esa mercancía sea útil a otros es una premisa de su permutabilidad;

pero siendo inútil para mí, el valor de uso de mi mercancía no es de modo alguno ni siquiera una *medida* de mi valoración individual, mucho menos una medida para una magnitud objetiva de valor. De nada sirve decir que el valor de uso reside en la capacidad de esta mercancía de cambiarse por otras mercancías. En efecto, ello significa que la magnitud del "valor de uso" está dada ahora por la magnitud del valor de cambio, no ya que la magnitud del valor de cambio esté dada por la magnitud del valor de uso.

Hasta que los bienes no sean producidos con el objeto del cambio, es decir mientras no se producen como mercancías, mientras el cambio es casual y sólo lo superfluo se cambia, los bienes se enfrentan sólo como valores de uso:

"En un primer momento,* *la proporción cuantitativa en que se cambian* es algo absolutamente *fortuito*. Lo que las hace susceptibles de ser cambiadas es el acto de voluntad por el que sus poseedores deciden *enajenarlas* mutuamente. No obstante, la necesidad de objetos útiles ajenos se va arraigando, poco a poco. A fuerza de repetirse constantemente, el intercambio se convierte en un proceso social periódico. A partir de un determinado momento, es obligado producir, por lo menos, una parte de los productos del trabajo con la intención de servirse de ellos para el cambio. A partir de este momento, se consolida la separación entre la utilidad de los objetos para las necesidades directas de quien los produce y su utilidad para ser cambiados por otros. Su valor de uso se divorcia de su valor de cambio. Esto, de una parte. De otra, nos encontramos con que es su propia producción la que determina la proporción cuantitativa en que se cambian. La costumbre se encarga de plasmarlos como *magnitudes de valor*" (I, p. 120 [51]).

Marx hace pues abstracción sólo de la determinada modalidad en que se manifiesta el valor de uso. En efecto, el valor de uso sigue siendo "portador del valor". Esto al comienzo es sólo algo obvio, porque el "valor" es únicamente la formulación económica del valor de uso. Sólo la anarquía del actual modo de producción que, en determinadas circunstancias (¡saturación del mercado!) hace del valor de uso un no-valor de uso, en consecuencia carente

* "Por el momento"; en la traducción española que utilizamos; FCE, 1968. [N. del E.]

de valor, convierte en significativa la comprobación de esta obviedad.

Pero volvamos a Böhm. Considera que el segundo miembro del razonamiento de Marx es más errado todavía. Marx afirma que, si se prescinde del valor de uso, a las mercancías no les queda más que una *sol*a cualidad, la de ser productos del trabajo. Pero, pregunta Böhm con indignación ¿acaso las mercancías no conservan muchísimas otras cualidades? ¿Acaso no tienen en común la cualidad de ser escasas en relación a lo necesario, de ser objeto de demanda y de oferta, o de ser apropiadas o bien producto de la naturaleza, o de provocar gastos —una cualidad que Marx recordó tan bien en el tercer libro? ¿Por qué el principio del valor no debe residir en una de estas cualidades? En realidad Marx no proporcionó argumento positivo alguno para apoyar el trabajo sino sólo uno negativo: el valor de uso, del que se puede prescindir con toda tranquilidad, no es el principio del valor de cambio. Pero, a este argumento negativo ¿no se adaptan tal vez en igual medida todas las otras cualidades comunes descuidadas por Marx(!)? Además: el mismo Marx dice: “Con el carácter de utilidad de los productos del trabajo desaparece el carácter de utilidad de los trabajos representados en ellos, desaparecen también pues las diversas formas concretas de estos trabajos, que ya no se distinguen sino en que se reducen todos a trabajo humano igual, a trabajo humano abstracto”. De este modo, él mismo afirma que para la relación de cambio no sólo un valor de uso sino también un tipo de trabajo “siempre y cuando se presente en la proporción adecuada, vale exactamente lo mismo que otro cualquiera”. Por eso, la misma circunstancia en base a la cual Marx expresó su veredicto de exclusión contra el valor de uso subsiste retrospectivamente también para el trabajo. Trabajo y valor de uso, dice Böhm, tienen un aspecto cualitativo y uno cuantitativo. Así como el valor de uso de una mesa o del hilo es diferente, también es diferente el trabajo del carpintero o del tejedor. Y así como podemos comparar diversos tipos de trabajo de acuerdo con su cantidad, igualmente se pueden comparar valores de uso de diferente tipo de acuerdo con la magnitud del valor de uso. No se comprende por qué una misma circunstancia deba llevar a la exclusión de uno de los concurrentes, y en cambio a la coronación

con el precio del otro. Marx hubiera muy bien podido proceder de manera opuesta y hacer abstracción del trabajo.

Así es como la lógica y el método de Marx se reflejan en la mente de Böhm-Bawerk. Marx ha procedido pues de un modo totalmente arbitrario. Cuando, con procedimiento injustificado aunque muy astuto, admitió en el cambio sólo a los productos del trabajo, no estaba sin embargo en condiciones de probar de modo alguno que el elemento común que se presume deba estar presente en el cambio de las mercancías, deba buscarse en el trabajo. Marx llegó a ese resultado sólo ignorando arbitrariamente toda una serie de otras propiedades y abstrayendo, de manera del todo injustificada, el valor de uso. Igual que los clásicos de la economía política, tampoco Marx fue capaz de demostrar, siquiera sólo en mínima parte, la tesis de que el trabajo es el principio del valor.

- La pregunta crítica de Böhm, a la que Marx habría respondido de modo tan erróneo, es: "¿con qué derecho pudo Marx proclamar que el trabajo es el *único* creador de valor?"; nuestra contracrítica debe pues demostrar en primer lugar que el análisis de la mercancía contiene la respuesta.

En el análisis de Marx, Böhm ve la contraposición entre utilidad y producto del trabajo. Esto, sin embargo, y en eso estamos de acuerdo con Böhm, no es un contraste. En la mayoría de los casos, los objetos deben ser primero elaborados para llegar a ser útiles. Por el contrario, para juzgar la utilidad de un objeto es indiferente saber si costó trabajo y cuánto. El hecho de ser un producto del trabajo no hace de un bien una mercancía. Pero sólo como *mercancía* un bien se determina de modo antitético como valor de uso y como valor. Pero un bien se convierte en mercancía sólo cuando entra en relación con otros bienes, relación que se hace visible en el cambio; y la valoración *cuantitativa* aparece como el valor de cambio del bien. Así la propiedad de actuar como valor de cambio crea el carácter de mercancía del bien. Una mercancía no puede sin embargo referirse por sí sola a otras mercancías: esta recíproca relación objetiva de los bienes sólo puede ser expresión de la relación personal de sus poseedores. Como poseedores de mercancía, son también poseedores de determinadas relaciones de producción; productores iguales e independientes entre sí de trabajos privados de un tipo particular; destinados no al uso personal sino al cambio, por tanto trabajos

privados destinados a la satisfacción no de necesidades individuales sino sociales. Por eso, con el cambio de productos se renuevan los nexos sociales de la necesidad descompuesta en sus átomos por la propiedad privada y por la división del trabajo.

La mercancía es por lo tanto expresión *económica*, o sea expresión de relaciones sociales de productores independientes entre sí, en la medida en que tales relaciones están mediadas por bienes. Ahora bien, la determinación contrapuesta de la mercancía como valor de uso y como valor, su contraste cuando se manifiesta como forma natural o como forma de valor, se muestra ahora como un contraste entre la mercancía que se presenta por un lado como objeto *natural* y por otro como objeto *social*. Se trata pues, en efecto, de una dicotomía, en la que la aceptación de un miembro excluye al otro y viceversa. Pero es sólo un contraste del modo de juzgar. La mercancía es una unidad de valor de uso y de valor, sólo el modo de juzgar es doble: en tanto cosa natural es objeto de la ciencia natural, en tanto cosa social es objeto de una ciencia social, o sea de la economía política. Por tanto, el lado social de la mercancía, del bien, es objeto de la economía en tanto símbolo de la vinculación social, mientras que su lado natural, el valor de uso, permanece fuera del ámbito de interés de la economía política.⁶

Pero la mercancía puede ser expresión de relaciones sociales sólo en tanto se la considere producto de la sociedad, algo sobre la que la sociedad imprimió su sello. Para la sociedad que no efectúa cambio alguno, la mercancía no es otra cosa que un producto del trabajo. Y los miembros de la sociedad pueden tener entre sí una relación económica sólo si unos trabajan para otros. Esta relación material se expresa como forma histórica en el cambio de las mercancías. El producto total del trabajo se representa como valor total, que en la mercancía individual aparece cuantitativamente como valor de cambio.

Si la mercancía es para la sociedad un producto del trabajo, ese trabajo adquiere ahora por esta vía su preciso carácter de trabajo socialmente necesario; la mercancía no aparece ya como el producto del trabajo de distintos sujetos, sino que éstos aparecen como meros "órganos del trabajo". Así, desde el punto de vista económico los trabajos privados parecen más bien lo contrario: o sea, trabajos sociales. Las condiciones del trabajo

creador de valor son pues determinaciones sociales del trabajo o sea determinaciones de trabajo social.

La abstracción que Marx ~~cumple~~ para llegar del concepto del trabajo concreto, privado, al de trabajo humano abstracto, trabajo social, no sólo no es idéntico al proceso de abstracción que excluye el valor de uso, como piensa Böhm, sino que es precisamente su contrario.

El valor de uso es una relación individual de una cosa con un hombre. Si hago abstracción de su carácter concreto —y debo hacerlo apenas enajeno este objeto y hago que realmente deje de ser para mí un valor de uso— destruyo al mismo tiempo esta relación individual. Pero el valor de uso podía ser medida de mi valoración personal sólo en su individualidad. Si en cambio hago abstracción del modo concreto en que hice empleo de mi trabajo, permanece el hecho de que consumí trabajo en general en su forma humana universal: una magnitud objetiva, cuya medida se repone en su duración.

Y es precisamente a esta magnitud objetiva a la que llega Marx. Busca el nexo social que subsiste entre agentes de producción aislados en apariencia. La producción social, o sea el fundamento material de la sociedad, se determina cualitativamente —por su naturaleza— por el modo como se organiza el trabajo social; esa organización que surge casualmente de la necesidad económica, se consolida muy pronto de modo legal, jurídico. Esta “regulación desde afuera” constituye la premisa lógica de la economía; proporciona las formas en las que se establece la relación recíproca entre los miembros individuales de la sociedad —miembros que trabajan o miembros que regulan el trabajo. En la sociedad en que existe división de la propiedad y división del trabajo, esta relación se manifiesta en el cambio, se expresa como valor de cambio. El nexo social aparece como resultado de relaciones privadas, no ya relaciones entre personas privadas sino entre cosas privadas. Y precisamente esto es lo que mistifica el problema. Pero, en cuanto las cosas se ponen en relación recíproca, el trabajo privado que las creó adquiere validez en tanto representa gasto de trabajo socialmente necesario, que es su contrario.

El resultado del proceso social de producción determinado así cualitativamente, es determinado cuantitativamente por la masa total del trabajo social empleado. En tanto parte alicuota

del producto social del trabajo —y sólo bajo esta vestidura interviene en el cambio—, la mercancía individual es determinada cuantitativamente por la cuota del tiempo de trabajo total contenida en ella.

Por eso, en tanto valor, la mercancía se determina socialmente, es una cosa social. Sólo bajo este aspecto es objeto de consideración de la economía. Pero, si la misión del análisis económico de un orden social es el de descubrir la íntima ley del movimiento de esa sociedad, y si la ley del valor es convocada para cumplir este servicio, el principio del valor sólo puede ser aquel a cuya variación en última instancia se deben referir los cambios de los ordenamientos sociales.

Cualquier teoría del valor que parta del valor de uso, o sea de las cualidades naturales de la cosa, sea de su figura finita de cosa útil, sea de su función de satisfacción de necesidades, parte de la relación individual entre una cosa y un hombre, antes que de las relaciones sociales recíprocas de los hombres. Cae pues en el error de querer deducir de esta relación subjetiva, individual, que puede ser el punto de partida de valoraciones subjetivas, una medida objetiva, social. Pero en ese caso, ya que esta relación individual está presente de igual modo en todos los tipos de sociedades y no encierra en sí principio alguno de variación —porque el desarrollo de las necesidades y de las posibilidades de satisfacerlas está a su vez condicionado— deberá renunciar a descubrir las leyes del movimiento y las tendencias de desarrollo de la sociedad. Su método es a-histórico y a-social. Sus categorías son eternas y naturales.

En tanto Marx parte, por el contrario, del trabajo en su significado de elemento que constituye la sociedad humana y que con su desarrollo determina en última instancia el desarrollo de la sociedad, en su principio del valor aprehende el factor cuya calidad y cantidad —organización y fuerza productiva— dominan de modo *causal* la vida social. Por eso, el concepto fundamental de la *economía* es igual al *concepto fundamental de la concepción materialista de la historia*. Tal identidad es necesaria en tanto la vida económica no es más que una parte de la vida histórica, y por tanto la conformidad a las leyes económicas debe ser igual a la conformidad a las leyes históricas. Desde que el trabajo en su figura social deviene medida del valor, la economía se constituye como disciplina histórica

y como ciencia de la sociedad. Con esto el estudio de la economía está simultáneamente limitado a la época determinada del desarrollo histórico en la que el bien deviene mercancía. En otros términos, se refiere a la época en que el trabajo y el poder de disponer del mismo no son conscientemente elevados a principio regulador del metabolismo social y de la adquisición de potencia social, sino que este principio se afirma inconsciente y automáticamente como cualidad objetiva de las cosas, en tanto la forma peculiar que el metabolismo social asumió en el cambio hace que los trabajos privados adquieran validez sólo en la medida en que son trabajos sociales. *La sociedad, por así decirlo, repartió entre sus miembros la cantidad de trabajo que necesita e indicó a cada individuo particular qué cantidad de trabajo debe emplear por su parte.* Y estos individuos singulares olvidaron y aprenden ahora a posteriori en el curso del proceso social cuál fue su parte.

Por tanto, el trabajo es el principio del valor, y la ley del valor es una realidad porque el trabajo es el vínculo que mantiene unida a la sociedad descompuesta en sus átomos, y no porque sea el hecho técnicamente más relevante. Tomando como punto de partida el trabajo socialmente necesario, Marx está en condiciones de descubrir el mecanismo interno de una sociedad basada en la propiedad privada y la división del trabajo. Para él, la relación individual entre hombre y bien constituye una premisa; en el cambio no percibe una diferencia de valoraciones individuales sino una ecuación de un proceso de producción históricamente determinado; sólo en esta relación de producción, sólo como símbolo, expresión objetiva de relaciones individuales, como portador del trabajo social, el trabajo se convierte en mercancía, y sólo como *expresión de relaciones de producción derivadas*, lo que no es producto del trabajo puede asumir carácter de mercancía.

Hemos llegado así a la objeción de Böhm: ¿de qué modo los productos de la naturaleza pueden tener "valor de cambio"? Las condiciones naturales en las que se cumple el trabajo, se dan de manera inmutable a la sociedad; por eso, de ellas no pueden surgir cambios de las relaciones sociales. ~~El valor cambia es sólo el modo en que el trabajo se apropia de tales condiciones naturales. El grado de productividad del trabajo está determinado por el grado en que se produce tal apropiación. El cambio~~

de la productividad se refiere sólo al trabajo concreto, creador de valor de uso; pero en tanto la masa de los productos —en los que se incorpora el trabajo creador de valor— aumenta o disminuye, en el ejemplar individual se incorpora más o menos trabajo que antes. En la medida en que un individuo puede disponer de una fuerza natural y por lo tanto trabajar con una productividad superior a la productividad media social, está en condiciones de realizar una plusvalía extra. Esta plusvalía extra, capitalizada, aparece entonces como el precio de esta fuerza natural, incluso de la tierra, de la que es un complemento. La tierra no es una mercancía; pero en un larguísimo proceso histórico adquiere carácter de mercancía en tanto es condición para la producción de mercancías. La expresión o valor precio de la tierra es por tanto sólo una fórmula irracional, tras la que se oculta una real relación de producción, por tanto de valor. La propiedad de la tierra no crea la parte del valor que se transforma en ganancia excedente; simplemente permite que el propietario terrateniente transfiera del bolsillo del fabricante al propio tal ganancia excedente. Atribuyendo a los dones de la naturaleza un valor propio, Böhm hace suya la ilusión de los fisiócratas, en el sentido de que la renta surge de la naturaleza y no de la sociedad.

Así Böhm mezcla a cada paso determinaciones naturales y sociales. Esto es evidente cuando cita las otras cualidades que deben ser comunes a las mercancías. Se trata de una mezcla verdaderamente pintoresca: el dato concreto de la apropiación es la expresión jurídica de relaciones históricas, premisa indispensable para que los bienes puedan cambiarse, un hecho “pre-económico”; por tanto no se alcanza a entender cómo pueda ser una medida cuantitativa. Ser productos de la naturaleza es una cualidad natural de las mercancías, pero ni siquiera ésta las hace conmensurables cuantitativamente en modo alguno. Por lo demás, ser objeto de la demanda, y por tanto escasas en relación a ella, establece su valor de uso; en efecto, la relativa escasez las hace subjetivamente objeto de una valoración, es decir, valor de uso, mientras que objetivamente —desde el punto de vista de la sociedad— su escasez es una función del gasto de trabajo y encuentra su medida objetiva en la magnitud de tal empleo.

Como en los pasajes suscitados Böhm no distingue las determinaciones naturales de la mercancía de las sociales, en los

que siguen confunde el modo de considerar el trabajo en tanto creador de valor de uso con el modo de considerarlo en tanto creador de valor; encuentra por tanto una nueva contradicción entre la ley del valor y la experiencia, que sin embargo Marx, en su opinión, trata con la habitual habilidad dialéctica no ya como una manifiesta contradicción con su tesis sino más bien como una ligera variante.

Marx dice que el trabajo complejo es igual a una determinada porción de trabajo simple. Sin embargo, enseñó que las cosas equiparadas entre sí en el cambio “deben contener algo común de magnitud igual, y este elemento común debe ser el trabajo y el tiempo de trabajo. Sin embargo, los hechos no se corresponderían en modo alguno con esta exigencia. En efecto, en el trabajo complejo, por ejemplo en el producto de un escultor, no se contiene por cierto trabajo simple, tanto menos un trabajo simple en la misma cantidad contenida en cinco productos cotidianos de un picapedrero. La verdad pura y simple [y realmente es muy simple!] es que los dos productos incorporan tipos distintos de trabajo en cantidades diferentes, o sea lo contrario del hecho sostenido por Marx, es decir que incorporan trabajo del mismo tipo en cantidad igual”.

Sólo desearemos observar, entre paréntesis, que la “cantidad igual”, es decir la igualdad *cuantitativa*, aquí no entra. Se trata sólo de la posibilidad de comparar trabajos de diferente tipo, es decir de la posibilidad de reconducirlos a esta unidad, por lo tanto de su igualdad *cuantitativa*.

En realidad, continúa Böhm, Marx dice: “Ya la experiencia demuestra que esta reducción [es decir, de un trabajo complejo a una simple] es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el *valor* la equipara en seguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple. Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la *unidad de medida* del trabajo simple se establecen a través de un proceso social que obra a espaldas de los productores, y esto los mueve a pensar que son el fruto de la costumbre” (I, p. 76 [12]).

Pero, según Böhm, esta referencia a la experiencia y al valor

representa sólo un círculo vicioso. En efecto, objeto de la experiencia son para él las relaciones de cambio de las mercancías, por ejemplo también el motivo por el que el trabajo del escultor es el quintuplo de un trabajo simple. Marx dice que la experiencia enseña qué es el quintuplo; en efecto, la experiencia demuestra cómo se produce esa reducción a través del proceso social. Pero es precisamente este proceso social el que debe ser explicado. Si la efectiva relación de cambio fuese de 1:3 en lugar de 1:5, Marx nos invitaría a reconocer tal medida de reducción como la conforme a la experiencia. De esta manera sin embargo, resume Böhm, no aprendemos absolutamente nada sobre el motivo específico por el que productos de diferentes tipos de trabajo se cambian en esta o aquella proporción. En este aspecto decisivo la ley del valor fracasa.

Esta es precisamente la conocida objeción, y Böhm no es el único que le da una importancia tan grande. Todo "lector que piense por sí", ese lector que Marx con su conocido "optimismo social" presupone en su Introducción —y que es, por lo que creemos, la única "suposición" injustificada que Marx haya hecho—, individualiza aquí una laguna, que por lo demás fue reconocida también por autores "más o menos marxistas" como Bernstein, C. Schmidt y Kautsky.

¡Observemos esto con mayor detenimiento! Ante todo, el mismo Böhm dice que la diferencia consiste sólo en esto, que nos encaramos una vez con trabajo complejo y otra con trabajo simple. Es claro pues que la diferencia a nivel del valor debe ser referida a la diferencia del trabajo. El mismo producto de la naturaleza puede ser objeto tanto de un trabajo simple como de un trabajo complejo, y obtiene así un valor diferente. Por eso no existe una contradicción *lógica* con la ley del valor. El único interrogante es si se hace necesario encontrar la medida de reducción y si la dificultad de satisfacer tal necesidad no es insuperable, de modo que —admitida la necesidad de conocer la medida de la reducción— sin ese conocimiento el concepto de valor no estaría en condiciones de proporcionar una explicación de los procesos económicos.

Pero examinemos otra vez el razonamiento de Marx. El pasaje suscitador dice: "el valor [o sea el de la mercancía producida con trabajo complejo] la equipara en seguida al producto del trabajo simple". Pero para poder entender este proceso, la teo-

ría del valor debe concebir el trabajo que está a disposición de la sociedad en un momento dado como una suma constituida por partes homogéneas y determinada sólo cuantitativamente, y al trabajo individual, en tanto crea valor, sólo como una parte alícuota de esa suma. Pero puedo considerar como cualitativamente igual el trabajo total sólo si puedo reducirlo a una unidad de medida común. Tal unidad de medida es "el simple trabajo medio", que consiste en el "empleo de esa *simple* fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación" (I, p. 76 [11]). El trabajo complejo vale como un múltiplo de esta unidad de medida, o sea del simple trabajo medio. Pero ¿qué múltiplo? Esto, dice Marx, se establece mediante un proceso social extraño a los productores. Pero Böhm no piensa aceptar esta referencia a la experiencia. Para él la teoría del valor falla aquí por completo. En efecto, "no es determinada o determinable a priori, por una de las cualidades inherentes a los trabajos calificados, la proporción en que éstos en la valoración de sus productos deben ser convertidos en trabajo simple, lo que decide es sólo el efectivo resultado, las efectivas relaciones de cambio".⁶ Por tanto Böhm reclama la medida de la reducción para poder establecer a priori el nivel absoluto de los precios; como observa en otro pasaje, es misión de la economía proporcionar la explicación del fenómeno del precio.

Pero, ¿es realmente cierto que la falta de la medida de la reducción inutiliza la ley del valor? En decidida oposición a Böhm, Marx ve en la ley del valor no el medio para llegar a establecer los precios, sino el medio para individualizar las leyes del movimiento de la sociedad capitalista. La experiencia nos dice que el nivel *absoluto* de los precios es el punto de partida de tal movimiento; pero por eso el nivel absoluto es un hecho secundario, ya que lo que importa es sólo encontrar la ley de su variación. Es indiferente que un determinado trabajo complejo, por ejemplo el del escultor, sea cuatro o seis veces equivalente a un trabajo simple, por ejemplo el del sastre. Es importante en cambio, el hecho que duplicando o triplicando la productividad en la esfera del trabajo complejo, su producto descendería dos o tres veces respectivamente en relación con el trabajo simple que permaneció sin variación.



El nivel *absoluto* de los precios lo da la experiencia; pero lo que nos interesa es la *variación regular* que sufren estos precios. Como todas las variaciones, también ésta es efecto de una fuerza; y ya que se trata de cambios en fenómenos sociales, es el efecto de la magnitud cambiada de una potencia social: la productividad social.

Pero, ya que la ley del valor comprueba que este desarrollo de la productividad domina en última instancia la variación de los precios, existe la posibilidad de individualizar las leyes de tales variaciones; y ya que todos los fenómenos económicos se manifiestan a través de variaciones de los precios, es posible conocer así los fenómenos económicos en general. Ricardo, consciente de que su análisis de la ley del valor es incompleto, afirma por eso explícitamente que la investigación hacia la que desearía orientar la atención del lector se refiere a las variaciones en el valor relativo de las mercancías, no ya en su valor absoluto.

Por lo tanto, la falta de una medida de reducción no perjudica en modo alguno la importancia de la ley del valor, en tanto instrumento para individualizar la conformidad a las leyes existentes en el mecanismo económico. Pero esa carencia tendría importancia en otro aspecto. Aunque el nivel absoluto del precio, en la práctica, sólo puede ser fijado por el proceso social, en el concepto del valor deben contenerse, sin embargo, todos los elementos que permiten conocer *en el plano teórico* el procedimiento que la sociedad adopta en la reducción. De otro modo, tal procedimiento, que adquiere una influencia decisiva en el nivel del valor, seguiría siendo más bien real, y no constituiría en absoluto una contradicción con la ley del valor, sino que ésta explicaría sólo una parte, la más importante, de los fenómenos económicos, o sea sus variaciones, mientras que dejaría oscura otra parte, es decir el punto de partida de esas variaciones.

Por lo la pregunta de Böhm acerca de cuál es la propiedad *inherente* al trabajo calificado de la que surge su cualidad de crear valor, tiene ya un planteo equivocado. En efecto, ningún valor posee la cualidad de crear valor. El trabajo crea valor sólo en determinado modo de organización social del proceso productivo. Por eso, si se considera el trabajo singular en su aspecto concreto, jamás se podrá llegar al concepto de trabajo creador de valor. El trabajo complejo sólo puede ser considerado creador de valor, si se lo concibe como parte del trabajo social.

Y entonces se plantea la pregunta: ¿qué es el trabajo complejo, desde el punto de vista de la sociedad? Sólo así podemos esperar alcanzar los puntos firmes, que nos permitan comprender en base a qué principios se produce esta reducción social. Evidentemente, estos principios no pueden ser sino aquellos que se contienen en la ley del valor. Pero aquí tropezamos con una dificultad. La ley del valor vale para las mercancías: pero el trabajo no es una mercancía, aunque así aparece en la categoría del salario. Sólo la *fuerza* de trabajo es mercancía y posee valor; el trabajo *crea* valor, pero en sí mismo no tiene valor. No es difícil calcular el valor de una *fuerza* de trabajo que crea trabajo complejo; como el de cualquier otra mercancía, es igual al trabajo necesario para su producción y reproducción, que se compone de los costos de mantenimiento y de los costos de aprendizaje. Pero lo que aquí nos interesa no es el valor de una fuerza de trabajo calificada sino establecer por qué y en qué medida el trabajo calificado crea valor más alto que el trabajo simple.

No podemos deducir el valor más alto creado por el trabajo calificado, del salario más alto de la fuerza de trabajo calificada. Sería como deducir el valor del producto del "valor del trabajo". En efecto, es lo que propone Bernstein,⁷ quien considera que puede apoyarse en una cita de Marx. Pero si esta frase se lee en su contexto, del que en cambio Bernstein la aísla, aparece claro que afirma precisamente lo contrario de lo que Bernstein quiere obtener de ella. Marx dice: "Ya decíamos más arriba que, para los efectos del proceso de valorización, es de todo punto indiferente el que el trabajo apropiado por el capitalista sea *trabajo simple, trabajo social medio, o trabajo complejo, trabajo de peso específico más alto que el normal*. El trabajo considerado como trabajo más complejo, más elevado que el trabajo social medio, es la *manifestación de una fuerza de trabajo* que representa gastos de preparación superiores a los normales, cuya producción representa más tiempo de trabajo y, por tanto, un valor superior al de la fuerza de trabajo simple. Esta fuerza de trabajo de valor superior al normal se traduce, como es lógico, es un trabajo superior, materializándose, por tanto, *durante los mismos períodos de tiempo, en valores relativamente más altos*. Pero, cualquiera que sea la diferencia de gradación que medie entre el trabajo del tejedor y el trabajo del joyero,

la porción de trabajo con la que el joyero se limita a reponer el valor de su propia fuerza de trabajo no se distingue en nada, *cualitativamente*, de la porción adicional de trabajo con la que crea plusvalía. En este caso como en los anteriores, la plusvalía sólo brota mediante un exceso *cuantitativo* de trabajo, *prolongando la duración del mismo proceso de trabajo*, que en un caso es proceso de producción de hilo y en otro caso de producción de joyas” (I, p. 231 [148]). Como es evidente, el problema que Marx suscita aquí es: de qué manera un trabajo superior puede crear plusvalía no obstante el alto salario, es decir, no obstante la magnitud del trabajo necesario. El concepto de la frase que cita Bernstein si estuviese completa, debería ser por lo tanto el siguiente: aunque el valor de esta fuerza es superior, sin embargo puede producir plusvalía, porque se manifiesta en trabajo superior, etcétera.

Marx interrumpe la frase intermedia y vincula la frase siguiente con un “pero”, mientras que si Bernstein tuviese razón; hubiera debido usar un “por eso” en lugar del “pero”. Obtener el valor del producto del salario constituye la más burda contradicción con la teoría marxiana. Dado el valor de la fuerza de trabajo, podría calcular el valor creado *ex novo* por esta fuerza de trabajo sólo si conociera su grado de explotación. Y aunque tal grado de explotación me lo diera el trabajo simple, no puedo por cierto asumir el mismo grado también para el trabajo más complejo. Tal vez podría ser mucho menor. Por eso el salario de una fuerza de trabajo calificada no me dice precisamente nada, ni directa ni indirectamente, acerca del nuevo valor creado por esta fuerza de trabajo. La cara que hubiera asumido la teoría marxiana si hubiese aceptado la interpretación de Bernstein —Bernstein sostiene en efecto que con su interpretación hubiera asumido otra cara totalmente distinta— muy difícilmente hubiera podido ocultar una mueca irónica. Debemos pues tratar de acercarnos a la solución del problema de modo diferente.

El simple trabajo medio es gasto de una fuerza de trabajo simple, el trabajo calificado o complejo es gasto de fuerza de trabajo calificada. Sin embargo, para crear esta fuerza de trabajo compleja fue necesaria toda una serie de trabajos simples. Éstos se concentran en la persona del trabajador calificado; sólo cuando comienza a trabajar, estos productos de su calificación se vuelven disponibles *para la sociedad*. Por tanto, el trabajo de los traba-

jadores calificados no sólo transmite *valor* (que se manifiesta en el salario más alto) sino también la propia *fuerza creadora de valor*. Por eso los trabajos de los obreros calificados están *latentes para la sociedad* y se hacen visibles para la misma sólo cuando la fuerza de trabajo compleja empieza a trabajar. Por eso su gasto equivale al gasto de todos los diferentes trabajos simples que aparecen, por así decir, condensados en ella.

Desde que para la producción de una fuerza de trabajo calificada se emplea trabajo simple, eso crea en consecuencia por un lado el valor de esta fuerza de trabajo, que reaparece en el salario de la fuerza de trabajo calificada; pero por otro lado, a través del modo concreto de su aplicación, crea un nuevo valor de uso, que consiste en el hecho de que ahora existe una fuerza de trabajo que puede crear valor elevado a todas aquellas potencias que poseían los trabajos simples que intervinieron en su formación. Desde que el trabajo simple se emplea para la producción de trabajo complejo, eso crea pues por un lado nuevo valor y por otro, transmite sobre su producto, su valor de uso, que es el de ser fuente de nuevo valor. Considerado desde el punto de vista de la sociedad, el trabajo simple está latente hasta que se lo emplea para la producción de la fuerza de trabajo compleja. Su efecto para la sociedad comienza sólo con la activación de la fuerza de trabajo calificada, a cuya formación concurrió. En un acto individual de gasto de esta última, se gasta por tanto una suma de trabajos simples y se crea por consiguiente una suma de valor y de plusvalía que corresponde a la suma de valor que hubiera sido producida por el gasto de todos los trabajos simples que fueron necesarios para producir la fuerza de trabajo compleja y su función, es decir, el trabajo complejo. Así el trabajo complejo desde el punto de vista de la sociedad, o sea considerado en el plano económico, aparece como un múltiplo del trabajo simple, por muy distintos que puedan aparecer el trabajo simple y el complejo desde puntos de vista diferentes, fisiológico, técnico o estético.

La sociedad paga pues, en lo que debe dar por el producto del trabajo complejo, un equivalente del valor que los trabajos simples hubieran producido si hubieran sido consumidos directamente por la sociedad misma.

Cuanto mayor es la cantidad de trabajo simple contenido en el trabajo complejo, tanto mayor es también el valor produ-

cido por este último, porque en efecto son muchos los trabajos simples que se emplean al mismo tiempo para la producción del mismo producto; en suma, el trabajo complejo es realmente trabajo simple multiplicado. Un ejemplo debería hacer evidente cuanto ha sido dicho hasta aquí. Una persona cualquiera posee diez acumuladores con los que pone en acción diez máquinas distintas. Para la producción de un nuevo producto necesita otra máquina, que exige un impulso mucho más fuerte. Utiliza entonces los diez acumuladores para cargar otro que esté en condiciones de hacer funcionar esta nueva máquina. Las fuerzas de los acumuladores individuales aparecen ahora como una fuerza única en el nuevo acumulador, que representa el décuplo de la fuerza media simple.

Un trabajo complejo puede contener no sólo trabajos simples sino también trabajos complejos de otro tipo, que también deben no obstante sufrir la habitual reducción. Cuanto mayor es el número de trabajos complejos que intervienen en un trabajo complejo, tanto más breve será el proceso de formación del trabajo complejo.

Así la teoría marxiana del valor nos proporciona el medio para reconocer los principios en base a los que se verifica el proceso social de la reducción de trabajos complejos a trabajos simples. Por eso hace del nivel del valor una magnitud *teóricamente mensurable*. Pero, cuando Böhm asegura que Marx hubiera debido hacer una demostración empírica de su teoría y piensa que esa demostración hubiera debido consistir en exponer la relación entre los valores de cambio, los respectivos precios y los tiempos de trabajo, confunde la mensurabilidad teórica con la *práctica*. Lo que puedo asegurar en base a la experiencia es el gasto concreto de trabajo necesario para la producción de un bien determinado. Hasta qué punto este trabajo concreto significa trabajo socialmente necesario, es decir, hasta qué punto tiene un peso en la formación del valor, sólo podría establecerlo si conociese en cada caso el grado de productividad e intensidad requerido por la fuerza productiva, y además la cantidad que de este bien requiere la sociedad. Pero eso significa pretender del individuo lo que hace la sociedad. En efecto, el único contador capaz de calcular el nivel de todos los precios es la sociedad, y el método de que se sirve a ese fin es la competencia. En la medida en que en la libre competencia en el mercado la

sociedad trata como una unidad el trabajo concreto consumido por todos los concurrentes para la producción de un bien, y lo paga sólo en tanto su gasto ha sido socialmente necesario, demuestra hasta qué punto este trabajo concreto concurrió a la creación de valor y establece el precio del mismo en conformidad con él.

Precisamente esta ilusión de que la medida teórica fuese simultáneamente una medida práctica directa, condujo a la utopía del dinero-trabajo (*Arbeitsgeld*) y del valor constituido. Esta concepción vislumbra en la teoría del valor no un medio "para individualizar la ley del movimiento de la sociedad moderna", sino un medio para alcanzar una lista de precios lo más estable y equitativa posible.

Precisamente la búsqueda de esta lista de precios llevó recientemente al señor von Buch⁸ a una teoría que, para llegar a establecer los precios, debe presuponer nada menos que el precio. Pero, tampoco la teoría psicológica del valor se encuentra en mejores condiciones.

La misma designa los diferentes grados de satisfacción de las necesidades con cifras determinadas pero elegidas arbitrariamente; por tanto asume que tales cifras indican los precios que se tiene intención de pagar por los medios que sirven para la satisfacción de las necesidades. El procedimiento está enmascarado por el hecho de que se presupone no un solo precio sino una cantidad de precios arbitrarios.

Pero la demostración empírica de la exactitud de la teoría del valor se encuentra en una dirección totalmente distinta de la que busca Böhm. Si la teoría del valor debe ser la clave para comprender el modo capitalista de producción, debe explicar sin contradicciones los fenómenos del mismo. Los procesos efectivos del mundo capitalista no pueden contradecirla sino por el contrario deben confirmarla. Ahora, contesta Böhm. En su opinión, el tercer volumen de *El capital*, en el que Marx no puede ya hacer abstracción de los procesos efectivos, demostró que estos procesos efectivos no se pueden hacer concordar con las premisas de la teoría del valor. Por eso los resultados del tercer volumen están en abierta contradicción con los del primero. Frente a la realidad, afirma Böhm, la teoría ha fracasado. Esta realidad, en efecto, demuestra que la ley del valor no es en modo alguno válida para el cambio, porque las mercancías

se cambian de acuerdo con precios que divergen continuamente de su valor. La contradicción surge con evidencia cuando se examina el problema de la cuota media de ganancia. Marx llegó a su solución sólo abandonando su ley del valor. Esta acusación a Marx de estar en contradicción consigo mismo, adelantada por Böhm, se convirtió en un lugar común de la economía burguesa; a través de Böhm, criticamos aquí, pues, a los representantes de la crítica burguesa al tercer volumen de *El capital*.

2. VALOR Y GANANCIA MEDIA

El problema del que debemos ocuparnos es conocido. En las diversas esferas de producción, la composición orgánica del capital, la proporción entre capital c (constante, consumido en medios de producción) y v (variable, consumido en salario) es distinta. Pero ya que sólo la parte variable produce nuevo valor, por tanto también plusvalía, la masa de plusvalía producida por capitales de igual magnitud varía de acuerdo con la composición orgánica de estos capitales, o sea de acuerdo a la proporción en que el capital total se divide en capital constante y variable. Pero entonces también la cuota de ganancia, la proporción entre la plusvalía y el capital total, es distinta. Según la ley del valor, capitales iguales producen ganancias diferentes de acuerdo con la cantidad de trabajo vivo que ponen en movimiento. Pero esto contradice la realidad, en la que capitales iguales, cualquiera que sea su composición, producen igual ganancia. ¿Cómo se puede explicar esta "contradicción"?

Escuchemos previamente a Marx:

Ante todo, es claro que "toda la dificultad proviene del hecho de que las mercancías no se cambian simplemente como tales *mercancías*, sino como *productos de capitales* que reclaman una participación proporcionada a su magnitud en la masa total de la plusvalía, o participación igual si su magnitud es igual" (III, p. 218 [180]).

Pero, el capital que se anticipa para la producción de una mercancía constituye el precio de costo de tal mercancía. "En el precio de costo desaparece para el capitalista la distinción entre el capital constante y el capital variable ($= c + v$). El costo de una mercancía en cuya producción invierte 100 libras

esterlinas es el mismo para él si invierte en ella $90c + 10v$ que si invierte $10c + 90v$. Son, tanto en uno como en otro caso, 100 libras esterlinas, ni más ni menos. Los precios de costo son los mismos para inversiones iguales de capital en distintas esferas, por mucho que puedan diferir los valores y las plusvalías producidos. Y esta igualdad * de los precios de costo constituye la base sobre que descansa la concurrencia de las inversiones de capital, a través de la cual se forma la ganancia media" (III, p. 193 [160]).

Para evidenciar el efecto de la concurrencia capitalista, Marx traza el siguiente cuadro, en el que la cuota de plusvalía $\frac{m}{v}$ se considera igual, mientras que en el valor del producto entran partes diferentes del capital constante, de acuerdo con su consumo.

Capital	Cuota de plusvalía %	Plusvalía	Cuota de ganancia %	Consumo de c	Valor de las mercancías
I. $80c + 20v$	100	20	20	50	90
II. $70c + 30v$	100	30	30	51	111
III. $60c + 40v$	100	40	40	51	131
IV. $85c + 15v$	100	15	15	40	70
V. $95c + 5v$	100	5	5	10	20

En este cuadro, a igualdad de magnitud del capital total en cinco esferas distintas, y dado el mismo grado de explotación del trabajo, vemos cuotas de ganancia muy distintas, conformes a las diferentes composiciones orgánicas. Pero si consideramos todos estos capitales invertidos en esferas distintas como un capital único, del que I a V constituyen sólo partes diferentes (así como en las distintas secciones de una fábrica de algodón, cardado, preparación del hilado, hilado y tejido, existe una relación distinta entre capital variable y constante, y por eso se debe calcular la relación media de toda la fábrica), tendremos

* En la edición del FCE hay un error: dice "desigualdad" en lugar de "igualdad". El mismo error en la edición de Cartago, p. 154. [N. del A.]



entonces un capital total = 500, una plusvalía de 110 y un valor total de las mercancías de 610. La composición orgánica media del capital sería $500 = 390c + 110v$, en porcentaje, $78c + 22v$. Considerando cada uno de los capitales de 100 como un quinto del capital global, su composición sería esta media de $78c + 22v$, y por lo tanto, a cada elemento de los 100 correspondería una plusvalía media de 22; por eso la cuota media de ganancia sería del 22 %. Entonces las mercancías deberían venderse a los siguientes precios:

Capital	Plusvalía	Consumo de c	Valor de las mercancías	Precio de costo de las mercancías	Precio de las mercancías	Cuota de ganancia %	Diferencia entre precio y valor
i. $80c + 20v$	20	50	90	70	92	22	+ 2
ii. $70c + 30v$	30	51	111	81	103	22	- 8
iii. $60c + 40v$	40	51	131	91	113	22	-18
iv. $85c + 15v$	15	40	70	55	77	22	+ 7
v. $95c + 5v$	5	10	20	15	37	22	+17

Por tanto, las mercancías se venden a $2 + 7 + 17 = 26$ por encima de su valor y a $8 + 18 = 26$ por debajo; de ese modo las diferencias de precio se compensan recíprocamente por el reparto uniforme de la plusvalía o por el agregado de la ganancia media 22 sobre cada 100 de capital anticipado a los respectivos precios de costo de las mercancías de I a V; una parte de las mercancías se vende por encima de su valor en la misma proporción en que otra se vende por debajo. Sólo su venta a tales precios posibilita una cuota de ganancia uniforme desde I hasta V, sin tomar en cuenta la diferente composición de los capitales de I a V.

“A consecuencia de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en distintas ramas de producción: a consecuencia, por tanto, del hecho de que, según el distinto porcentaje que representa el capital variable dentro de un capital total de una cuantía dada, ponen en movimiento cantidades muy distintas, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy distintas de trabajo, ocurre también que esos capitales se apropien cantidades muy distintas de trabajo sobran te o produzcan masas muy diversas de plusvalía. De aquí

que las cuotas de ganancia que rigen originariamente en distintas ramas de producción sean muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia son compensadas entre sí por medio de la concurrencia para formar una cuota general de ganancia, que representa la media de todas aquellas cuotas de ganancia distinta. La ganancia que, con arreglo a esta cuota general, corresponde a un capital de determinada magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, recibe el nombre de ganancia media. El precio de una mercancía equivalente a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que, en proporción a sus condiciones de rotación, corresponde al capital invertido en su producción (y no simplemente al consumido en ella) es su precio de producción. [...] Por tanto, aunque los capitalistas de diversas esferas de producción, al vender sus mercancías, retiren los valores-capitales consumidos en la producción de estas mercancías, no incluyen la plusvalía ni, por tanto, la ganancia producida en su propia esfera al producirse estas mercancías, sino solamente aquella plusvalía y, por tanto, aquella ganancia correspondiente a la plusvalía o a la ganancia total del capital total de la sociedad, sumadas todas las esferas de producción, en un período de tiempo dado y divididas por igual entre las distintas partes alícuotas del capital global. 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 de tiempo 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" (III, p. 198 ss. [164-165]). La ganancia media no es otra cosa que la ganancia sobre el capital social medio, cuya suma es igual a la suma de las plusvalías, y los precios obtenidos del agregado de esta ganancia media a los precios de costo no son más que los valores transformados en precios de producción. En la producción simple de mercancías, los valores eran el centro de gravedad en torno al que oscilaban los precios. Pero en "la producción capitalista

no se trata simplemente de obtener a cambio de la masa de valor lanzada a la circulación en forma de mercancías una masa de valor igual bajo otra forma distinta —bajo forma de dinero o de otra mercancía diferente—, sino que 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; se trata, por tanto, por lo menos como mínimo, de vender las mercancías por sus precios, precios que arrojan la ganancia media, es decir, por sus precios de producción. Bajo esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *potencia social* en la que cada capitalista toma parte en proporción * a la participación que le corresponde dentro del capital total de la sociedad". "Pues bien, si las mercancías se vendiesen por sus valores se presentarían, como ya hemos visto, cuotas muy distintas de ganancia en las diversas esferas de producción [...] Pero los capitales se retiran del las esferas de producción en que la cuota de ganancia es baja, para lanzarse a otras que arrojan una ganancia más alta. Este movimiento constante de emigración e inmigración del capital, en una palabra, esta distribución del capital entre las diversas esferas de producción atendiendo al alza o a la baja de la cuota de ganancia, determina una relación entre la oferta y la demanda, de tal naturaleza, que la ganancia media es la misma en las diversas esferas de producción, con lo cual los valores se convierten en precios de producción" ** (III, pp. 239-240 [197-198]).

¿Cuál es pues la relación entre esta teoría del tercer volumen y la célebre ley del valor del primero?

Según la opinión de Böhm-Bawerk, el tercer volumen de *El capital* contiene la comprobación explícita de una contradicción real e inconciliable, y la demostración de que la cuota media de ganancia igual sólo se puede formar si y en cuanto la supuesta ley del valor no sea válida. En el primer volumen, afirma Böhm,⁹

* En la edición del FCE (p. 198, 2ª línea) dice "su producción" por "proporción". No se comete ese error en la edición de Cartago. [N. del E.]

** Tanto en la edición del FCE (p. 198) como en la de Cartago (p. 188) dice "medios de producción" por "precios de producción". [N. del E.]

se dijo que todo el valor se basa sólo en el trabajo; el valor era definido como el elemento común que se manifiesta en la relación de cambio de las mercancías. En la forma y con la autoridad de una conclusión obligatoria que no admite excepciones, se nos dijo que la equiparación de dos mercancías en el cambio significa que en ellas existe un elemento común de la misma magnitud, al cual cada una de ellas puede ser reducible; por eso, prescindiendo de anomalías momentáneas y casuales, que aparecen no obstante como una violación de la ley de cambio de las mercancías, en esencia, deben intercambiarse mercancías que incorporan una cantidad de trabajo igual. Y ahora, en el tercer volumen, se nos explica que lo que debía existir según la doctrina del primer volumen no existe y no puede existir: las mercancías individuales se cambian y deben cambiarse entre sí necesaria y permanentemente en una proporción diferente a la del trabajo incorporado.

Pero, afirma Böhm, éste no es por cierto el modo de explicar y conciliar una contradicción, él mismo es una abierta contradicción. La teoría de la cuota media de ganancia y de los precios de producción no concuerda con la teoría del valor. El mismo Marx, por lo demás, debió prever esta crítica. Y esa previsión explica precisamente una autodefensa anticipada, que lo es en esencia si no en la forma. Marx trata de hacer plausible a través de una serie de observaciones la concepción por la cual, aunque las relaciones de cambio estén directamente dominadas por precios de producción diferentes de los valores, todo se desenvuelve de todos modos dentro de la ley del valor, y por lo tanto es siempre esta ley, al menos en última instancia, la que domina los precios. Contrariando sus hábitos, Marx no desarrolla este concepto a través de una demostración formal y cerrada, sino que proporciona sólo una serie de observaciones casuales y paralelas entre sí, que contiene diferentes tipos de argumentación que Böhm resume en cuatro argumentos.

Pero, antes de encarar estos "argumentos" y la contraargumentación que les opone Böhm, dediquemos alguna palabra a la "contradicción" o "retirada" de la que Marx se habría hecho culpable en el tercer volumen. En lo que hace a la retirada, quienes hablan de ella olvidan que el primer volumen se publicó sólo después de haberse terminado el capítulo del tercer volumen que contiene el punto en discusión. En efecto, el borrador de los

dos últimos volúmenes de *El capital* fue escrito por Marx en el período que va de 1863 a 1867, mientras que, como sabemos por una observación de Engels (III, p. 220 [182], nota 27 [1]), el capítulo X del tercer volumen, que contiene la solución del enigma, es de 1865. Por tanto, hablar de una retirada significa decir que Marx avanzó una milla y retrocedió una milla, para poder quedarse en un punto determinado. Ésta es precisamente la concepción que la economía vulgar tiene de la esencia del método dialéctico, que sigue siendo para ella un verdadero *abracadabra*, ya que jamás llega a ver el proceso sino sólo el resultado terminado. No es muy distinta por lo demás la otra acusación, la de contradicción.

† Böhmer distingue una contradicción en el hecho de que, según el primer volumen, sólo se cambian mercancías que incorporan una *cantidad igual* de trabajo, mientras que según el tercer volumen las mercancías particulares se cambian en una proporción distinta a la del trabajo incorporado. ¡Verdad! Si Marx hubiese realmente afirmado que, prescindiendo de las oscilaciones irregulares, las mercancías se pueden cambiar sólo *porque* en ellas se incorpora trabajo en cantidad igual y sólo en la proporción en que este trabajo igual se incorpora en ellas, Böhmer hubiera tenido razón. Pero en el primer volumen Marx desarrolla sólo las relaciones de cambio que resultan cuando las mercancías se cambian por sus valores, y sólo en base a estas premisas las mercancías contienen igual cantidad de trabajo. Pero el cambio de las mercancías por sus valores no es una condición del cambio en general, aunque, dadas determinadas premisas históricas, tal método de cambio es necesario si estas premisas históricas deben ser reproducidas continuamente por el mecanismo de la vida social. Al cambiar las premisas históricas, se producen modificaciones en el cambio; el problema es sólo si esas modificaciones deben reconocerse como conformes a las leyes o si pueden representarse como modificaciones de la ley del valor. Si es así, la ley del valor domina también ahora, aunque sea de forma modificada, el cambio y el movimiento de los precios. Pero entonces el movimiento de los precios debe ser entendido como una modificación del anterior, que estaba directamente dominado por la ley del valor.

Böhmer comete el error, al que lo induce por lo demás su misma teoría, de confundir el valor con el precio. Sólo si el valor

—prescindiendo de diferencias casuales que se compensan recíprocamente y que por tanto se pueden pasar por alto— fuese idéntico al precio, una divergencia permanente de los precios de cada una de las mercancías de los valores constituiría una contradicción con la ley del valor. Marx ya había hecho alusión en el primer volumen a la divergencia de los valores de los precios. Por ejemplo, pregunta: “¿Cómo puede nacer el capital, estando los precios regulados por el precio medio, que tanto vale decir, en última instancia, por el valor de la mercancía?” y agrega después: “Y digo «en última instancia», porque los precios medios no coinciden directamente con las magnitudes de valor de las mercancías, como entienden A. Smith, Ricardo y otros” (I, p. 198 [120], nota 37 [38]. Y luego I, p. 253 [167], nota 31 [9]): “Se parte, en efecto, de la premisa de que los precios son iguales a los valores. En el libro III veremos que esta equiparación no se opera, ni aun respecto a los precios medios, de un modo tan sencillo”.

No nos parece pues que la ley del valor haya sido eliminada de los resultados del tercer volumen, sino sólo modificada en una dirección determinada. Comprenderemos mejor estas modificaciones y su significado cuando examinemos con mayor detenimiento las siguientes afirmaciones de Böhm.

Según Böhm,¹⁰ el primer “argumento” que Marx adopta para sostener su tesis es el siguiente: aunque las mercancías individuales sean vendidas por encima o por debajo de su valor, estas diferencias opuestas se eliminan recíprocamente, y en la sociedad —considerando las ramas de producción en conjunto—, la suma de los precios de producción de las mercancías producidas sigue siendo igual a la suma de sus valores. Ante todo, nos asombra aquí —y podremos repetir esta observación otras veces, en el desarrollo del análisis— que Böhm defina como “argumento” lo que para Marx es sólo una precisión, consecuencia lógica de sus premisas. Por cierto, es fácil demostrar después que en estas observaciones no se oculta ningún argumento.

Böhm afirma: Marx admite que las mercancías *individuales* no se cambian por sus valores. En compensación, atribuye mucho peso al hecho de que las diferencias particulares se compensen recíprocamente. Pero, se pregunta Böhm, ¿qué queda entonces de la ley del valor? La misión de la ley del valor es en efecto la de explicar la real relación de cambio de los bienes. Queremos

saber por tanto por qué en el cambio un vestido vale exactamente lo que 20 brazas de lino. Es evidente que se puede hablar de una relación de cambio sólo entre *mercancías individuales entre sí*. Pero cuando se toman en cuenta *todas las mercancías en conjunto* y se suman sus precios, se abstrae necesaria y deliberadamente de las relaciones existentes en el seno de esta totalidad. Las diferencias relativas de precio se compensan pues en la suma. Por eso, si se responde con la suma de los precios, se elude la respuesta a la pregunta relativa a la relación de cambio de los bienes. Pero así es como se presentan las cosas. A la pregunta sobre el problema del valor, los marxistas responden ante todo con su ley del valor, según la cual las mercancías se cambian en proporción al tiempo de trabajo en ellas incorporado; por tanto, invalidan esta respuesta para el sector de cambio de las mercancías individuales, o sea precisamente para ese sector en el que la pregunta tiene un sentido, y la conservan en toda su pureza sólo para todo el producto nacional en su conjunto, o sea para el sector en el que la pregunta no podría plantearse por ser inconsistente. Como respuesta a la precisa pregunta sobre el problema del valor, se admite además que la ley del valor es desmentida por los hechos; y en la única aplicación en la que no es desmentida por los hechos, no constituye en absoluto una respuesta a una pregunta que requiere una efectiva solución. No se trata de ningún modo de una respuesta sino de una tautología. Si se prescinde de la forma dinero, en último análisis las mercancías se cambian por mercancías. La suma de las mercancías es en consecuencia idéntica a la suma de los precios que se pagan por ellas. O, el precio de todo el producto nacional en su conjunto no es más que el mismo producto nacional. Dadas estas premisas, es verdaderamente exacto que la suma de los precios que se paga por todo el producto nacional coincide con la suma del valor o del trabajo cristalizada en él. Pero esta afirmación tautológica no aumenta nuestros conocimientos, ni demuestra la exactitud de la ley por la que los bienes se cambian en proporción al trabajo incorporado en ellos. Hasta aquí, Böhm.

Pero todo este razonamiento se separa de la cuestión. Marx se pregunta cuál es el valor total, y Böhm lo critica porque no se pregunta por el valor de la mercancía singular. No entiende por qué Marx apunta a esta precisión. La comprobación de que

la suma de los precios de producción es idéntica a la suma de los valores es importante, porque en primer lugar se comprueba que el precio global de producción no puede ser mayor que el valor global; pero eso quiere decir, ya que el proceso de formación del valor se verifica sólo en la esfera de la producción, que toda la ganancia surge de la producción y no de la circulación, por ejemplo no de un encarecimiento que el capitalista opere sobre el producto terminado. Segundo: ya que el precio global es igual al valor global, tampoco la ganancia global puede ser otra cosa que la plusvalía global. De ese modo se determina cuantitativamente la ganancia global; sólo basándose en esta determinación se tiene la posibilidad de calcular la magnitud de la cuota de ganancia.

Pero, ¿es lícito hablar de un valor global sin caer en un absurdo? Böhm cambia el valor de cambio por el valor. El valor se manifiesta como valor de cambio, como relación determinada cuantitativamente según la cual una mercancía se puede cambiar por otra. Pero que, por ejemplo, un vestido se cambie por 20 ó 40 brazas de lino no es casual, sino que depende de condiciones objetivas, o sea de la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que se contiene en el vestido o en el lino. Estas condiciones deben hacerse valer también en el cambio, dominarlo completamente, tienen una existencia autónoma también prescindiendo de él, de modo que se puede hablar sin dudas de un valor global de las mercancías.¹¹

Böhm no comprende que el valor en sentido marxiano es una magnitud objetiva, cuantitativamente determinada. No lo comprende porque el concepto de valor de la teoría de la utilidad marginal carece efectivamente de esta determinación cuantitativa. Admitiendo que yo conozca el valor igual a la utilidad marginal de la unidad de una suma de bienes, valor que me viene dado por la utilidad conservada por la última unidad de esta suma de bienes, eso no me permite en modo alguno calcular la magnitud del valor de toda la suma. Si en cambio se me da el valor de una unidad en el sentido en que lo entiende Marx, me es posible calcular al mismo tiempo el valor de la suma de estas unidades.

Lo que se modifica en el pasaje de la producción simple de mercancías a la capitalista, es la distribución del producto social. El reparto de la plusvalía no se produce de acuerdo

con el gasto de trabajo que el productor individual utilizó en su esfera para producir plusvalía, sino que se regula sobre la importancia del capital anticipado, necesario para poner en acción el trabajo que crea plusvalía. Es claro que el cambio en la distribución no cambia en absoluto la magnitud de la suma de plusvalía a repartir, deja inmutable la relación social y realiza la distribución diferente sólo con la modificación del precio de la mercancía individual. Es claro, entonces, que para determinar esta divergencia se debe conocer no sólo la magnitud de la plusvalía sino también la magnitud del capital anticipado, o mejor, la magnitud de su *valor*. La ley del valor permite precisamente determinar esta magnitud. Por eso puedo señalar fácilmente las divergencias, si están dadas las magnitudes de valor. El valor es pues también necesario punto de partida teórico para explicar el fenómeno específico del precio provocado por la concurrencia capitalista.

¶ Por eso toda la polémica de Böhm es tanto más equivocada en tanto Marx, cuando se pregunta qué es el valor total, lo hace solamente para aislar, en el seno del valor total, las partes individuales de este valor total que son importantes para el proceso capitalista de producción. Lo que le interesa a Marx es el nuevo valor creado dentro de cierto período de producción y la proporción en que este nuevo valor se reparte entre la clase de los trabajadores y la de los capitalistas, proporcionando las utilidades de las dos * grandes clases. Es por tanto totalmente falso decir que Marx elimina la ley del valor para las mercancías individuales y la mantiene sólo para su suma total. Böhm llega a tal afirmación sólo porque no distingue el valor del precio. Al contrario, la ley del valor, directamente válida para el producto social y sus partes, se realiza sólo en tanto en los precios de las mercancías individuales producidas según el modo capitalista se producen determinadas modificaciones conformes a la ley; pero, esas modificaciones sólo pueden entenderse cuando se descubre el nexo social; y éste es precisamente el servicio que nos rinde la ley del valor.

Por último, la afirmación de Böhm que la suma de las mercancías es idéntica a la suma de los precios pagados por ellas, es un puro balbuceo. Ante todo, suma de las mercancías y

* El texto alemán dice "drei", o sea tres. Se trata evidentemente de un error. [N. del E.]

suma de los precios son magnitudes inconmesurables. Marx dice que la suma de los valores —no ya la suma de las mercancías— es igual a la suma de los precios de producción. Aquí la conmensurabilidad está permitida por el hecho de que tanto los precios como los valores son expresiones de diferentes cantidades de trabajo. En efecto, sólo si el precio de producción es cualitativamente igual al valor —porque ambos son expresión de trabajo objetivado— es posible comparar sus sumas aunque sean cuantitativamente distintos.

Por cierto, Böhm considera que en último análisis las mercancías se cambian por mercancías; por eso la suma de los precios es idéntica a la suma de las mercancías. Pero aquí, él hace abstracción no sólo del precio sino también del valor de las mercancías. El problema es: dada una suma de mercancías en partes, peso, etc., ¿cuál es la magnitud de su valor o de su precio, desde el momento en que, para el producto social, coinciden? Este valor o precio es la magnitud de una determinada cantidad de dinero, totalmente distinta a la suma de las mercancías. Marx busca precisamente esta magnitud, que según su teoría debe contener la misma cantidad de gasto de trabajo que la suma de las mercancías.

Tanto el primer “argumento” como los siguientes deben señalar sólo hasta qué punto la ley del valor es válida directamente sin modificaciones. Naturalmente, para Böhm es fácil demostrar que de ese modo no se prueba la modificación de la ley del valor, modificación que ya Marx había señalado antes como necesariamente derivada de la naturaleza misma de la concurrencia capitalista, y que aquí presupone permanentemente.

Con su crítica al segundo argumento se verifica lo mismo.

Marx dice: “La ley del valor preside el movimiento de los precios, ya que al disminuir o aumentar el tiempo de trabajo necesario para la producción los precios de producción aumentan o disminuyen” (III, pp. 219-222 [183-184]). Pero Böhm pasa por alto la condición en base a la cual Marx establece esta propuesta. En efecto, Marx dice: “cualquiera que sea el modo como se regulen o fijen los precios de las distintas mercancías entre sí, su movimiento se halla presidido siempre por la ley del

valor". Böhm pasa por alto esta afirmación y reprocha a Marx que no tenga en cuenta que el trabajo es una de las fuentes del precio, pero no la única como pretendería su teoría. Y esto sería un error lógico tan garrafal que sorprende que Marx lo haya dejado escapar. Pero Marx dice, y en este pasaje no quiere decir más que esto: "Variaciones en el empleo del trabajo conllevan variaciones de los precios, y por tanto, una vez dados los precios, su movimiento se regula sobre el movimiento de la productividad del trabajo". El error corresponde pues totalmente a Böhm; le hubiera bastado dar la cita completa para ahorrarse sus objeciones.

En cambio son mucho más importantes las objeciones que Böhm plantea seguidamente contra las tesis de Marx. Este concibe la transformación del valor en precio de producción como un proceso histórico; así resume Böhm este punto considerándolo el "tercer argumento" [la ley del valor según Marx domina con intacta autoridad el cambio de las mercancías en ciertos estadios primitivos, en los que la transformación de los valores en precios de producción no se ha cumplido todavía. Pero Marx no desarrolló de modo claro esta tesis, más bien la insertó en el resto de la exposición.]

Así es como expone Marx las condiciones necesarias para que las mercancías puedan ser cambiadas por sus valores. Supone que los trabajadores están en posesión de sus medios de producción, trabajan por término medio con igual duración e intensidad y cambian directamente sus mercancías. Por eso, en el curso de una jornada dos trabajadores con su trabajo agregan a su producto una cantidad igual de valor nuevo, pero el producto de cada uno tiene distinto valor, de acuerdo con la cantidad de trabajo incorporado anteriormente en los medios de producción. Esta última parte del valor representa el capital constante de la economía capitalista; la parte de valor nuevo usado para los medios de subsistencia del trabajador representa el capital variable; la parte de valor nuevo restante representa la plusvalía que corresponde al trabajador. Por eso, ambos trabajadores, deducida la retribución por la parte de valor "constante" anticipada solamente por ellos, reciben valores iguales; pero la relación entre la parte que representa la plusvalía y el valor de los medios de producción —que correspondería a la cuota capitalista de ganancia— es diferente para los dos. Sin embargo, ya que cada uno

es resarcido en el cambio por el valor de los medios de producción, esa circunstancia es del todo indiferente. "El cambio de las mercancías por sus valores o aproximadamente por sus valores presupone, pues, una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción, lo cual requiere un nivel bastante elevado en el desarrollo capitalista. [...] Prescindiendo de la dominación de los precios y del movimiento de éstos por la ley del valor, es, pues, absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino históricamente, como el *prius* de los precios de producción. Esto se refiere a los regímenes en que los medios de producción pertenecen al obrero, situación que se da tanto en el mundo antiguo como en el mundo moderno respecto al labrador que cultive su propia tierra y respecto al artesano. Coincide esto, además, con nuestro criterio expuesto anteriormente de que el desarrollo de los productos para convertirse en mercancías surge del intercambio entre diversas comunidades y no entre los individuos de la misma comunidad. Y lo que decimos de este primitivo estado de cosas es aplicable a estados posteriores basados en la esclavitud y en la servidumbre y a la organización gremial del artesanado, en la medida en que los medios de producción pertenecientes a una rama de producción determinada sólo pueden transferirse con dificultad de una esfera a otra y en que, por lo tanto, las diversas esferas de producción se comportan entre sí, dentro de ciertos límites, como si se tratase de países o colectividades comunistas extranjeros los unos a los otros" (II, pp. 219-220 [181-182]).

Ahora Böhm plantea gravísimas "objeciones internas y externas" contra estos razonamientos. Afirma en efecto que son internamente improbables y que también la experiencia atestigua en su contra. Para demostrar tal improbabilidad, Böhm transforma en cifras el ejemplo utilizado por Marx. Y lo hace de este modo: el trabajador I representa una rama de la producción que técnicamente requiere una cantidad relativamente grande de costosos medios de producción preparatorios, en cuya producción utiliza cinco años; se necesita emplear otro año para llevar a término el producto. Por tanto, él mismo fabricó sus medios de producción; por eso sólo después de seis años entra en posesión de la retribución por su trabajo. En cambio, el trabajador II después de sólo un mes llevó a término el producto terminado

y por eso después de un mes recibe ya la retribución por su producto. Pero en la hipótesis de Marx no se considera en absoluto esta diferencia de tiempo en recibir la retribución, mientras que en cambio el retraso de un año en el pago del trabajo constituye también un hecho que debe ser compensado. En efecto, afirma Böhm, las distintas ramas de la producción no son de ningún modo accesibles a todos los productores por igual; las que requieren una mayor inversión de capital son accesibles a una minoría cada vez más reducida. Por ello, la oferta en estas últimas ramas sufre una cierta limitación, por la cual el precio de sus productos se aumenta por encima del nivel relativo respecto de esas ramas en las que se actúa sin la odiosa condición accesoria de la espera. El mismo Marx reconoció que en estos casos el cambio por los valores lleva a una desproporción. En su opinión, se manifiesta en el hecho de que la misma plusvalía se representa en desiguales cuotas de ganancia. Pero ahora surge un problema: ¿por qué no puede la concurrencia eliminar esta desigualdad, como ocurre en la sociedad capitalista? Marx responde que para los dos trabajadores lo esencial es recibir valores iguales por un mismo tiempo de trabajo, una vez deducido el valor del elemento constante anticipado, mientras que las diferencias de cuotas de ganancia son indiferentes para ellos así como para los modernos asalariados es indiferente cuál sea la cuota de ganancia en que se expresa la cantidad de plusvalía que de ellos se extrae.

Pero para Böhm este paralelo es equivocado. En efecto, los trabajadores modernos no reciben la plusvalía mientras que los dos trabajadores del ejemplo la reciben. Por eso no es en absoluto indiferente la medida en la que se les asigna, si es de acuerdo con el trabajo proporcionado o con los medios de producción anticipados. La desigualdad de las cuotas de ganancia, por tanto, no puede estar motivada por el hecho de que el nivel de las cuotas de ganancia sea del todo indiferente para quienes participan en ellas.

Las últimas frases son un ejemplo típico del modo de polemizar de Böhm. Pasa totalmente por alto la argumentación real del adversario y presenta en cambio un ejemplo ilustrativo, que después él mismo interpreta falsamente, como una presunta demostración, para anunciar después triunfalmente que un ejemplo no es una demostración. La carencia que aquí nos interesa

se da entre la concurrencia precapitalista y la capitalista. La primera, dominando el mercado local, produce en el mismo un nivelamiento de los diferentes valores individuales a un solo valor comercial; la concurrencia capitalista provoca la transformación del valor en precio de producción. Pero esto le resulta posible sólo porque puede transferir a su placer capital y dinero de una esfera de producción a otra; y esta transferencia se puede producir sólo si no es obstaculizada por impedimentos jurídicos y materiales; es decir —prescindiendo de circunstancias secundarias— cuando se haya instituido la libre circulación del capital y de los trabajadores. Esta *concurrencia para las esferas de inversión* es imposible en cambio en los estadios precapitalistas, y por eso es imposible también la nivelación de las diversas cuotas de ganancia. Estando planteadas así las cosas, ya que el trabajador que produce por su propia cuenta no puede cambiar a su gusto la esfera de producción, la diferencia de las cuotas de ganancia dada una masa igual de ganancia (= plusvalía) es para él indiferente, así como para el asalariado es indiferente cuál sea la cuota de ganancia en que se expresa la plusvalía que se le extrae. En ambos casos, el *tertium corporations* es que lo que interesa a los trabajadores es la masa de plusvalía. En efecto, reciban o no plusvalía, en ambos casos deben producirla trabajando. Pero lo que les interesa es precisamente la duración de su trabajo. Si queremos expresarlo en cifras: supongamos que dos productores trabajan para sí; uno emplea medios de producción por valor de 20 marcos, el otro por 10 marcos, y cada uno agrega diariamente un nuevo valor = 20 marcos. El primero recibirá por su producto 40 marcos, el segundo 30; en el primer caso deberán ser reconvertidos en medios de producción 20 marcos, en el segundo 10, de modo que a los dos les quedaron 20 marcos. Ya que no pueden cambiar a su gusto la esfera de producción, la desigualdad de la cuota de ganancia es indiferente para ellos. De los 20 marcos que les pertenecen, diez representan la parte usada para los medios de subsistencia, por tanto —en términos capitalistas— su capital variable; los otros 10 constituyen la plusvalía. En cambio para un capitalista moderno las cosas se producen de un modo completamente distinto: en la primera esfera, debe invertir su capital

de 30 marcos en $20c + 10v$.^{*} para obtener 10 m; en la segunda esfera debería invertir el mismo capital en $15c + 15v$ y obtener 15m. Ya que el capital puede transferirse a gusto, he aquí el verificarse de la concurrencia en las inversiones de capital hasta la igualación de las ganancias, lo que se produce cuando los precios no se fijan a 40 y 30, sino a 35 marcos para ambas esferas.

Pero la polémica de Böhm celebra su triunfo en la ilustración numérica del ejemplo que proporciona Marx. En esta ejemplificación, la producción simple de mercancías, presupuesta por Marx, se transforma en un abrir y cerrar de ojos en producción capitalista. ¿De qué otro modo se puede interpretar el hecho de que Böhm provea a un trabajador de los medios de *subsistencia* para cuya producción fueron necesarios cinco años, mientras que los medios de producción del segundo están listos en un día? ¿No presupone esto acaso diferencias en la composición orgánica de los capitales, que a este nivel son ya el producto del desarrollo capitalista? Los medios de producción de los artesanos que trabajan para sí, que presenta Marx, son instrumentos relativamente simples; no existe una gran diferencia de valores en las diversas esferas de producción. Cuando son instrumentos de cierta importancia (por ejemplo, batanes), pertenecen por lo común a la corporación o a la ciudad, y cada miembro de la corporación los utiliza de manera no relevante. En los estadios precapitalistas, el trabajo muerto tiene en general un papel menor que el trabajo vivo. Pero, aunque las diferencias existentes no sean de importancia, provocan no obstante cierta diferencia de las cuotas de ganancia, cuyo nivelamiento es impedido por las artificiosas barreras de que se circunda cada esfera de producción. Pero, cuando los medios de producción son mucho más importantes que el trabajo, se sustituye en seguida la empresa cooperativa, que se transforma rápidamente en empresa capitalista y obtiene por lo demás, de hecho o de derecho, una posición de monopolio (¡las minas!).

Además, Marx presupone trabajadores que cambian sus productos entre sí. Böhm lamenta la injusticia insita en el hecho de que uno de ellos después de haber trabajado durante seis

^{*} El texto alemán dice " $20c + 15v$ ". Consideramos natural hacer la corrección que trae también la edición de Monthly Review Press y la italiana. [N. del E.]

años, reciba sólo el equivalente de su tiempo de trabajo y no se le agregue una indemnización por el período de espera. Pero si uno debió esperar seis años para la ganancia, el otro a su vez debió esperar otros seis para el producto; debió almacenar sus productos para poder cambiarlos, después de seis años, por el trabajo del primero finalmente terminado. No existe pues ningún motivo que justifique una retribución. En realidad, la afirmación de divergencias tan importantes en los períodos de transformación, es tan poco histórica como la afirmación respecto de la composición de los "capitales".

Pero Böhm no se limita al Medioevo. Encuentra también en el "mundo moderno" condiciones que responden a la hipótesis de Marx. Tales condiciones se encuentran, como señaló el mismo Marx, en el campesino propietario de tierra o en el artesano. Éstos deberían por tanto obtener una entrada igual, sea que su capital invertido en medios de producción ascienda a los 10 florines o a 10.000 florines, mientras que la realidad es evidentemente muy distinta. ¡Lo es, por cierto! Y por otra parte, Marx nunca afirmó que en el mundo "moderno" se puedan formar los precios por dos vías diferentes, según el producto sea fabricado por capitalistas o por artesanos. Por mundo "moderno" Marx no entiende aquí el mundo capitalista —lo que constituye un increíble equívoco de Böhm— sino el medieval en contraposición al antiguo, como surge de todo el contexto.

Pero Böhm también considera insostenible desde el punto de vista histórico la opinión de Marx sobre la formación de una cuota de ganancia igual, haciendo suya una objeción que expuso Sombart en su conocida crítica al tercer volumen. Sombart no encara mínimamente el problema de la validez de la ley del valor para los estadios precapitalistas; polemiza sólo contra la afirmación de que la igualación de la cuota de ganancia se produce a través del nivelamiento de las cuotas de plusvalía desiguales en principio, en el pasaje de la economía medieval a la capitalista. Al contrario, la preexistente cuota comercial de la ganancia constituye en su opinión, desde el comienzo, el punto de partida de la concurrencia capitalista. Si ese punto de partida hubiese sido la plusvalía, el capitalismo hubiera podido apoderarse ante todo de la esfera en la que predomina el trabajo vivo y sólo después y gradualmente de las otras esferas, en la medida en que por el excesivo incremento de la producción en tales esferas

hubieran caído los precios. En realidad, la producción se desarrolla precisamente en las esferas que tienen gran cantidad de capital constante, por ejemplo en la industria extractiva. El capital no hubiera tenido ningún motivo para transferirse a la esfera de la producción si no hubiese tenido la perspectiva de una "ganancia usual", que existía en la ganancia comercial. El error, según Sombart, se puede demostrar de otro modo. Si en los comienzos de la producción capitalista se hubiesen obtenido ganancias exorbitantes en las esferas en que predominaba el capital variable, ello presupondría que el capital hubiera considerado de pronto como asalariada a la masa de los productores hasta entonces independientes, por ejemplo con una tasa de ganancia dividida en dos respecto de la anterior, y que hubiera percibido por entero la diferencia, correspondiendo los precios de las mercancías desde el principio, a los valores. En cambio, la producción capitalista comenzó primero con individuos desclasados en ramas de producción parcialmente nuevas, y al establecer los precios partió seguramente del empleo de capital.¹²

En oposición con la tesis de Sombart, nosotros consideramos que el nivelamiento de las diversas cuotas de ganancia a una sola cuota de ganancia es en cambio producto de un largo proceso. Según Sombart, no se entiende qué hubiera podido inducir al capitalista a apoderarse de la producción si como industrial capitalista no hubiese tenido la posibilidad de obtener la misma ganancia que estaba habituado a incautarse como comerciante. Pero —y nos parece que Sombart no ve este punto—, pasando a ser industrial, al comienzo el comerciante no dejó de ser comerciante. Su capital invertido en exportación sigue siendo su interés principal; empleando un capital excedente —que no era muy grande dada la relativa escasez del capital constante— para producir por cuenta propia sus mercancías, obtiene en primer lugar la posibilidad de procurarse las mercancías necesarias con mayor regularidad y en mayor cantidad que antes, hecho que llega a ser muy importante dada la rapidísima expansión del mercado; en segundo lugar, realizó una ganancia extra, en tanto se apropió de una parte de la plusvalía de los artesanos transferidos por él a la nueva industria. Aunque la cuota de ganancia del capital que invierte en la industria era inferior a la de su capital comercial, la cuota total de ganancia fue superior. Pero su cuota industrial de ganancia aumentó rápi-

damente cuando, aplicando nuevas técnicas (cooperación, manufactura), produjo los artículos a precios inferiores que sus concurrentes, que debían cubrir entonces lo preciso con mercancías producidas artesanalmente. Después, la concurrencia obliga también a sus concurrentes a adoptar estos nuevos procedimientos y a dejar de servirse de productos artesanales. Cuando, con el progreso del capitalismo, la producción dejó de realizarse con la finalidad de la exportación, y el capitalista comenzó en cambio a conquistar el mercado interno, su ganancia estuvo determinada sobre todo por los siguientes momentos. Producía en un plano técnicamente superior, por ello con mejor mercado que los artesanos. En primer lugar, el valor comercial de los productos de éstos determinaba entonces los precios, y por eso el capitalista realizó plusvalía extra, por tanto, ganancias extra, tanto mayores cuanto mayor era su superioridad técnica. En segundo lugar, los privilegios jurídicos permitieron que la utilización de esta técnica más avanzada fuese por lo general monopolio de capitalistas individuales. Sólo cuando los monopolios cayeron y se eliminaron las restricciones para la transferibilidad de capitales y se suprimieron los vínculos de los trabajadores, fue posible la nivelación de las cuotas de ganancia, antes muy diferentes.

Ante todo, con la eliminación del artesano y el aumento de la concurrencia capitalista dentro de una misma rama de producción, se redujo la ganancia extra; de inmediato la libertad de circulación dentro de las esferas de producción provocó la nivelación a una ganancia media. La necesidad de surtidos más abundantes y más regulares creada por el crecimiento de los mercados, impulsa al capital comercial a poner sus manos también en la producción. En efecto, ésta se presenta como una ganancia extra, que puede realizar porque las mercancías producidas por él mismo son para él mejor mercado que las que adquiere a los artesanos independientes. Sucesivamente, la ganancia extra, realizada por el capitalista técnicamente más avanzado que se bate con el artesano por la conquista del mercado interno, se convierte en el aliciente que lo lleva a apoderarse, gracias al capital, de toda una esfera de la producción. La composición orgánica de este capital, cuya diversidad, tanto Böhm como Sombart subrayan con exceso en lo que respecta a los estadios precapitalistas, cumple en el susodicho proceso un papel menor.

Sólo donde los medios de producción tienen en realidad un gran peso, como en el sector minero, la gran preponderancia del capital constante constituye un impulso a la capitalización, cuyo estadio precedente lo constituye la empresa cooperativa. Estas empresas son por lo demás empresas monopolistas, cuya utilidad debe ser calculada en base a leyes particulares.

Pero, cuando la concurrencia capitalista realizó finalmente la cuota de ganancia igual, ésta se convierte también para las inversiones en ramas de producción de nueva creación en el punto de partida para los cálculos del capitalista. Aquí los precios en principio oscilaron en torno al precio de producción, cuyo logro hace que la respectiva rama de la producción aparezca como rentable. El capitalista, por así decirlo, fue al encuentro de la concurrencia hasta medio camino, en tanto él mismo pone como reglamento la ganancia media, y la concurrencia actúa sólo para que él no quede fuera de camino y no vaya más allá de la ganancia media durante un período muy largo.

Es claro, por lo demás, que la formación de los precios en la sociedad capitalista debe producirse de modo diferente que en las formas de sociedad basadas en la producción simple de mercancías. Nos ocuparemos ahora de los cambios en el carácter de la formación del precio, discutiendo el "cuarto argumento". Böhm sigue así: según Marx, en un sistema económico más complejo, la ley del valor regula al menos de manera indirecta y en última instancia los precios de producción, en tanto el valor total de las mercancías, que se determina en base a la ley del valor, regula la plusvalía total y ésta a su vez regula la magnitud de la ganancia media y en consecuencia la cuota general de ganancia (III, p. 223). La ganancia media determina pues los precios de producción. Esto, asegura Böhm, es exacto desde el punto de vista de la teoría marxiana, pero no es completo. Por tanto, Böhm pasa a cumplir esta obra de "completamiento": el precio de producción es igual, dice, al precio de costo más la ganancia media. El precio de costo de los medios de producción, a su vez, consta de dos componentes: el gasto en salarios y el gasto en medios de producción, cuyos valores ya se han transformado en precios de producción. Si se continúa con este análisis, se llega por último, así como por el *natural*

price de Smith que Marx por lo demás identifica con el precio de producción, a la descomposición del precio de producción en dos componentes o *causas determinantes* [1]: una es la suma de todos los salarios pagados durante los diversos estadios de producción, que en conjunto representan el verdadero y propio precio de costo de la mercancía, y la otra es la suma de todas las ganancias calculadas sobre estos gastos en salarios. Por eso la ganancia media que se acumula con la producción de una mercancía es una de las causas determinantes del precio de producción. En lo que respecta a la otra causa determinante, los salarios, Marx no dice más aquí. Pero, evidentemente, afirma Böhm, la suma de los salarios pagados es el producto de la cantidad de trabajo empleado multiplicada por el nivel del salario. Ya que, según la ley del valor, las relaciones de cambio se determinan sólo por la *cantidad* de trabajo consumido, y ya que Marx niega que el nivel del salario tenga alguna influencia sobre el valor de las mercancías, es por lo tanto igualmente evidente que de los dos componentes del factor "gastos salariales" sólo uno está en armonía con la ley del valor, o sea la cantidad de trabajo consumido, mientras en el segundo componente, el nivel del salario, un motivo determinante extraño a la ley del valor interviene junto a otras causas que determinan los precios de producción.

Es increíble el descaro con que Böhm deduce de los razonamientos de Marx precisamente lo que éste, *expressis verbis*, había señalado como la conclusión más burda y errada. Pero, dejemos que hable el mismo Marx: "El valor del producto-mercancías anual, exactamente lo mismo que el valor del producto-mercancías de una inversión concreta de capital y que el valor de toda mercancía determinada se reduce, pues, a dos partes de valor: una, A, que repone el valor del capital constante invertido; otra, B, que se traduce en las formas de salario, ganancia y renta del suelo. La segunda parte del valor, B, es antagónica de la primera, A, en el sentido de que ésta, en igualdad de circunstancias: 1) no reviste la forma propia de las rentas, 2) refluye siempre bajo la forma de capital y, concretamente, de capital constante. Pero, a su vez, la otra parte interviene en la forma de renta del suelo y es antagónica consigo misma. La ganancia y la renta del suelo coinciden con el salario en que las tres son formas de las rentas. No obstante, se distinguen esencialmente en que la ganancia



y la renta del suelo representan plusvalía y, por tanto, trabajo no retribuido, mientras que el salario representa trabajo "pagado" (III, p. 954 [775-776]).

Refiriendo como una opinión de Marx "el increíble error de análisis que desde la época de A. Smith impregna toda la economía política", Böhm comete un doble error. En primer lugar, prescinde del capital constante. Con independencia de todo lo demás, esto no está permitido en absoluto cuando uno se ocupa de la transformación del valor en precio de producción. En efecto, a los fines de tal transformación es decisiva la composición orgánica del capital, por tanto la proporción entre el capital constante y el variable. Prescindir del capital constante significa aquí prescindir de lo que tiene importancia, eliminar la posibilidad de comprender la formación del precio de producción. Pero tal vez sea peor el segundo error. Haciendo del capital variable y de la plusvalía, con Smith, "*components parts*" o, como él dice más suscintamente, "determinantes" del valor, Böhm invierte literalmente la teoría de Marx. En Marx el valor es el *prius*, el dato v y m son sólo partes, cuya magnitud está limitada por el nuevo valor agregado al trabajo muerto (c) determinado por la cantidad de trabajo. Qué parte de este valor nuevo, que se resuelve en $v + m$ pero que no surge de ellos, corresponde a v y qué parte a m , lo decide precisamente el valor de la fuerza de trabajo que es igual al valor de los medios de subsistencia necesarios para su conservación, mientras que el remanente queda a disposición de m . Böhm quedó prisionero de la ilusión capitalista, para la cual el precio de costo es un factor constitutivo del valor o del precio. Pero, haciendo abstracción de c , se cierra por completo la posibilidad de comprender el proceso de formación del valor. No se advierte que en el producto la parte del precio de costo que representa el capital constante aparece reproducida con su valor no cambiado. Para la parte que representa v , las cosas se plantean de otro modo. El valor del capital variable está representado por los medios de subsistencia consumidos por el trabajador. Su valor es pues destruido. Pero el nuevo valor producido por los trabajadores pertenece al capitalista que reinvierte una parte de este nuevo valor en capital variable y le parece que lo reemplaza

* En la edición del FCE hay un error: dice "salario" en lugar de "trabajo". [N. del E.]

cada vez, así como otra parte del valor que él percibe reemplaza el capital constante, cuyo valor se transfirió efectivamente al producto. He ahí pues cancelada la distribución entre c y v , mistificado el proceso de formación del valor; el trabajo ya no aparece como fuente del valor, ya que el valor aparece en cambio formado por el precio de costo más un excedente del mismo que surge de algún lado. El "precio del trabajo" aparece así como el origen del precio del producto; en consecuencia todo el análisis termina en un círculo vicioso para explicar el precio en base al precio. En vez de concebir el valor como una magnitud que, de acuerdo con leyes precisas, se subdivide en dos partes, una de las cuales reemplaza el capital constante y la otra se convierte en renta ($v + m$), la renta misma se convierte en una parte constitutiva del precio, mientras se olvida el capital constante. Por tanto Marx afirma de modo explícito que sería erróneo "decir que el valor del salario, la cuota de ganancia y la cuota de la renta formen elementos autónomos constitutivos del valor, cuya composición daría origen al valor de la mercancía, hecha abstracción de la parte constitutiva constante; en otras palabras, sería un error decir que sean elementos constituyentes el valor de las mercancías o el precio de producción" (III, p. 970).

Pero si el salario no es una parte constitutiva del valor, es obvio que no ejerce influencia alguna sobre la magnitud del valor. Pero, ¿cómo es posible entonces que Böhm sostegan que influye sobre el valor de las mercancías? Para demostrar esa influencia, Böhm presenta dos cuadros: tres mercancías, A, B y C tienen al comienzo el mismo precio de producción, o sea 100, pero distinta composición orgánica del capital. El salario diario = 5; la cuota de plusvalía (m^1) = 100 %; dado un capital total = 1.500, la cuota media de ganancia (p^1) asciende por ello al 10 %:

<i>Mercancía</i>	<i>Jornadas de trabajo</i>	<i>Salarios</i>	<i>Capital invertido</i>	<i>Ganancia media</i>	<i>Precio de producción</i>
A	10	50	500	50	100
B	6	30	700	70	100
C	14	70	300	30	100
Total	30	150	1.500	150	300

Si el salario sube de 5 a 6, de los 300, 180 corresponden ahora al salario y 120 a la ganancia; p^1 es ahora el 8 %; de ese modo el cuadro se transforma como sigue:

Mercancía	Jornadas de trabajo	Salarios	Capital invertido	Ganancia media	Precio de producción
A	10	60	500	40	100
B	6	36	700	56	92
C	14	84	300	24	108
Total	30	180	1.500	120	300

Los cuadros revelan en primer lugar que: en realidad no conocemos en absoluto la magnitud del capital constante invertido en cada una de las ramas, ni qué parte se transfiere al producto; sólo así Böhm llega a la conclusión que, aunque se haya invertido un capital constante importante, el mismo no reaparece en modo alguno en el producto y los precios de producción son iguales. Mucho menos se entiende cómo es posible que dado un capital *igual*, se paguen salarios *más altos*. Por lo demás, ese error no modifica en nada el resultado final, en tanto Böhm toma en cuenta la composición orgánica aunque de un modo incomprensible, calculando la ganancia sobre inversiones de capital de diferente importancia; su segundo error altera sólo las cifras absolutas pero no las relativas, ya que la cuota de ganancia disminuye mucho más de lo que considera Böhm, porque el capital total aumentó. Pero, el haber descuidado el capital constante hace imposible la comprensión del proceso efectivo. Si corregimos los cuadros de Böhm, esto es lo que resulta:

Mercancía	Capital total $c + v$	c	v	m	p	Valor	Precio de producción
A	500	450	50	50	50	550	550
B	700	670	30	30	70	730	770
C	300	230	70	70	30	370	330
Total	1.500	1.350	150	150	150	1.650	$1.650 = 1.500 + 150$

Consideramos a *c* totalmente consumido para no complicar inútilmente el cálculo. Si el salario sube ahora de 5 a 6, también el capital total aumenta de 1.500 a 1.530, porque *v* aumentó de 150 a 180; la plusvalía disminuye a 120, la cuota de plusvalía al 66,6 % y la cuota de ganancia al 7-8 %. El nuevo valor creado por los trabajadores permanece invariable, o sea 300. Pero cambió la composición orgánica del capital, por tanto, cambió el factor que tiene importancia decisiva para la transformación del valor en precio de producción.

Mercancía	Capital total	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>p</i>	Valor	Precio de producción
A	510	450	60	40	40	550	550
B	706	670	36	24	55	730	761
C	314	230	84	56	25	370	339
Total	1.530	1.350	180	120	120	1.650	1.650

El cuadro indica "Cómo influyen sobre los precios de producción las fluctuaciones generales de los salarios" (III, 1, cap. XI). Obtenemos las siguientes leyes:¹³ 1) en el caso de un capital de composición social media, el precio de producción de las mercancías permanece invariable; 2) en el caso de un capital de composición inferior, el precio de producción de las mercancías aumenta, pero no en la misma medida en que disminuye la ganancia; 3) en el caso de un capital de composición superior, el precio de producción de las mercancías disminuye, pero no en las mismas proporciones que la ganancia (III, 1, p. 181). ¿Qué surge de esto? Si creyéramos a Böhm, se demuestra que el aumento de los salarios, si permanece invariable la cantidad de trabajo, provocó un sensible desplazamiento de los precios de producción, inicialmente iguales. Este desplazamiento sólo es atribuible en parte a la cuota de ganancia que varió, no del todo por cierto, ya que en cambio, por ejemplo, el precio de producción *aumentó*, no obstante la caída de la cuota de ganancia. Así se establecería más allá de toda duda posible que la magnitud de los salarios constituye una causa determinante de los precios, cuya acción no se agota en la influencia que ejerce sobre la magnitud de la ganancia; en efecto, es cierto más bien que

también ésta ejerce su *propia* influencia *directa*. Böhm considera pues haber tenido buenas razones para someter a un examen autónomo a este miembro de la serie de causas determinantes del precio, descuidado por Marx (¡Marx le dedica un capítulo íntegro!).

Vimos que se impulsó esta "autonomía" hasta el punto de hacer decir a Marx lo contrario de lo que opinaba. Veamos ahora hasta qué punto se aleja la autonomía de Böhm de las reglas de la lógica. El mismo cambio de la magnitud de los salarios en el primer caso deja la situación intacta, en el segundo caso provoca un aumento y en el tercero una caída del precio. ¡Y Böhm pretende que eso signifique determinar el precio "de modo autónomo y directo"! Al contrario, los cuadros indican claramente que el salario no puede constituir *ni un* componente, *ni un* determinante del precio; al revés, el aumento de estos componentes debería hacer subir el precio y su disminución, bajarlo; del mismo modo, la ganancia media no constituye una magnitud autónoma que determina el precio, porque de distinto modo en todos los casos en que cayó la ganancia debería caer también el precio. Precisamente porque Böhm hizo abstracción de la parte constante del capital y por tanto, no tuvo en cuenta la composición orgánica del capital, le fue imposible explicar el procedimiento.

Por lo demás, el procedimiento en su totalidad no se puede entender desde el punto de vista del capital individual, punto de vista que predomina, en cambio, si se concibe al salario como un componente autónomo del precio; en ese caso, no se logra entonces comprender que el capitalista nunca sea indemnizado en el precio por el aumento del salario, es decir por un gasto mayor del capital. Únicamente el nexo social cuya esencia fue descubierta por la ley del valor, puede explicar que una misma causa, o sea el aumento del salario, actúe de modos tan distintos sobre los capitales individuales, en proporción a su participación en el proceso de valorización del capital social. A su vez, esa participación en el proceso de valorización social está señalada sólo por su composición orgánica.

Pero, la relación cambiada de los capitales consiste en el hecho de que se alteró su participación en la producción de la plusvalía global; la plusvalía disminuyó; pero a esta disminución contribuyeron de distinto modo los distintos capitales, de acuerdo con

la magnitud del trabajo que ponen en movimiento; sin embargo, ya que la plusvalía disminuida se debe repartir entre ellos del mismo modo, la modificación de su participación en la producción de plusvalía se debe expresar en una modificación de los precios. Por eso no es lícito estudiar los capitales individualmente, como hace Böhm; al contrario, es necesario aprehenderlos en su nexo social, es decir, como partes del capital social. Pero es posible comprender cuál es el papel que tienen en la producción del valor total del producto social, sólo si se examina su composición orgánica, la relación existente entre el trabajo muerto, cuyo valor sólo se transfiere, y el trabajo vivo, que crea valor nuevo cuyo índice es el capital variable. Hacer abstracción de esta composición orgánica significa hacer abstracción del nexo social en el que se ubica el capital individual; imposibilita tanto la comprensión del proceso gracias al que se produce la transformación del valor en precio de producción, como la comprensión de las leyes que regulan las variaciones del precio de producción, que al principio son distintas de las leyes que regulan las variaciones del valor, pero en última instancia pueden ser siempre remitidas a las variaciones en las relaciones de valor.

“El precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo II (C) y disminuye en el III (B); pues bien, esta acción contraria que ejerce la baja de la cuota de plusvalía o el alza general de los salarios revela que no puede tratarse aquí de una indemnización ofrecida en el precio para compensar la subida de los salarios, puesto que en el caso III es imposible que la baja del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, y en el caso II el alza del precio no impide el descenso de la ganancia. Lejos de ello, en ambos casos, lo mismo cuando aumenta el precio de producción que cuando disminuye, la ganancia corresponde a la del capital medio, para el cual el precio de producción permanece invariable* [...]. De donde se deduce que si el precio no aumentase en II y no disminuyese en III, II vendería por debajo y III por encima de la nueva ganancia media disminuida. Es evidente que si, a consecuencia del establecimiento de una cuota general de ganancia para los capitales de composición orgánica baja (en que

* Para la traducción de este párrafo seguimos la edición italiana por considerarla más clara que la del FCE. [N. del T.]

o sea superior a la media), los valores se reducen al convertirse en precios de producción, se elevarán tratándose de capitales de composición orgánica alta" (III, pp. 247-248 [204]). La variación de los precios de producción como consecuencia de un cambio en la magnitud de los salarios aparece como un efecto directo de la nueva cuota media de ganancia. La formación de ésta, como vimos antes, es una consecuencia de la concurrencia capitalista. Por eso la polémica de Böhm no es feliz ante todo porque no apunta en absoluto al punto decisivo sino más bien a un fenómeno que aparece sólo como una consecuencia necesaria una vez que se haya verificado cierta premisa —la formación del precio de producción sobre la base de la cuota de ganancia igual.

El dominio que la ley del valor ejerce sobre los precios de producción no se modifica en absoluto por el hecho de que en el salario mismo, es decir, en la magnitud del capital variable a anticipar, se haya producido ya la formación del valor de los medios de subsistencia necesarios para el trabajador en su precio de producción. No se trata de querer demostrar la afirmación según la cual el precio de producción de una mercancía no es regulado por la ley del valor, afirmando lo mismo de otra mercancía, es decir, de la fuerza de trabajo. En efecto, la divergencia de la parte variable del capital se verifica exactamente según las mismas leyes que regulan las otras mercancías; bajo este aspecto, no subsiste diferencia alguna entre la parte variable del capital y la constante. Pero Böhm comete el error de distinguir una perturbación de la ley del valor en la divergencia del precio de la fuerza de trabajo de su valor, sólo porque hace del "valor de la fuerza de trabajo" una determinante del valor del producto. Pero esa divergencia ni siquiera altera la magnitud de la plusvalía total. En efecto, la plusvalía total, que es igual a la ganancia total y regula la cuota de ganancia, se calcula por el capital social, en el que desaparecen las divergencias de los precios de producción, respecto del valor.

Debemos finalmente discutir la última objeción de Böhm. Afirma que, si bien según Marx la plusvalía total regula la cuota media de ganancia, ello constituye sólo una de las causas determinantes, mientras que la segunda, *totalmente independiente de la primera y también de la ley del valor* está constituida por la magnitud del capital existente en la sociedad. Prescindiendo

del hecho de que Böhm asume aquí como dada la magnitud del capital social —cosa que presupone la ley del valor ya que se trata de determinar una magnitud de valor—, esa objeción ya fue explícitamente refutada por Marx: “La relación entre la suma de plusvalía adquirida y el capital total anticipado por la sociedad” varía. Ya que esa variación “no deriva en este caso de la cuota de plusvalía, debe provenir del capital total, y precisamente de su parte constante. La masa del capital constante, considerada desde un punto de vista técnico, aumenta o disminuye en relación con la fuerza de trabajo adquirida por el capital variable, y en consecuencia también la masa de su valor aumenta o disminuye junto con su masa misma en relación a la masa del valor del capital variable. Si el mismo trabajo pone en acción una cantidad mayor de capital constante, su productividad aumenta, mientras que disminuye en caso contrario. Se verifica una modificación de la productividad del trabajo y por eso debe manifestarse una variación en el valor de ciertas mercancías” (III, p. 251). Es válida por tanto la siguiente ley: “Cuando el precio de producción de una mercancía, después de una variación de la cuota general de ganancia, se modifica, el valor de esta mercancía puede no sufrir variaciones de inmediato; no obstante debe manifestarse una modificación en el valor de otras mercancías” (III, p. 252).

3. LA CONCEPCIÓN SUBJETIVISTA

El fenómeno de la variación del precio de producción demostró que los fenómenos de la sociedad capitalista no se pueden comprender si la mercancía o el capital se examinan aisladamente. Sólo la relación social que media entre ellos y sus modificaciones dominan y clarifican los movimientos de los capitales individuales, que son únicamente partes del capital social total. Pero el representante de la escuela psicológica de la economía política no ve este nexo social; por tanto es inevitable que no logre comprender una teoría que tiende precisamente a descubrir el condicionamiento social de los fenómenos económicos, cuyo punto de partida está constituido por la sociedad y no por el individuo. Subordina permanentemente los conceptos y las expresiones de esa teoría a la propia mentalidad individualista.

y llega así a contradicciones que atribuye a la teoría, mientras que sólo son imputables a su interpretación de la teoría misma.

En la polémica con Böhm podemos seguir paso a paso este constante *quid pro quo*. Para comenzar, Böhm entiende de modo totalmente subjetivo el concepto-base del sistema marxiano, o sea el concepto del trabajo que crea valor. Para él, trabajo es igual a "fatiga". Naturalmente, poner el origen del valor en esta sensación desagradable lo lleva a ver en el valor sólo un hecho psicológico, y a hacer derivar el valor de las mercancías de la *valoración del trabajo* consumido para producirlo. Se trata, como se sabe, de la argumentación que A. Smith, quien prefiere constantemente el punto de vista subjetivo al objetivo, da a su teoría del valor cuando dice: "Cantidades iguales de trabajo deben tener siempre el mismo valor para el trabajador en todos los tiempos y en todos los lugares. En condiciones normales de salud, energía y actividad, y con el grado medio de habilidad que puede tener, el trabajador debe sacrificar siempre la misma porción de su descanso, de su libertad y de su felicidad". Pero si el trabajo en tanto "fatiga" es el origen de la valoración, el "valor del trabajo" es una causa constitutiva o un "determinante", como dice Böhm, del valor de la mercancía. Pero entonces no es necesariamente el único; junto al trabajo, y con los mismos derechos, aparecen como causas determinantes del valor toda una serie de otros factores, que influyen en la valoración subjetiva del individuo. Si, por tanto, se identifica el valor de las mercancías con la valoración que de esas mercancías hacen los individuos, parece arbitrario considerar precisamente el trabajo como el único fundamento de tal valoración.

Desde el punto de vista subjetivo, sobre el que Böhm basa su crítica, la teoría del valor del trabajo aparece por tanto inválida a priori. Pero, precisamente ese punto de vista impide que Böhm advierta que el concepto marxiano de trabajo es completamente opuesto al suyo. Ya en la *Crítica de la economía política* Marx precisó la contraposición con la concepción subjetivista de Smith, en cuanto dice que "confunde la nivelación objetiva que el proceso social impone entre los diferentes trabajos, con la equipación subjetiva de los trabajos individuales"¹⁴ (donde en vez de equiparación hubiera podido muy bien usar equivalencia). En realidad, para Marx no tiene importancia alguna la motivación individual de la valoración; sería absurdo en

efecto, ubicar la "fatiga" como medida del valor en la sociedad capitalista, porque los propietarios de los productos no se han fatigado en absoluto, mientras que sí se fatigaron los que los fabricaron pero no los poseen. En el concepto marxiano del trabajo creador de valor se cancela por completo toda referencia individual, el trabajo no aparece como una sensación agradable o desagradable sino como una magnitud objetiva, inherente a las mercancías, determinada por el grado de desarrollo de la fuerza productiva social. Así, mientras que para Böhm el trabajo es sólo uno de los factores de valoración de los individuos, en el examen de Marx el trabajo es el fundamento y el tejido conjuntivo de la sociedad humana; su grado de productividad y el método con que está organizado condicionan el modo de ser de toda la vida social. Puesto que al trabajo entendido en su determinación social, o sea como trabajo total de la sociedad del que cada trabajo individual es sólo una parte alícuota, se lo considera el principio del valor, los fenómenos económicos están sujetos a un conjunto de leyes objetivas, independientes de la voluntad del individuo y dominadas por nexos sociales. Bajo el velo de las categorías económicas existen pues relaciones sociales —relaciones de producción— que están mediadas por los bienes y que se reproducen a través de tal mediación, o bien se transforman gradualmente y requieren entonces un tipo distinto de mediación.

De este modo, la ley del valor se convierte en la ley del movimiento de una organización social dada basada en la producción de mercancías, porque en última instancia todas las modificaciones de la estructura social pueden ser referidas a modificaciones de las relaciones de producción, por tanto, a modificaciones del desarrollo de la productividad y de la organización del trabajo. Por eso, la economía política, en radical contraste con la escuela psicológica, es considerada parte de la ciencia social, y ésta, ciencia histórica. Böhm no advirtió esa oposición. En el curso de una polémica con Sombart, resuelve el problema en torno de si en la economía se justifica el método "subjetivo" o el "objetivo", afirmando que ambos deben integrarse recíprocamente, ya que no se trata en absoluto de dos métodos distintos sino de dos concepciones diferentes de toda la vida social, una de las cuales excluye a la otra. Por este motivo, Böhm al llevar constantemente su polémica desde su punto de vista subjetivo-psico-

lógico, descubre contradicciones con la teoría marxiana que sólo lo son para él porque las interpretó de manera subjetivista.

Si el trabajo es la única medida de la valoración y por tanto del valor, según esta concepción presa del subjetivismo es totalmente coherente que las mercancías se puedan cambiar sólo de acuerdo con la cantidad de trabajo igual contenida en ellas; por el contrario, en realidad no se comprendería por qué los individuos se dejarían inducir a abandonar su valoración. Si después los hechos no corresponden a estas premisas, la ley del valor pierde toda importancia y el trabajo se convierte sólo en una de las causas determinantes junto a otras. He aquí explicado el gran peso que Böhm atribuye al hecho de que las mercancías no se cambien en razón a las cantidades iguales de trabajo. Parece necesariamente una contradicción si se concibe al valor no como una magnitud objetiva sino como el resultado de una motivación individual. En efecto, si el trabajo es la medida de mi valoración, seré inducido a cambiar mis bienes sólo si recibiese por ellos en cambio otros que me hubiesen costado por lo menos la misma cantidad de trabajo que si los hubiese fabricado yo. En efecto, una divergencia permanente de la relación de cambio —una vez aceptada la interpretación subjetivista de la ley del valor— es en sí una contradicción, una negación del significado (es decir, del significado subjetivista) de la ley del valor, que proporciona aquí los motivos del comportamiento económico del individuo.

Marx procede de otro modo. Que los bienes contengan trabajo, es una cualidad ínsita en los mismos; que sean intercambiables es una segunda cualidad, que depende sólo de la voluntad de su propietario y presupone únicamente que sean adecuados y enajenables. La relación entre la cantidad de trabajo y la relación de cambio se sustituye sólo cuando los bienes son *producidos* regularmente como mercancías —o sea como bienes destinados al cambio— por tanto, en un estadio determinado del desarrollo histórico. La relación cuantitativa en la que se cambian ahora depende por eso del tiempo de producción; a su vez, éste se determina por el grado de productividad social. De este modo, la relación de cambio pierde su carácter de causalidad, en dependencia sólo del humor de su propietario. Las condiciones sociales del trabajo constituyen un límite objetivo para el individuo, el nexo social domina la acción del individuo.

El modo del proceso social de producción determina a su vez el proceso social de distribución, que ya no es regulado conscientemente —como por ejemplo en una comunidad— sino que aparece como el resultado de los actos de cambio cumplidos por cada uno de los productores independientes, actos dominados por las leyes de la concurrencia.

La ley marxiana del valor parte del hecho de que las mercancías se cambian por sus valores, es decir, que las cantidades de trabajo que se contienen en ellas son iguales. La igualdad de las cantidades de trabajo es sólo condición para que el cambio de mercancías se produzca según sus valores. Preso de su concepción subjetivista, Böhm confunde tal condición con una condición del cambio en general. Pero es evidente que el cambio de las mercancías por sus valores constituye por un lado sólo un punto de partida teórico para el análisis sucesivo, por otro, domina directamente una fase histórica de la producción de mercancías, a la que corresponde un determinado tipo de concurrencia.

Pero, lo que efectivamente se realiza en la relación de cambio de las mercancías, que es sólo una expresión objetiva de las relaciones sociales de las personas, es la *igualación de los agentes de producción*. Puesto que en la producción simple de mercancías se contraponen trabajadores de la misma condición e independencia, que están en posesión de sus medios de producción, el cambio se realiza a precios que tienden a corresponder a los valores. Sólo así se puede conservar el mecanismo de la producción simple de mercancías y se pueden cumplir las condiciones necesarias para la reproducción de las relaciones de producción.

En esa sociedad, el producto del trabajo pertenece al trabajador: si mediante una divergencia constante —las divergencias casuales se compensan— le fuese sustituida una parte del producto del trabajo, y ésa le correspondiese a otro, cambiarían los fundamentos de esta sociedad; uno se convertiría en asalariado (de una industria nacional), el otro, en capitalista. En realidad, ésta es una de las formas de disolución de la producción simple de mercancías. Pero el hecho de que haya sido posible tal disolución presupone un cambio de las relaciones sociales, que por eso modifican también el cambio, que es expresión de las relaciones sociales.

En el proceso capitalista de cambio, que tiene como objetivo la realización de plusvalía, se refleja una vez más la igualación de los sujetos económicos. Pero éstos ya no son los productores que trabajan para sí, sino los poseedores del capital. Su igualdad se expresa en el hecho de que el cambio es normal sólo si la ganancia es igual, o sea si es una ganancia media. El cambio que expresa la igualación de los poseedores de capital, está determinado naturalmente de diferente modo por el cambio que tiene como fundamento un gasto igual de trabajo. Pero como los fundamentos de ambas sociedades, o sea la división de la propiedad y la división del trabajo, son los mismos, como la sociedad capitalista sólo puede entenderse como una modificación superior de la primera, así también la ley del valor permanece inmutable en sus bases, y sólo su ejecución sufre ciertas modificaciones. Las mismas aparecen provocadas por el modo específico de la concurrencia capitalista, que realiza la igualación proporcional del capital. La participación en el producto global, cuyo valor sigue estando determinado directamente por la ley del valor, en un momento era proporcional al gasto de trabajo del individuo, ahora es proporcional al gasto de capital necesario para poner en marcha el trabajo.

Con ello se expresa la subordinación del trabajo al capital. Se presenta como una subordinación social, toda la sociedad se divide en capitalistas y trabajadores; los primeros son los poseedores del producto de los segundos, producto cuya magnitud, determinada por la ley del valor, se reparte entre los primeros. Éstos son libres e iguales; su igualdad se expresa en el precio de producción $= k + p$, donde p es proporcional a k . La condición de dependencia del trabajador resalta en cuanto aparece como una parte constitutiva de k junto con las máquinas, el aceite lubricante y las bestias de carga; adquiere valor para el capitalista en el momento en que dejó el mercado y entró a la fábrica a producir plusvalía. Sólo por un momento cumplió un papel en el mercado, cuando como concurrente vendía su fuerza de trabajo. Su breve esplendor en el mercado y su larga servidumbre en la fábrica demuestran la diferencia entre la igualdad jurídica y la económica, entre la igualdad que requiere la burguesía y la que requiere el proletariado.

El modo capitalista de producción —ésta es su importancia histórica y lo define como estadio preparatorio de la sociedad

socialista— socializa al hombre en una medida muy superior a la de cualquier otro modo de producción anterior; es decir, hace depender su existencia individual de las relaciones sociales en las que se lo ubicó. Esto se produce en forma antagónica con la creación de las dos grandes clases, de modo tal que la prestación social de trabajo se convierte en función de una clase, el goce de los productos de este trabajo se convierte en función de la otra clase.

El individuo no se inserta de manera directa en la sociedad: su posición económica está determinada en cambio por su pertenencia a una clase. Como capitalista, el individuo existe sólo porque su clase se apropia del producto de la otra clase, y la parte que le corresponde se determina sólo por la plusvalía total, no por la plusvalía de la que él se apropia individualmente.

Esta importancia de la clase hace de la ley del valor una ley social. Por eso la teoría del valor naufragaría sólo si tal ley no obtuviese confirmación en el campo de la sociedad.

En la sociedad capitalista, el individuo se presenta como patrón o como esclavo, según esté inserto en una u otra de las dos grandes clases. La sociedad socialista lo libera porque suprime la forma antagónica de la sociedad y realiza de manera consciente y directa la socialización. Entonces el nexo social ya no aparece oculto tras misteriosas categorías económicas, que se presentan como cualidades naturales de las cosas, sino que aparece como el resultado libremente deseado de la colaboración entre los hombres. Entonces dejará de existir la economía en su forma actual para ser sustituida por una doctrina de la "riqueza de las naciones".

La fuerza que realiza la transformación de los valores en precios de producción es la concurrencia. Pero se trata de una concurrencia capitalista. También para efectuar la venta a precios que oscilan en torno al valor, es necesaria la concurrencia. En cambio en la producción simple de mercancías se tiene la recíproca concurrencia de las mercancías terminadas; la misma nivela los trabajos individuales a un valor comercial, corrigiendo de modo objetivo los errores subjetivos del individuo. Aquí entra en consideración la concurrencia de los capitales para las diferentes esferas de inversión, que crea la nivelación de las ganancias, una concurrencia que sólo puede llegar a ser eficaz después que se hayan removido los obstáculos jurídicos y prácticos que

impidieron la libre circulación del capital y del trabajo. Si la diversidad siempre en aumento de la composición orgánica del capital y por tanto la diferencia cada vez mayor entre las masas de plusvalía creadas directamente en cada una de las esferas de producción son sólo el resultado del desarrollo capitalista, este desarrollo crea después al mismo tiempo la posibilidad y la necesidad de anular las diferencias respecto del capital y de realizar la igualdad de los hombres en tanto poseedores de capital.

Vimos antes en base a qué leyes se cumple este nivelamiento. Vimos también que sólo en base a la ley del valor es posible determinar la magnitud de la ganancia total a distribuir en tanto igual a la plusvalía total, y por tanto determinar en qué medida el precio de producción difiere de su valor. Vimos entonces que las variaciones de los precios de producción deben siempre remitirse a variaciones del valor y pueden ser explicadas sólo refiriéndolas al mismo. Ahora nos interesa ver cómo también aquí la concepción subjetivista impide comprender el razonamiento de Marx.

Para Böhm, la concurrencia es sólo un nombre colectivo para definir todos los impulsos y los motivos psíquicos que mueven a las partes que actúan en el mercado y que de este modo influyen en la formación de los precios. Por ello, para tal concepción no tiene sentido alguno hablar de cobertura de la demanda y de la oferta en el sentido habitual, ya que siempre permanece insatisfecha una cantidad de necesidades; en efecto, a esta teoría no le interesa la demanda efectiva sino la demanda en general, por lo que sigue siendo de todos modos un misterio de qué modo las opiniones y los deseos de quienes no pueden adquirir, pueden influir en los precios de compra. Si Marx se remite a la concurrencia, es decir a estos impulsos psíquicos, ¿no anula así la validez de su ley objetiva del valor?

La relación entre demanda y oferta determina el precio, por la magnitud del precio determina la relación entre demanda y oferta. Si la demanda crece, aumenta también el precio; pero si el precio aumenta la demanda disminuye y si el precio disminuye, aumenta la demanda. Además: si aumenta la demanda y por lo tanto sube el precio, aumenta también la oferta, la producción es ahora más conveniente. Así el precio determina demanda y oferta, y éstas a su vez determinan el precio; además la de-

manda determina la oferta y viceversa. Y todas estas oscilaciones tienen también por lo demás tendencia a nivelarse. Si la demanda aumenta, y por tanto, sube el precio por encima de su nivel normal, aumenta la oferta; fácilmente ese aumento llega a ser mayor de lo necesario, y entonces el precio desciende por debajo de la norma. ¿No existe entonces algún punto firme en este desorden?

Böhm considera que demanda y oferta coinciden siempre, sea que el cambio se produzca a un precio normal o irregular. Pero, ¿qué es este precio normal? En base a la producción capitalista, el proceso de valorización del capital es condición para la producción. A fin de que el capitalista siga produciendo, debe poder vender la mercancía a un precio que sea igual a su precio de costo más una ganancia media. Si el capitalista no puede realizar ese precio —el precio normal de la mercancía producida de modo capitalista—, el proceso de producción se detiene, la oferta disminuye hasta un punto en que la relación entre la oferta y la demanda permita realizar ese precio. Por tanto la relación entre la demanda y el suministro deja de ser puramente casual y aparece dominada por el precio de producción, que constituye el centro en torno al que oscilan constantemente los precios comerciales con oscilaciones opuestas que por tanto a la larga se compensan. El precio de producción es así condición de la oferta, de la reproducción de las mercancías. Y no sólo de la reproducción de las mercancías. Por eso es necesario conseguir entre demanda y oferta una relación tal que el precio normal, el precio de producción, pueda realizarse, ya que sólo así el curso del modo capitalista de producción puede continuar sin perturbaciones, sólo así las condiciones sociales de un modo de producción cuyo motivo dominante es la necesidad de valorización del capital pueden reproducirse constantemente mediante el desarrollo del proceso de circulación.

A largo plazo, la relación entre demanda y oferta debe por eso ser tal que sea posible alcanzar este precio de producción determinado independientemente de tal relación, que aporta al capitalista el precio de costo junto con su ganancia, para realizar la cual él inició precisamente la producción. Entonces se habla de cobertura entre demanda y oferta.

Examinemos por otra parte la demanda; ésta * “se halla esencialmente condicionada por la relación de las distintas clases entre sí por su respectiva posición económica; es decir, en primer lugar, por la proporción existente entre la plusvalía total y el salario y, en segundo lugar, por la proporción entre las diversas partes en que se descompone la plusvalía (ganancia, interés, renta del suelo, impuestos, etc.); por donde vuelve a demostrarse aquí que nada absolutamente puede explicarse por la relación entre la oferta y la demanda si no se expone previamente la base sobre la que descansa esta relación” (III, p. 224 [185-186]). Marx proporciona pues leyes objetivas, que se realizan a través de los “impulsos psíquicos” del individuo y lo dominan. La escuela psicológica puede intentar la explicación de un solo aspecto del problema, la demanda. Considera que encontró esa explicación una vez que clasificó las necesidades individuales que se presentan como demanda. No se advierte sin embargo que la presencia de una necesidad nada dice sobre la posibilidad de satisfacerla. Pero la posibilidad de satisfacerla no depende de la buena voluntad de la persona que siente esa necesidad sino de su poder económico, de la parte del producto social de que puede disponer, de la magnitud del equivalente que puede dar a cambio de productos que están en posesión de otras personas.

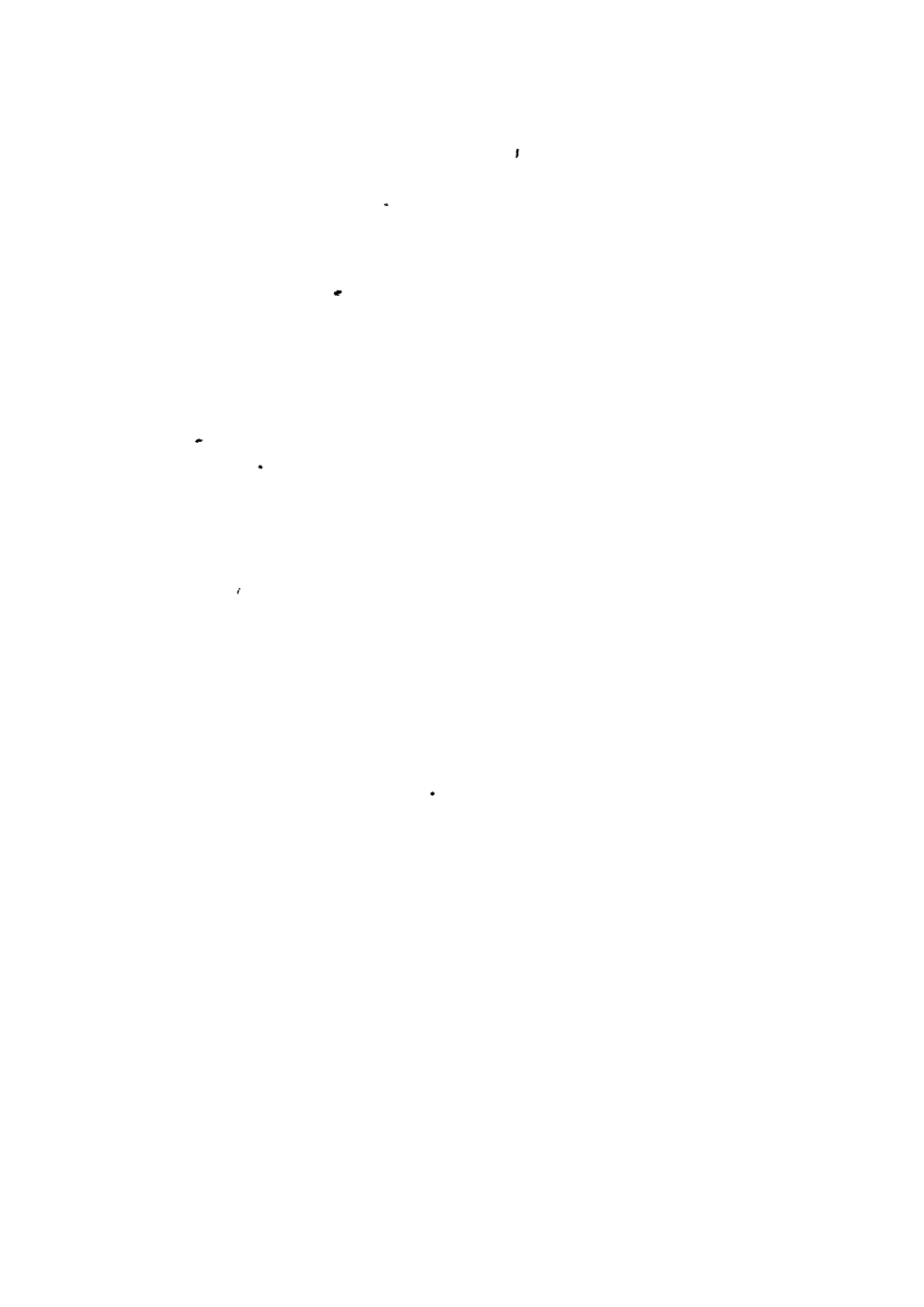
Considerando la fuerza productiva de la sociedad humana, en la determinada forma organizativa que la sociedad le confiere, como el concepto fundamental de su examen económico, Marx representa los fenómenos económicos y sus modificaciones en su desarrollo conforme a la ley, dominados *de modo causal* por las modificaciones de la fuerza productiva. Por tanto, según el método dialéctico, el desarrollo teórico sigue en todas partes paralelamente al histórico, en tanto el desarrollo de la fuerza productiva social en el sistema marxiano se presenta una vez en su realidad histórica y una segunda vez como reflejo teórico. Este paralelismo constituye precisamente la más rigurosa demostración empírica de la exactitud de la teoría. El punto de partida es necesariamente la forma mercancía; es la forma más simple que llega a ser el problema del examen económico, es decir, de un peculiar examen científico. En efecto, en la forma-mercancía ya está presente esa apariencia que se deriva del hecho de que las relaciones sociales

* En el párrafo completo Marx habla de las “necesidades sociales”, es decir, lo que regula el principio de la demanda [etc.]. [N. del T.]

de los individuos asumen el aspecto de cualidades objetivas de las cosas. Precisamente esta apariencia objetiva mistifica los problemas económicos. Los caracteres sociales de los individuos aparecen como cualidades concretas de las cosas, así como las formas subjetivas de visión del hombre (tiempo y espacio) aparecen como cualidades objetivas de las cosas. Marx destruye tales apariencias, en tanto descubre las relaciones personales allí donde antes se veían relaciones individuales, y logra dar una explicación unitaria e irrefutable de los fenómenos, que la economía clásica no había sabido explicar. El fracaso de ésta era inevitable, porque había considerado las relaciones burguesas de producción como si fuesen naturales e inmutables. Demostrando en cambio que estas relaciones de producción están condicionadas históricamente, Marx pudo continuar el análisis allí donde los clásicos debieron interrumpirlo.

Pero la demostración de la transitoriedad histórica de las relaciones burguesas de producción significó que la economía política dejaba de ser una ciencia *burguesa*, y que se había fundado una ciencia *proletaria*.

Por tanto, ante los economistas burgueses se abrían dos caminos, si pretendían ser algo más que meros apologistas, a los que un eclecticismo acrítico debía proporcionarles inconsistentes puntales para sus sistemas armónicos. Podrían por tanto ignorar la teoría, tratando de poner en su lugar la historia de la economía, como hizo la escuela histórica en Alemania, limitada también en su campo específico por la falta de una concepción unitaria del devenir económico. La escuela psicológica de la economía política actuó de otro modo. Trató de llegar a una teoría del devenir económico excluyendo a la economía misma del propio campo de observación. En vez de la relación económica, social, eligió como punto de partida del propio sistema la relación individual entre el hombre y las cosas. Considera esta relación desde el punto de vista psicológico como natural y subordinada a leyes inmutables. Excluye las relaciones de producción en su determinación social, así como le es extraña la idea de un desarrollo del devenir económico que se desenvuelva según leyes precisas. Esta teoría económica equivale a la negación de la economía; la última respuesta de la economía burguesa al socialismo científico es la *autodestrucción de la economía política*.



**Contribución a una rectificación de los fundamentos
de la construcción teórica de Marx
en el volumen III de "El capital"**

Hasta hoy, la crítica marxista se mostró poco dispuesta a examinar con seriedad si el procedimiento empleado por Marx en el tercer volumen de *El capital*,¹ para la transformación de los valores en precios de producción y para determinar la cuota media de ganancia, está en sí exento de contradicciones.

Tugan-Baranovsky² representa la única excepción en este sentido. En particular demostró que no es válido el procedimiento con el que Marx calcula la cuota media de ganancia. Por su parte, Tugan-Baranovsky demostró que es posible calcular correctamente, sobre la base de los precios de producción y de una cuota media de ganancia dados, los correspondientes valores y cuotas de plusvalía. Se trata del problema opuesto al que Marx intentó resolver.

Pero es interesante verificar si Marx se equivocó y dónde, sin subvertir sin embargo su planteo del problema. Para no complicar la exposición, pienso que es correcto utilizar la misma premisa delimitadora que emplea Tugan-Baranovsky: que el período de rotación de todo el capital anticipado (por tanto también del constante) sea de un año, es decir que el mismo reaparece en el valor o en el precio del producto anual.³ Ya que se trata de demostrar los errores de Marx, es lícito operar con premisas delimitadoras de este tipo. En efecto, lo que no es válido para el caso especial no puede pretender validez general.

El procedimiento seguido aquí corresponde al de Tugan-Baranovsky, aunque desde otro ángulo. Las distintas esferas de producción de las que Marx deriva la producción social global se reagrupan en tres sectores de producción. En el sector I se producen medios de producción, en el II, bienes de consumo de los obreros y en el III, bienes de consumo de los capitalistas. Se considera pues que en la producción de todos los grupos de medios de producción, es decir de los que encuentran empleo respectivamente en los sectores I, II y III, la composición orgánica es la misma.

Por último, se considera la "reproducción simple".

Se indican con c_1, c_2, c_3 el capital constante, con v_1, v_2, v_3 el capital variable y con m_1, m_2, m_3 la plusvalía en cada uno de los tres sectores I, II, III de la producción social. Las condiciones de la reproducción simple se expresan en el siguiente sistema de ecuaciones:

$$\begin{aligned} (1) \quad & c_1 + v_1 + m_1 = c_1 + c_2 + c_3 \\ (2) \quad & c_2 + v_2 + m_2 = v_1 + v_2 + v_3 \\ (3) \quad & c_3 + v_3 + m_3 = m_1 + m_2 + m_3 \end{aligned}$$

Indicando ahora con r la cuota de plusvalía, tendremos:

$$r = \frac{m_1}{v_1} = \frac{m_2}{v_2} = \frac{m_3}{v_3}$$

y las ecuaciones (1), (2) y (3) pueden ser transcritas así:

$$\begin{aligned} (4) \quad & c_1 + (1 + r) v_1 = c_1 + c_2 + c_3 \\ (5) \quad & c_2 + (1 + r) v_2 = v_1 + v_2 + v_3 \\ (6) \quad & c_3 + (1 + r) v_3 = m_1 + m_2 + m_3 \end{aligned}$$

Ahora la tarea consiste en transformar estas expresiones de valor en expresiones de precios que correspondan a la ley de la cuota de ganancia igual.

La solución de Marx al problema así planteado consiste en formar primero las sumas

$$\begin{aligned} (7) \quad & c_1 + c_2 + c_3 = C \\ (8) \quad & v_1 + v_2 + v_3 = V \\ (9) \quad & m_1 + m_2 + m_3 = M \end{aligned}$$

por tanto de la fórmula

$$(10) \quad \frac{= M}{C + V}$$

se determina la cuota media de ganancia buscada, que se indicará con ρ , y por último se expresan los precios de producción de las cantidades de mercancía producida en las tres secciones, con:

$$\begin{aligned} c_1 + v_1 + \rho (c_1 + v_1) \\ c_2 + v_2 + \rho (c_2 + v_2) \\ c_3 + v_3 + \rho (c_3 + v_3) \end{aligned}$$

de lo que resulta que la suma de estas tres expresiones del precio o el precio global coincide con la suma de las correspondientes expresiones de valor o con el valor total $(C+V+M)$.

No se puede aceptar como válida esta solución del problema, porque aquí se excluyen de la conversión de los valores en precios los capitales constantes y variables, mientras que en cambio el principio de la cuota de ganancia igual, si según Marx toma el lugar de la ley del valor, debe implicar también a estos elementos.⁴

El pasaje correcto de las magnitudes de valor a las magnitudes del precio se puede efectuar como sigue.

Supongamos que en los productos del sector I (como media) la relación del valor con el precio sea como x a 1, en los productos del sector II como y a 1 y en los productos del sector III como z a 1. Además que ρ sea la cuota de ganancia común a todos los sectores (aunque la fórmula 10 ya no puede ser considerada una expresión correcta de ρ).

Como respuesta a las ecuaciones (4), (5) y (6) encontramos

$$\begin{aligned} (11) \quad & (1 + \rho) (c_1 x + v_1 y) = (c_1 + c_2 + c_3) x \\ (12) \quad & (1 + \rho) (c_2 x + v_2 y) = (v_1 + v_2 + v_3) y \\ (13) \quad & (1 + \rho) (c_3 x + v_3 y) = (m_1 + m_2 + m_3) z \end{aligned}$$

De este modo se obtienen tres ecuaciones con cuatro incógnitas (x , y , z , y ρ). Para componer la cuarta ecuación que todavía falta, es necesario tener presente la relación entre unidad de precio y unidad de valor.

Si se quisiese escoger la unidad de precio de modo que el precio global coincida con el valor global, se tendría:

$$(14) \quad Cx + Vy + Mz = C + V + M$$

donde

$$(15) \quad C = c_1 + c_2 + c_3$$

$$(16) \quad V = v_1 + v_2 + v_3$$

$$(17) \quad M = m_1 + m_2 + m_3$$

Si en cambio la unidad del precio debe ser idéntica a la unidad del valor, es necesario tomar en consideración en cuál de estas tres secciones de producción se produce la mercancía que sirve de unidad de valor y de precio. Si esta mercancía es el oro, se trata del sector III de producción, en el lugar de (14) tenemos

$$(18) \quad z = 1.$$

Preferimos mantener esta última hipótesis. Así el número de las incógnitas se reduce a tres (x, y, q).

Para obtener las fórmulas más simples posibles, se introducen las siguientes expresiones:

$$\frac{v_1}{c_1} = f_1, \quad \frac{v_1 + c_1 + m_1}{c_1} = g_1$$

$$\frac{v_2}{c_2} = f_2, \quad \frac{v_2 + c_2 + m_2}{c_2} = g_2$$

$$\frac{v_3}{c_3} = f_3, \quad \frac{v_3 + c_3 + m_3}{c_3} = g_3$$

y

$$1 + q = \sigma$$

Entonces las ecuaciones (11), (12) y (13) teniendo en cuenta también las ecuaciones (1), (2) y (3), se pueden reescribir así:

$$(19) \quad \sigma(x + f_1y) = g_1x$$

$$(20) \quad \sigma(x + f_2y) = g_2x$$

$$(21) \quad \sigma(x + f_3y) = g_3x$$

De la ecuación (19) se obtiene:

$$(22) \quad x = \frac{f_1 y \sigma}{g_1 - \sigma}$$

Si en la ecuación (20) se inserta este valor de x , resulta:

$$(23) \quad (f_1 - f_2) \sigma^2 + (f_2 g_1 + g_2) \sigma - g_1 g_2 = 0,$$

de lo que sigue:

$$(24) \quad \sigma = \frac{-(f_2 g_1 + g_2) + \sqrt{(f_2 g_1 + g_2)^2 + 4(f_1 - f_2) g_1 g_2}}{2(f_1 - f_2)}$$

o, expresado de otro modo,

$$(25) \quad \sigma = \frac{f_2 g_1 + g_2 - \sqrt{(g_2 - f_2 g_1)^2 + 4 f_1 g_1 g_2}}{2(f_2 - f_1)}$$

Es fácil demostrar que en este caso la ecuación cuadrática (23) ofrece sólo una solución que corresponde a los términos del problema. En efecto, si $f_2 - f_1 > 0$ y si se antepone a la raíz cuadrada de la fórmula (24) el signo menos se obtiene $\sigma < 0$. Pero si $f_1 - f_2 < 0$ y si se antepone a la raíz cuadrada de la fórmula (25) el signo más, se obtiene

$$\sigma > \frac{g_2}{f_2 - f_1}$$

y *a fortiori*

$$\sigma > \frac{g_2}{f_2}$$

que está en contradicción con la ecuación (20), que da:

$$\sigma < \frac{g_2}{f_2}$$

De las ecuaciones (20) y (21) se encuentra:

$$(26) \quad y = \frac{g_3}{g_2 + (f_3 - f_2) \sigma}$$

y una vez determinados σ , y , x puede ser calculada según la fórmula (22).

Ahora debemos demostrar mediante algunos ejemplos numéricos de qué modo actúa la conversión de los valores en precios con la ayuda de dichas fórmulas. Las expresiones dadas de valor son, por ejemplo, las siguientes:

Cuadro 1. *Cálculo del valor*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Valor del producto</i>
I	225	90	60	375
II	100	120	80	300
III	50	90	60	200
Total	375	300	200	875

De aquí surgen los siguientes valores numéricos:

$$c_1 = 225, c_2 = 100, c_3 = 50, v_1 = 90, v_2 = 120, v_3 = 90, m_1 = 60,$$

$$m_2 = 80, m_3 = 60; \text{ y entonces: } f_1 = \frac{2}{5}, f_2 = \frac{5}{6}, f_3 = \frac{9}{5}, g_1 = \frac{5}{3}, g_2 = 3, g_3 = 4.$$

Las fórmulas (25), (26) y (22) dan:

$$\sigma = \frac{5}{4}; \text{ por tanto } \rho = \frac{1}{4}, y = \frac{16}{15}, x = \frac{32}{25}$$

y se obtiene:

Cuadro 2. *Cálculo del precio.*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Precio del producto</i>
I	228	96	96	480
II	128	128	64	320
III	64	96	40	200
Total	480	320	200	1.000

En el sector I la expresión del precio del capital constante (288) se obtuvo de la multiplicación de su expresión de valor (225) por $\frac{32}{25}$, y la expresión del precio del capital variable (96) de

la multiplicación de su expresión del valor (90) por $\frac{16}{15}$. En

esta sección la ganancia aparece como el producto de la suma de esas dos expresiones del precio (288 + 96) y de la cuota de ganancia ($\frac{1}{4}$). Exactamente del mismo modo se calcularon

las cifras correspondientes de las otras dos secciones.⁵

El hecho de que el precio total (1.000) supere el valor total deriva de la composición orgánica relativamente baja del capital en el sector III, de la que se toma el bien que sirve de medida de precio y de valor. Pero, que la ganancia total coincida con la plusvalía total es una consecuencia del hecho de que el bien utilizado como medida de valor y de precio pertenezca al sector III.

No carece de interés comparar las relaciones de precio y de ganancia que se expresan en el cuadro 2, con las relaciones de precio y de ganancia que Marx hubiera construido en este caso.

Según la fórmula (10), sería necesario poner $q = \frac{200}{675} = \frac{8}{27}$,

porque (según el cuadro 1) $M = 200$, $C = 375$, $V = 300$.
Tenemos entonces:

Cuadro 3. *Cálculo del precio según Marx.*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Precio del producto</i>
I	225	90	93 9/27	408 9/27
II	100	120	65 5/27	285 5/27
III	50	90	41 13/27	181 13/27
Total	375	300	200	875

Por tanto se verificaría una discrepancia entre los precios de las cantidades de productos obtenidos en los distintos sectores (408 9/27, 285 5/27, 181 13/27) y las expresiones numéricas del capital constante, del capital variable y de la ganancia (375, 300, 200). En este caso, como ya se dijo, Marx habría fijado la cuota media de ganancia en 8/27 o en 29,6 %, mientras que según la indicación correcta la misma asciende a 1/4 o al 25%.⁶

Marx no sólo no señaló una vía válida para determinar el nivel de la cuota de ganancia en base a las relaciones dadas de valor y de plusvalía, sino que su equivocada construcción de los precios lo llevó a identificar de modo erróneo los factores de los que en general depende el nivel de la cuota de ganancia.⁷ En efecto, sostiene que, dada la cuota de plusvalía, la cuota de ganancia aumenta o disminuye si el capital total social, sumando todas las esferas de producción, muestra una composición orgánica más alta o más baja. Su tesis surge de que Marx expresa la cuota de ganancia (q) con la fórmula (10). Si indicamos, como arriba, la cuota de plusvalía con r y la relación entre el valor del capital constante y el valor del capital global con q_0 , por el que

$$r = \frac{S}{V} \quad \text{y} \quad q_0 = \frac{C}{C + V}$$

tendremos

$$(27) \quad q = (1 - q_0)r.$$

En consecuencia, dada la cuota de plusvalía, el único hecho determinante para el nivel de la cuota de ganancia sería en realidad la mayor o menor participación del capital constante en el capital global, es decir el cociente q_0 , y no deberían importar en absoluto las eventuales diferencias existentes entre las distintas esferas de producción respecto de la composición orgánica del capital.

No obstante, en *El capital* leemos que la cuota general de ganancia está determinada por dos factores: 1) la composición orgánica de los capitales en las distintas esferas de la producción, o sea las distintas cuotas de ganancia de cada una de las esferas; 2) la distribución del capital social global en estas esferas distintas. Pero el modo como Marx establece en su esquema de cálculo la recíproca influencia de estos dos factores permite reducirlos a un factor único, o sea la composición orgánica del capital social total.

Con q_1 denominamos en nuestro sector de producción I, la relación entre el capital constante y todo el capital invertido en este sector, con γ_1 la participación de este último en el capital social total y con q_2 , γ_2 y q_3 , γ_3 las magnitudes análogas de los sectores II y III. Estas relaciones se expresan en las siguientes fórmulas:

$$\frac{c_1}{c_1 + v_1} = q_1, \quad \frac{c_2}{c_2 + v_2} = q_2, \quad \frac{c_3}{c_3 + v_3} = q_3;$$

$$\frac{c_1 + v_1}{C + V} = \gamma_1, \quad \frac{c_2 + v_2}{C + V} = \gamma_2, \quad \frac{c_3 + v_3}{C + V} = \gamma_3.$$

De esas fórmulas resulta:

$$\frac{c_1 + c_2 + c_3}{C + V} = \gamma_1 q_1 + \gamma_2 q_2 + \gamma_3 q_3$$

o también, ya que

$$c_1 + c_2 + c_3 = C, \quad \text{y} \quad \frac{C}{C + V} = q_0$$

$$(28) \quad q_0 = \gamma_1 q_1 + \gamma_2 q_2 + \gamma_3 q_3.$$

Si en la fórmula (27) sustituimos esta expresión por q_0 y tenemos presente que $\gamma_1 + \gamma_2 + \gamma_3 = 1$, obtenemos:

$$(29) \quad \rho = \frac{\gamma_1(1 - q_1)r + \gamma_2(1 - q_2)r + \gamma_3(1 - q_3)r}{\gamma_1 + \gamma_2 + \gamma_3}$$

Esta fórmula expresa con claridad la tesis de Marx: la cuota general de ganancia (ρ) aparece como una media aritmética de las cuotas particulares de ganancia $(1 - q_1)r$, $(1 - q_2)r$ y $(1 - q_3)r$, que con los "pesos" γ_1 , γ_2 , γ_3 contribuyen a la formación de la media. De los dos factores que según Marx condicionan la cuota general de ganancia, uno, según la fórmula (29) está representado por q_1 , q_2 , q_3 , el otro por γ_1 , γ_2 , γ_3 . Pero, al mismo tiempo, en base a la fórmula (28), se demuestra que ambos factores pueden remitirse a uno solo, o sea a la composición orgánica del capital social global, que se expresa con q_0 .

Contra este punto de vista, mostraremos ahora con un ejemplo numérico adecuado que, ya que las fórmulas (27) y (29) son erróneas, son posibles casos en que, dada la cuota de plusvalía, una misma cuota de ganancia es compatible con una diferente composición orgánica del capital social total. Supongamos el siguiente esquema de valor:

Cuadro 4. *Cálculo del valor.*

Sector de producción	Capital constante	Capital variable	Plusvalía	Valor del producto
I	300	120	80	500
II	80	96	64	240
III	120	24	16	160
Total	500	240	160	900

Si comparamos este cuadro con el cuadro 1, encontraremos que la cuota de plusvalía siguió siendo la misma (asciende al 66 2/3) mientras que la composición orgánica del capital aumentó.

Según el cuadro 1, $q_0 = \frac{375}{675} = 0,556$, según el cuadro 4,

$q_0 = \frac{500}{740} = 0,676$. En consecuencia, según Marx la cuota de

ganancia debería bajar de $\frac{200}{675} = 29,6\%$ a $\frac{160}{740} = 21,6\%$.

Pero, aunque en este caso adoptemos el método correcto de conversión que se usó para pasar del cuadro 1 al cuadro 2,

encontraremos: $x = \frac{32}{35}$, $y = \frac{16}{21}$, $q = \frac{1}{4}$ y como resultado total:

Cuadro 5. Cálculo del precio.

Sector de producción	Capital constante	Capital variable	Ganancia	Precio del producto
I	274 $\frac{2}{7}$	91 $\frac{3}{7}$	91 $\frac{2}{7}$	457 $\frac{1}{7}$
II	73 $\frac{1}{7}$	73 $\frac{1}{7}$	36 $\frac{4}{7}$	182 $\frac{6}{7}$
III	109 $\frac{5}{7}$	18 $\frac{2}{7}$	32	160
Total	457 $\frac{1}{7}$	182 $\frac{6}{7}$	160	800

El motivo por el que el cuadro 4 proporcionó la misma cuota de ganancia (o sea el 25 %) que el cuadro 1, se debe a que, según la fórmula (25), la cuota de ganancia ($q = \sigma - 1$) dada la cuota de plusvalía, depende únicamente de la composición orgánica de los capitales de los sectores de producción I y II (considérese el significado de las magnitudes f_1 y f_2 , g_1 y g_2) y de la completa concordancia que tienen bajo este aspecto los cuadros 1 y 4. Pero el hecho de que la parte del capital constante en el capital global del sector III aumentó del 36 % aproximadamente al 83 % aproximadamente, no tuvo influencia alguna sobre el nivel de la cuota de ganancia. Por lo demás, ese resultado no es sorprendente por cierto para esa teoría de la ganancia capitalista que ve el origen de la ganancia en la "plusvalía". Ya Ricardo enseñaba que una modificación de los

relaciones de producción de esos bienes que no entran en el consumo de la clase trabajadora, no puede modificar el nivel de la cuota de ganancia.⁸

Presentamos ahora un caso en el que la cuota de ganancia se modifica aunque la composición orgánica del capital social total siga siendo la misma. Este hecho surge si se contraponen los cuadros 1 y 2 a los cuadros siguientes:

Cuadro 6. *Cálculo del valor.*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Valor del producto</i>
I	205	102	68	375
II	20	168	112	300
III	150	30	20	200
Total	375	300	200	875

De las fórmulas (25), (26) y (22) obtenemos:

$$\sigma = \frac{415 - 5\sqrt{409}}{216} = 1,453; y = 0,432; x = 0,831$$

y como resultado completo:

Cuadro 7. *Cálculo del precio.*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Precio del producto</i>
I	170,3	44,1	97,1	311,5
II	16,6	72,6	40,5	129,7
III	124,6	13,0	62,4	200
Total	311,5	129,7	200	641,2

El método marxiano de conversión hubiera dado de nuevo como cuota de ganancia 29,6 % (en vez de 45,3 %), y la distribución de la ganancia global hubiera sido la siguiente para Marx: sección I: 90 26/27 (en lugar de 97,1), sección II: 55 19/27 (en vez de 40,5) y sección III: 53 9/27 (en lugar de 62,4).

El error insito en el método marxiano de conversión aparece con mayor evidencia en el caso particular en que el capital constante falta del todo en el sector III. Encontramos este caso, por ejemplo, en el siguiente cuadro:

Cuadro 8. *Cálculo del valor.*

Sector de producción	Capital constante	Capital variable	Plusvalía	Precio del producto
I	180	90	60	330
II	0	180	120	300
III	150	30	20	200
Total	330	300	200	830

En este caso, no se puede utilizar la fórmula (25) para determinar ρ ni σ , porque resulta que $f_2 = \infty$, y $g_2 = \infty$. En cambio debemos volver a las ecuaciones (11), (12) y (13). Por la (12) obtenemos, ya que $c_2 = 0$,

$$1 + \rho = \frac{v_1 + v_2 + v_3}{v_2}$$

En base a la fórmula (2), podemos escribir también (otra vez porque $c_2 = 0$):

$$1 + \rho = \frac{v_2 + m_2}{v_2}$$

y por último:

$$q = \frac{m_2}{v_2}$$

o

$$q = r$$

La cuota de ganancia es igual a la cuota de plusvalía, o sea, según el cuadro 8, es igual a $2/3$ o al $66\ 2/3\ \%$. Insertando este valor de q en las fórmulas (11) y (12), resultan dos ecuaciones de primer grado con dos incógnitas (x , y), ya que también $z = 1$, y encontramos: $x = 10/13$, $y = 2/13$. La transformación de los valores en precios y de la plusvalía en ganancia da:

Cuadro 9. *Cálculo del precio.*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Precio del producto</i>
I	138 6/13	13 11/13	101 7/13	253 11/13
II	0	27 9/13	18 6/13	46 2/13
III	115 5/13	4 8/13	80	200
Total	253 11/13	46 2/13	200	500

Según Marx, en cambio, las respectivas relaciones de magnitud se presentarían así:

Cuadro 10. *Cálculo del precio según Marx.*

<i>Sector de producción</i>	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Precio del producto</i>
I	180	90	85 5/7	355 5/7
II	0	180	57 1/7	237 1/7
III	150	30	57 1/7	237 1/7
Total	330	300	200	830

La cuota de ganancia ascendería a $\frac{200}{630}$ o sea al 31,8 % (en vez de al 66 2/3 %!).

En este caso, caracterizado por la falta de la parte de capital constante en el sector II, salta a la vista que la construcción marxiana de los precios y de la ganancia es contradictoria. En efecto, es evidente que aquí en el sector II, donde el gasto del capitalista consiste exclusivamente en el capital variable, es decir que en las mercancías que se producen en este sector, la ganancia del capitalista tendrá siempre la misma relación con su gasto, cualquiera sea el precio de las mercancías en cuestión. Por eso no es posible en absoluto ni con el cambio de mercancías ni con la "regulación de los precios" que la relación respectiva del 66 2/3 % al 31,8 %.

Según el cuadro 9, este cambio de mercancías se configuraría así:

		I capitalistas del sector		
		I	II	III
(1) producen mercancías del precio:				
		138 6/13	27 9/13	80
(2) adquieren mercancías del precio:				
de	{	I	—	115 5/13
		II	—	4 8/13
		III	101 7/13	18 6/13
(3) venden mercancías del precio:				
a	{	I	—	13 11/13
		II	—	101 7/13
		III	115 5/13	4 8/13

Como se ve, para cada grupo de capitalistas la suma de los precios por los que se adquieren las mercancías coincide con la de los precios por los que se venden. El cuadro 10 daría otro resultado:

		I capitalistas del sector		
		I	II	III
(1)	producen mercancías del precio:	180	180	57 1/7
(2)	adquieren mercancías del precio:			
de	{	I	—	150
		II	—	30
		III	150	30
(3)	venden mercancías del precio:			
a	{	I	—	90
		II	—	85 5/7
		III	150	30

En base a este resultado, los capitalistas del sector I y III venderían mercancías por una suma menor a la que compran, mientras que los del sector II adquirirían mercancías por una suma de más del doble de lo que compran.

Pero el caso en que $c_2 = 0$ no sólo es útil para poner en evidencia las incongruencias a que conduce el método marxiano de la transformación de los valores en precios; también es particularmente indicado para ser tomado como punto de partida de un examen que proporcione una integración importante a la exposición desarrollada hasta aquí.

En efecto, ya que en el caso especial en cuestión la cuota de ganancia es simplemente igual a la cuota de plusvalía (r), y además aparece del todo independiente de la composición orgánica de los capitales invertidos en los sectores I y III, se podría tener la tentación de concluir que la composición orgánica en estos dos sectores puede aumentarse a gusto, sin que por ello la cuota de ganancia deba registrar una disminución. Si eso sucediese, no se podría evitar que se alimentaran grandes dudas acerca de la exactitud del método que explica la ganancia capitalista con la "plusvalía", no teniendo en cuenta que se trata aquí de un caso especial.

Pero la verdad es que la participación del capital constante en el capital invertido en los sectores I y III no puede sobrepasar cierto límite, si la cuota de ganancia debe ser igual a r también en estas dos secciones. En efecto, si en la ecuación (11) se sustituye r por q , se obtiene, teniendo en cuenta la ecuación (4):

de lo que deriva $(1+r)(c_1x + v_1y) = [c_1 + (1+r)v_1]x$

y también

$$c_1xr < (1+r)v_1x$$

$$c_1 < \frac{1+r}{r} v_1$$

Por otra parte, en base a la ecuación (1) y con $c_2 = 0$ se tiene:

$$c_3 = (1+r)v_1$$

Introducimos ahora las nuevas indicaciones

$$\frac{(1+r)}{r} = \beta \quad \text{y} \quad \frac{c_1 + c_3}{c_1 + v_1 + c_3 + v_3} = q'$$

Ahora tenemos la desigualdad

$$(30) \quad c_1 + c_3 < \beta v_1$$

Por eso:

$$1 + \frac{v_1 + v_3}{c_1 + c_3} > 1 + \frac{v_1 + v_3}{\beta v_1}$$

o

$$\frac{1}{q'} > \frac{(1+\beta)v_1 + v_3}{\beta v_1}$$

y en consecuencia:

$$(31) \quad q' < \frac{\beta v_1}{(1+\beta)v_1 + v_3}$$

Por tanto *a fortiori* tenemos:

$$q' < \frac{\beta}{1+\beta}$$

o

$$(32) \quad q' < \frac{1+2r+r^2}{1+3r+r^2}$$

Pero la magnitud q' expresa la composición orgánica del capital como se presenta en los sectores I y III tomados juntos. Por tanto, la independencia de la cuota de ganancia de la composición orgánica del capital en los sectores I y III, en el caso en que en el II falte del todo el capital constante, no quiere decir en absoluto que en este caso la composición orgánica de los otros dos sectores pueda aumentarse a gusto. Más bien es cierto que si la participación del capital constante en el capital total para estos dos sectores, o sea la magnitud q' , sobrepasó cierto límite será imposible la nivelación de las cuotas de ganancia.

Si queremos determinar el susodicho límite superior para q_0 , o sea para la participación del capital constante en el capital social global, lo mejor es partir de la desigualdad (30), que también puede escribirse así (poniendo $c_2 = 0$):

$$C < \beta v_1$$

Tenemos

$$q_0 = \frac{C}{C + V}$$

y por eso:

$$(33) \quad q_0 < \frac{\beta v_1}{\beta v_1 + V}$$

De la relación

$$(34) \quad \frac{V}{v_2} = 1 + r$$

resulta no obstante

$$v = v_2 + rv_2$$

y ya que por otra parte

$$V = v_1 + v_2 + v_3$$

encontramos

$$v_1 + v_2 = rv_2$$

y en consecuencia

$$v_1 < rv_2$$

Si ahora en la (33) se sustituye por rv_2 , se obtendrá *a fortiori*:

$$q_0 < \frac{\beta rv_2}{\beta rv_2 + V}$$

o también, teniendo en cuenta la (34)

$$(35) \quad q_0 < \frac{1+r}{2+r}$$

Si por tanto la cuota de plusvalía es $66 \frac{2}{3}$, como supusimos en los ejemplos anteriores, el capital constante invertido en los dos sectores I y III puede constituir sólo una cuota del capital social total en todo caso inferior a $5/8$.

Esto en lo que respecta al caso en que el capital constante falte del todo en la sección II, o sea que $c_2 = 0$.

Igualmente si $c_1 = 0$, es imposible aplicar la fórmula (24) o la (25) para determinar la cuota de ganancia, porque aquí resulta que $f_1 = \infty$ y $g_1 = \infty$. Si tomamos las ecuaciones (11) y (12) como bases para definir q o bien r , encontramos fácilmente:

$$(36) \quad \frac{1}{1+r} \sigma^2 + f_2 \sigma - g_2 = 0$$

donde r , como antes, significa la cuota de plusvalía $\left(\frac{m_1}{v_1}\right)$.

Esta última ecuación por lo demás, se puede obtener también de la ecuación (23) dividiendo sus coeficientes por g_1 . En efecto, si $c_1 = 0$ tenemos

$$\frac{f_1}{g_1} = \frac{v_1}{v_1 + m_1} = \frac{1}{1+r}$$

Del hecho que r aparece en la (36) y no en la (23), sería totalmente erróneo concluir que, en el caso en que c_1 no es cero, la cuota de ganancia sería independiente de la cuota de plusvalía. En realidad lo que interesa es que ambas magnitudes g_1 y g_2 dependen de r . Tenemos:

$$g_1 = 1 + (1+r)f_1$$

y

$$g_2 = 1 + (1+r)f_2.$$

De las ecuaciones (23) y (36) introduciendo q_1 , q_2 y r se podrían eliminar las magnitudes f_1 , f_2 , g_1 y g_2 ; en realidad existen las relaciones:

$$f_1 = \frac{1 - q_1}{q_1}, f_2 = \frac{1 - q_2}{q_2}$$

$$g_1 = \frac{1 + r(1 - q_1)}{q_1}, g_2 = \frac{1 + r(1 - q_2)}{q_2}.$$

Entonces parecería de pronto evidente que la cuota de ganancia depende de la cuota de plusvalía (r) y de la composición orgánica de los capitales invertidos en los sectores I y II.

Prescindiendo del caso especial examinado antes en el que $c_2 = 0$, la cuota de ganancia es siempre menor que la cuota de plusvalía. Esto puede demostrarse como sigue.

De la ecuación (11) encontramos:

$$c_1x + v_1y < (c_1 + c_2 + c_3)x,$$

y, teniendo presente la (4),

$$v_1y < (1 + r)v_1x,$$

de lo que sigue

$$x > \frac{y}{1 + r}.$$

Por eso de la ecuación (12) se obtiene la desigualdad

$$(1 + \varrho) \left(\frac{c_2y}{1 + r} + v_2y \right) < (v_1 + v_2 + v_3)y$$

o, teniendo presente la (9)

$$(1 + \varrho) \left(\frac{c_2}{1 + r} + v_2 \right) < c_2 + (1 + r)v_2$$

y por último

$$1 + \varrho < 1 + r$$

y
(37)

$$\varrho < r$$

De la ecuación (11) se puede obtener otro límite superior para ϱ . Tenemos:

$$(1 + \varrho)c_1x < (c_1 + c_2 + c_3)x$$

y por tanto

$$(38) \quad \varrho < \frac{c_2 + c_3}{c_1}$$

Esta desigualdad permite concluir que con una cuota dada de plusvalía (r) y una magnitud dada de capital variable (V) no puede existir un aumento ilimitado del capital constante (C) sin una baja de la cuota de ganancia.

En efecto, de la ecuación (4) resulta:

$$c_2 + c_3 = (1 + r)v_1$$

y esto significa que el aumento del capital constante en los sectores II y III está limitado por el nivel de la cuota de plusvalía y por la magnitud de todo el capital variable disponible. En realidad v_1 es una parte de V .

Con la misma razón se podría decir que el aumento del capital constante en los sectores II y III está limitado por la cantidad de trabajo de que dispone la sociedad en su conjunto en un período económico dado. Supongamos que esa magnitud es H . De ella, h_1 corresponde al sector I, h_2 al II y h_3 al III, de modo que $H = h_1 + h_2 + h_3$. Si indicamos con η la cantidad de trabajo que contiene una unidad de valor, tenemos:

$$h_1 = (v_1 + m_1)\eta, \quad h_2 = (v_2 + m_2)\eta \quad \text{y} \quad h_3 = (v_3 + m_3)\eta$$

$$\text{y} \quad H = (V + M)\eta$$

Se tendría por ello:

$$(c_1 + c_3)\eta = b_1$$

y ya que h_1 es una parte de H , el capital constante invertido en los sectores II y III, medido en términos de la cantidad de trabajo (ya cumplido) que contiene, aparece limitado precisamente por la cantidad de trabajo (vivo) de que se dispone para la producción en el período económico en cuestión.

En lo que respecta al capital constante del sector I (c_1), puede ser pensado como grande a gusto sin que se violen las

condiciones del equilibrio económico, que se expresan en las ecuaciones (4) y (5). Pero, como enseña precisamente la fórmula (38), como consecuencia del aumento del capital constante en el sector I, debería verificarse antes o después una correspondiente disminución de la cuota de ganancia. Por lo demás, la desigualdad (38) vale en el caso en que $c_2 = 0$.

En base a lo que hemos expuesto, sería erróneo afirmar, contra Marx, que la cuota de ganancia no depende en general de la composición orgánica del capital social total. En realidad, la simple relación entre ρ y q_0 con que trabaja Marx —cr. la ecuación (27)— no se mantiene en pie, y muy bien se podrían construir casos en que con una cuota dada de plusvalía (r) la cuota de ganancia (ρ) no cambia aunque q_0 asuma diferentes valores numéricos; como por el contrario son posibles casos en que para ρ resultan valores numéricos diferentes aunque q_0 permanezca invariable. Pero, casos similares —y esto no se pasa por alto— tienen como premisa que la composición orgánica del capital en los tres sectores de la producción sea diferente. Al contrario, se ha cumplido la condición $q_1 = q_2 = q_3$, entonces los precios coinciden con los valores y entra en vigor la fórmula (27).

Esta observación no debe servir para justificar a Marx. En efecto, si se cumplió la condición que da validez a la fórmula (27), toda la operación de transformación de los valores en precios se vuelve inútil mientras que Marx utiliza la susodicha fórmula precisamente en relación con esa operación.

Nuestra observación sólo quiere referirse a una crítica que considera equivocada la tesis de Marx que se refiere a la influencia de la composición orgánica del capital social total sobre el nivel de la cuota de ganancia, tesis que se expresa en la fórmula (27), independientemente del hecho de que las magnitudes q_1, q_2, q_3 sean iguales o distintas entre sí.

Aludimos precisamente a Tugan-Baranovsky. En realidad los dos ejemplos numéricos con los que trata de refutar esta tesis de Marx, se caracterizan por el hecho de que la composición orgánica del capital en los tres sectores de producción es la misma, de modo que $q_1 = q_2 = q_3 = q_0$.

En un ejemplo,¹⁰ r (la cuota de plusvalía) disminuye de 1 a $7/9$, mientras que al mismo tiempo q_0 ¹¹ aumenta $2/3$ a

20/29, por lo que ρ (lo cuota de ganancia), en armonía con la fórmula (27), disminuye de $1/3$ a $7/29$.

En otro ejemplo,¹² r aumenta de 1 a $81/44$, mientras que al mismo tiempo q_0 aumenta de $2/3$ a $25/36$, por lo que, una vez más en armonía con la fórmula (27), ρ aumenta de $1/3$ a $9/16$.

Por tanto, del hecho de que en un caso el aumento de la cuota de capital constante provoca una disminución de la cuota de ganancia y en otro en cambio, un aumento, Tugan-Baranovsky extrae la conclusión de que la cuota general de ganancia no depende de la composición orgánica del capital social, y que por eso toda la teoría marxiana de la ganancia es errónea.¹³

¡Como si esos ejemplos numéricos pudiesen invalidar la tesis marxiana de la influencia de la composición orgánica del capital social total sobre la cuota de ganancia! Según Marx, esa influencia es válida en el sentido indicado sólo si la cuota de plusvalía sigue siendo la misma.¹⁴

Por tanto, cuando Tugan-Baranovsky en sus ejemplos varía la cuota de plusvalía, tergiversa la tesis de Marx que es el primer objetivo de su crítica. De este modo no logró demostrar que la composición orgánica del capital no influye en la cuota de ganancia. Su afirmación demuestra ser absolutamente insostenible precisamente sobre la base del esquema que él mismo utiliza, y en el que nos hemos basado en las demostraciones precedentes.

PAUL M. SWEEZY

INTRODUCCIÓN

¹ *Staatswissenschaftliche Arbeiten. Festgabe für Karl Kries*, a cargo de O. v. Boenigk, Berlín, 1896. El ensayo apareció también en forma aislada el mismo año y fue reeditado por Franz X. Weiss en E. von Böhm-Bawerk, *Kleinere Abhandlungen über Kapital und Zins*, Viena, Leipzig, 1928.

² Por ejemplo, parece que ésa es la interpretación de William Blake, *An American Looks at Karl Marx*, 1939, pp. 414-15 y 424.

³ E. von Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorie*, 1884. La segunda y tercera edición, cada una con algunos agregados, aparecieron respectivamente en 1900 y 1914. La cuarta edición, de 1921, es una mera reedición de la tercera.

⁴ "Es singular", escribió entonces Böhm-Bawerk, "que el mismo Marx haya advertido que existía aquí una contradicción y haya considerado necesario, a los fines de su solución, prometer que se ocuparía de ella después. Pero la promesa no se mantuvo, ni hubiera podido serlo" (*Geschichte* cit., p. 390).

⁵ Engels resume estos acontecimientos en su triunfal aparición en el Congreso de la Segunda Internacional de Zurich (1893). "De las pequeñas sectas secretas de aquellos días [se habla de 1843]", dice a los delegados que aplauden, "el socialismo se ha transformado hoy en un potente partido, ante el cual tiembla el mundo de la burocracia oficial. Marx ha muerto, pero si ahora estuviese vivo, ningún hombre en Europa o en América podría mirar el trabajo de toda su vida con mayor orgullo que él" (citado por Gustav Mayer, *Friedrich Engels*, Turín, Einaudi, 1969, p. 316).

⁶ Introducción biográfica a *Gesammelte Schriften von Eugen von Böhm-Bawerk*, 1924, pp. VII-VIII.

⁷ Cf. por ejemplo, O. D. Skelton, *Socialism. A Critical Analysis*, 1911, que es tal vez el más eficaz libro antisocialista escrito por un norteamericano. Skelton considera *Zum Abschluss* un "análisis clásico", y obviamente su pensamiento está muy influenciado por él. En su bien conocido tratado el difunto profesor Taussig dedica dos capítulos al socialismo; en la bibliografía relativa a estos capítulos, registra el ensayo de Böhm-Bawerk como el primero "entre las innumerables discusiones y refutaciones de las doc-

trinas marxianas" (*Principles of Economics*, 1921, vol. II, p. 502). Se podrían citar muchos ejemplos análogos.

⁸ B. Boudin, *The Theoretical System of Karl Marx*, 1907, p. 85.

⁹ *Ob. cit.*, p. 415. Permítaseme citar lo que yo mismo escribía más o menos en el mismo período: "La mejor exposición de este punto de vista [o sea que la segura contradicción entre el Libro I y el Libro III de *El capital* demuestra la inutilidad de la teoría del trabajo como valor] es la de Böhm-Bawerk, *Zum Abschluss des Marxschen Systems*. En efecto, no se exagera si se afirma que las sucesivas críticas de la economía marxista han sido puras repeticiones de las argumentaciones de Böhm. La única excepción notable es la crítica de Ladislaus von Bortkiewicz" (Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, p. 102.)

¹⁰ P. H. Wicksteed, "Das Kapital. A Criticism", publicado por primera vez en la revista socialista *Today*, octubre de 1884; reeditado en *The Common Sense of Political Economy*, 1933, vol. II, p. 75 ss. En mi opinión, la crítica de Wicksteed, no obstante su brevedad, en muchos aspectos constituye un trabajo mejor que los capítulos, prácticamente contemporáneos, de Böhm-Bawerk sobre Marx en *Geschichte und Kritik*. Es interesante señalar que la revista de Wicksteed apareció en un momento en que parecía que el marxismo estuviese realizando reales progresos en Gran Bretaña. En lo sucesivo, después de que el movimiento obrero británico se fue alejando definitivamente del marxismo, ningún economista británico de importancia manifestó interés por el tema, a excepción del interesante ensayo escrito en 1942 por Joan Robinson, *Marx e la scienza economica* (Florencia, La Nuova Italia, 1951).

¹¹ La crítica de Pareto a Marx se divide en dos partes, entre las que transcurre casi un decenio. La primera es su introducción a Carlos Marx, *Le Capital*, extraits faites par M. Paul Lafargue, 1893; la segunda está constituida por dos capítulos titulados "L'économie marxiste" y "La théorie matérialiste de l'histoire et la lutte des classes" (en total 133 páginas), incluidas en *Les systèmes socialistes*, 2 volúmenes, 1902. Considero que estos dos capítulos, escritos según el acostumbrado estilo arrogante y superficial de Pareto, son decididamente inferiores al trabajo de Böhm-Bawerk.

¹² Se podría demostrar que en efecto Pareto ocupa una posición similar en los países latinos. Sin embargo, no conozco suficientemente la literatura correspondiente como para formarme una opinión; sé sin embargo, que la crítica de Pareto a Marx nunca fue traducida y que no ejerció influencia de importancia ni en Alemania ni en los países de lengua inglesa.

¹³ Marx-Engels, *Selected Correspondence*, 1935, p. 518.

¹⁴ Franz Weiss afirma, justamente, que "la crítica de Böhm-Bawerk a Marx se destaca positivamente, por su tono apasionado, sobre todo cuanto ha sido escrito después a favor o en contra de Marx. Aun siendo un decidido opositor de las doctrinas marxianas, Böhm-Bawerk pone extremo cuidado al tratar con deferencia a Marx como persona" (*Gesammelte Schriften von Eugen von Böhm-Bawerk*, pp. XIII-XIV).

¹⁵ Para los detalles y los datos me he basado en Alexander Stein, *Rudolf Hilferding und die deutsche Arbeiterbewegung. Gedenklblätter*, publicado por el Partido Socialdemócrata Alemán en 1946.

¹⁶ *Die soziale Funktion der Rechtsinstitute*. Josef Karner fue el seudónimo

usado por Karl Renner, primero canciller y más tarde presidente de la república austríaca después de la segunda guerra mundial.

¹⁷ *Kausalität und Teleologie im Streite um die Wissenschaft.*

¹⁸ La primera edición ingresa fue *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx*, traducción de Eden y Cedar Paul, Glasgow, Socialist Labour Press, s/f. William Blake ubica la edición inglesa en 1920 (*An American Looks at Karl Marx*, p. 672), y aunque yo no pueda confirmar esa fecha, pienso que probablemente sea exacta. Un anuncio al dorso se refiere al "desaparecido Karl Liebknecht", lo que demuestra que la publicación no puede haber sido anterior a 1919. Por otra parte, una larga nota de los traductores indica que la publicación se realiza antes de que se restablecieron las comunicaciones entre los socialistas británicos y alemanes interrumpidas por la guerra. Esa traducción se reproduce en la edición norteamericana publicada por Monthly Review Press.

¹⁹ *Die Eigengesetzlichkeit der kapitalistischen Entwicklung*, en el volumen I de *Kapital und Kapitalismus*, a cargo de B. Harms, Berlín, 1931.

²⁰ De una carta personal, cuyo autor prefiere mantener el anonimato.

²¹ Franz Neumann, *Behemoth*, 1942, p. 32.

²² Louis B. Boudin, *op. cit.*, respondió a algunos de los argumentos de B., pero no de manera sistemática como Hilferding. *Economía política del rentista* de Bujárin (publicado en el original en 1919), es más un ataque a la escuela austríaca que una respuesta al ataque de Böhm-Bawerk a Marx.

²³ *Böhm-Bawerk's Marx-Kritik* fue publicado en 1904, cuando Hilferding tenía 27 años, pero el prólogo al volumen *Marx-Studien*, en el que apareció el ensayo, explica que el manuscrito estaba terminado antes de fines de 1902.

²⁴ Es necesario agregar que la crítica de Hilferding no impresionó en lo más mínimo a Böhm-Bawerk, ni en este aspecto ni en otros. La única referencia a Hilferding en la tercera edición de *Geschichte und Kritik* se encuentra en una nota a pie de página, en la que Böhm-Bawerk dice que "Hilferding después [es decir después de *Zum Abschluss*] publicó su apologetica refutación que no ha modificado de ninguna manera mis opiniones" (nota de la página 396).

²⁵ Cf. mi libro *The Theory of Capitalist Development*, pp. 115-116.

²⁶ Wilhelm Lexis (1837-1914) fue el maestro de Bortkiewicz. No es enteramente exacto definir a Bortkiewicz como alemán, aunque haya vivido más de la mitad de su vida en Alemania y compuesto allí todas sus obras científicas. Había nacido en Petersburgo en 1868 en el seno de una familia polaca naturalizada rusa y estudió en esa Universidad. Se trasladó a Alemania para continuar sus estudios y se quedó allí como docente. Obtiene el nombramiento en la Universidad de Berlín en 1901 y permaneció allí hasta su muerte, en 1931. Se mantuvo siempre separado y aislado y siguió siendo un extranjero, no obstante sus casi treinta años de residencia en Alemania.

²⁷ Nota necrológica en *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. III, n. 2, 1932. Esta nota contiene la única, amplia bibliografía de las obras de Bortkiewicz que yo conozca.

²⁸ Aparte de sus ensayos sobre el sistema marxiano, de los que hablaremos en extenso en seguida, Bortkiewicz es autor de interesantes críticas a Pareto y a Böhm-Bawerk (todos los artículos correspondientes están registrados en la nota necrológica de Oscar Anderson, citada en la referencia anterior;

pueden ser fácilmente identificados por los títulos). En mi opinión, Bortkiewicz dio el *coup de grâce* a la celebrada teoría del interés de Böhm-Bawerk.

²⁹ Y también, agregaría, en sus análisis de Pareto y de Böhm-Bawerk.

³⁰ Es probable que haya contribuido en mucho también a que no se lo tuviera en cuenta como economista. Ambas escuelas lo consideraban un *outsider* hostil. Dadas las circunstancias, nadie tuvo en definitiva interés en difundir sus ideas o en reforzar su reputación.

³¹ "No se debe descuidar", escribió, "el hecho de que la originalidad del sistema [marxiano] consiste antes que nada en la yuxtaposición del cálculo del valor y del cálculo del precio, y de la derivación de los precios de los valores y de la ganancia de la plusvalía; frente a esto, los otros caracteres peculiares del sistema tienen importancia secundaria". "Wertrechnung und Preisrechnung in Marxschen System", parte III, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, setiembre 1907, p. 481. Esta es la última parte de un largo ensayo. Las dos primeras partes aparecieron en la misma revista en julio de 1906 y julio de 1907. En el texto será citado como *Wertrechnung und Preisrechnung*.

³² Véase la nota anterior. Espero poder publicar en el futuro una traducción inglesa de esta obra.

³³ El artículo que aquí aparece en el apéndice fue publicado en julio de 1907, en el mismo mes en que apareció la II parte de *Wertrechnung und Preisrechnung*.

³⁴ *The Theory of Capitalist Development* (1942).

³⁵ Maurice Dobb, en un fascículo de la revista *Science and Society* (verano de 1943), fue el primero en promover el tema. El mismo Dobb solicitó a J. Winternitz que reconsiderase en el plano matemático el problema de la transformación. Un brevísimo resumen de los resultados de Winternitz apareció en el *Economic Journal* de junio de 1948 con el título de "Values and Prices: a Solution of the so-called Transformation Problem". Espero que finalmente sea publicado también el ensayo completo del que se extrajo ese resumen. Un notable comentario a Winternitz, que arroja nueva luz sobre muchos aspectos de la controversia, apareció en el número de diciembre de 1948 en el *Economic Journal*: "Value and Price of Production: a Note on Winternitz's Solution", por Kenneth May.

EUGEN VON BÖHM-BAWERK

LA CONCLUSIÓN DEL SISTEMA DE MARX

¹ *El capital*, I, p. 335 [p. 245]. [En los casos en que hemos podido determinar el equivalente en la edición en español de las páginas de *El capital* citadas por el autor las agregamos entre corchetes. N. del T.]

² *Ibidem*, I, p. 335 [p. 245] y II, p. 242 ss.

³ Basándome en un catálogo de Loria ("L'opera postuma di Carlo Marx", en *Nuova Antologia*, febrero de 1895, p. 18) que contiene también algunos ensayos que no conocía, proporciono la siguiente lista: Lexis, *Jahrbücher für Nationalökonomie*, nueva serie, vol. IX, 1885, pp. 452-465; Schmidt, *Die Durchschnittsprofiteure auf Grund des Marxschen Wertgesetzes*, Stuttgart, 1889; una discusión mía sobre ese ensayo en *Tübinger Zeitschrift für d. ges. Staatsw.*, 1890, 590 ss.; una de Loria en *Jahrbücher für Nationalökonomie*, nueva serie, vol. XX, 1890, p. 272 ss.; Stiebeling, *Das Wertgesetz und die Profiteure*, Nueva York, 1890; Wolf, "Das Rätsel der Durchschnittsprofiteure bei Marx" en *Jahrbücher für Nationalökonomie*, nueva serie, vol. II, 1891, p. 352 ss.; de nuevo Schmidt, *Neue Zeit*, 1892-93, números 4 y 5; Landé, *ibidem*, números 19 y 20; Fireman, "Kritik der Marxschen Werttheorie", *Jahrbücher für Nationalökonomie*, tercera serie, vol. II, 1892, p. 793 ss.; por último Lafargue, Soldi, Coletti y Graziadei en *Critica sociale*, de julio a noviembre de 1894.

⁴ Cito siempre el tomo I de *El capital* de Marx por la edición de 1872, el tomo I por la de 1885 además el II por la de 1894; además si no hay otras indicaciones por III entiendo siempre la primera parte del tomo III.

⁵ Cf. también Adler, *Grundlagen der Karl Marxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft*, Tübingen, 1887, pp. 210 y 213.

⁶ De esta parte de las teorías marxianas he hecho a su tiempo y en otro lugar (*Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, p. 421 ss.) una exposición detallada. También ahora me atengo a la misma, aunque con muchas abreviaciones justificadas por el actual objetivo.

⁷ También W. Sombart, en la ejemplar, clara y completa exposición del volumen conclusivo del sistema de Marx publicado recientemente en el *Archiv für soziale Gesetzgebung* (vol. VII, fasc. 4, p. 555 ss.), considera las proposiciones citadas en el texto como las que contienen la respuesta efectiva al problema planteado (p. 564). En las páginas que seguirán deberemos ocuparnos más de una vez de este ensayo tan denso en contenido y significado, cuyas conclusiones críticas, sin embargo, no me considero en situación de suscribir.

⁸ E. von Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, Innsbruck, 1884, p. 413.

⁹ Cf. C. Schmidt, *Die Durchschnittsprofiteure auf Grundlage des Marxschen Wertgesetzes*, Stuttgart, 1889, sobre todo parágrafo 13; además mi comentario al susodicho ensayo en la *Tübinger Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft*, 1890, p. 590 y ss.

¹⁰ En italiano en el texto original alemán.

¹¹ A. Loria, "L'opera postuma di Carlo Marx", en *Nueva Antología*, 1º de febrero, 1895, pp. 20, 22, 23.

¹² W. Sombart, "Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx", en *Archiv für soziale Gesetzgebung*, vol. VII, fasc. 4, p. 571 s.

¹³ Cf. C. Schmidt, *Die Durchschnittsprofiteure...*, cit., en particular el párrafo 13.

¹⁴ III, p. 220, análogamente en el pasaje citado antes, III, p. 222.

¹⁵ III, p. 198 s. Cf. también enunciaciones más breves, III, pp. 198, 215, 223 y *pássim*.

¹⁶ W. Sombart, "Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx",

en *Archiv für soziale Gesetzgebung*, vol. VII, pp. 584-586. Me veo obligado por otra parte a poner en evidencia que Sombart con el pasaje citado parece querer refutar a Marx sólo condicionalmente, es decir en la hipótesis de que Marx pretendiese realmente dar a su doctrina el significado que se le atribuye en el texto. El mismo, en su "intento de salvataje" ya citado por mí, le atribuye otra interpretación, un poco estoica en mi opinión, sobre la que me reservo volver de manera particular pronto.

¹⁷ "El precio de costo de una mercancía se refiere solamente a la cantidad de trabajo *retribuido* que en ella se contiene" (Marx, *El capital*, III, p. 171). [El subrayado es de Böhm-Bawerk (*N. del E.*).]

¹⁸ Por ejemplo, III, p. 254, donde Marx afirma que "en todos los casos un aumento o una disminución del salario nunca puede influir en el valor de las mercancías."

¹⁹ Cf. III, p. 246 ss.

²⁰ Marx no insertó explícitamente este argumento en el pasaje citado; no obstante tal inserción parece obvia.

²¹ Como ya señalé, pienso tomar posición en particular sobre la diferente opinión de W. Sombart.

²² O sea en la medida en que debe ser mediada por el hecho "valor total", que en mi opinión no tiene nada que hacer con la cantidad de trabajo incorporada. Pero, ya que en los miembros sucesivos aparece también el factor desembolso de salario, y a su determinación también concurre en general como elemento, la cantidad de trabajo a pagar, la cantidad de trabajo encuentra siempre un lugar también entre las causas indirectas determinantes de la ganancia media.

²³ E. von Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, p. 429 s.

²⁴ La objeción de Karl Knies a Marx es muy apropiada: "En todo el razonamiento de Marx no se llega en absoluto a individualizar un solo motivo por el que junto a la ecuación: 1 quarter de trigo = *a* quintales de madera producida en el bosque, no se pueda incluir una segunda ecuación: 1 quarter de trigo = *a* quintales de madera crecida espontáneamente = *b* jornales de tierra virgen = *c* jornadas de pastura de prados naturales" (*Das Geld*, primera edición, p. 121, segunda edición, p. 157).

²⁵ La distinción entre mercancías y objetos aparece confusa una vez más en una cita de Barbon incluida en el mismo párrafo: ¡"Una clase de mercancías vale tanto como otra, siempre que su valor de cambio sea igual. Entre *objetos* cuyo valor de cambio es idéntico, no existe disparidad ni posibilidad de distinguir!"

²⁶ Véase por ejemplo el siguiente pasaje: "Finalmente, ningún objeto puede ser un valor sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo [¡é!l] ni representará, por tanto, un valor" (I, p. 8). Knies ya había llamado la atención sobre los errores de lógica que contiene el texto. Véase *Das Geld*, Berlín, 1873, p. 123 ss. (segunda edición, p. 160 ss.) Extrañamente, Adler (*Grundlagen der Karl Marxschen Kritik*, Tübingen 1887, p. 211 s.) ha interpretado mal mi argumentación; en efecto rebate que las buenas voces no son mercancía en el sentido marxiano. Pero a mí no me interesaba en absoluto establecer si las "buenas voces" pueden ser o no consideradas bienes económicos en la

ley del valor de Marx, sino únicamente presentar el modelo de una conclusión lógica que contiene el mismo error que la de Marx. Igualmente hubiera podido elegir un ejemplo sin referencia alguna al campo económico. Por ejemplo, hubiera podido demostrar que según la lógica marxiana el elemento común de los cuerpos multicolores puede residir totalmente en algo exterior a la mezcla de muchos colores. En efecto, *una* mezcla de colores, por ejemplo, blanco, azul, amarillo, negro, violeta, es tan multicolor como otra cualquiera, por ejemplo verde, rojo, naranja, celeste, etc., mientras se den "en proporción suficiente"; en consecuencia es evidente que se hace abstracción del color y de la mezcla de colores!

²⁷ Examino detalladamente la posición asumida por Emith y Ricardo acerca de la teoría del valor del trabajo en *Geschichte und Kritik*, p. 428 ss.; allí demostré en particular que en dichos clásicos no se puede encontrar la sombra de una argumentación de tal tesis. Cf. también K. Knies, *Der Kredit*, segunda mitad, p. 60 ss.

²⁸ Grabski, "Deutsche Worte", XV, marzo 1895, p. 155.

²⁹ Por ejemplo, I, pp. 190, 120, 125 y *pássim*; también al comienzo del volumen III, pp. 79, 189 y 161.

³⁰ Por ejemplo, I, p. 120, nota 38.

³¹ Contra Rodbertus véanse las detalladas argumentaciones en mi volumen *Geschichte und Kritik*, p. 405 ss., y en particular en la nota de la página 407.

³² *Idem*, p. 443 s.

³³ Cf. arriba.

³⁴ Naturalmente, aquí prescindo por completo de divergencias de opinión relativamente pequeñas; en particular, en toda esta parte renuncié a hacer valer o incluso mencionar los matices más sutiles que subsisten con referencia a la concepción de la "ley de los costos".

³⁵ Un análisis más preciso demuestra que el precio debe situarse entre las cifras de la valoración monetaria de las así llamadas "parejas marginales", es decir entre la suma que el último comprador efectivo y el primer comprador potencial ya excluido de la compra están dispuestos en caso extremo a ofrecer por la mercancía, y la que el último de los vendedores que completa la operación y el primero de los vendedores potenciales ya excluido de la venta están dispuestos en caso extremo a aceptar por la mercancía. Para un análisis más preciso, véase mi trabajo *Positive Theorie des Kapitals*, Innsbruck, 1889, p. 218 ss.

³⁶ Por ejemplo, I, p. 120 nota 37 [en la edición española es nota 38, (*N. del T.*)] y nota 31 en la página 188.

³⁷ Véase el ensayo, citado en otras oportunidades, "Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx", in *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, vol. VII, fasc. 4, p. 555 ss.

³⁸ Véase arriba, p. 105.

³⁹ Hugo Landé, *Neue Zeit*, XI, p. 591.

⁴⁰ *Loc. cit.*, p. 575, además p. 584 ss.

⁴¹ Por ejemplo, I, p. 82 [17]: equivalente = *permutable*. "Sólo como valor [el lienzo] puede referirse a la levita como algo de valor idéntico, o sea *permutable* por él". "Al equiparar la levita, como valor materializado, al lienzo, lo que hacemos es equiparar el trabajo que aquélla encierra al trabajo contenido en éste". Véase además páginas 19 [84] y 88 [21] (la

proporción según la cual levitas y lienzo se permutan depende de la magnitud de valor de las levistas), p. 92 [26] (donde Marx declara que el trabajo humano es *aquello realmente igual* en los lechos y la casa equiparados entre sí), páginas 30 y siguientes, 39 ss. (el análisis de los precios de las mercancías [¡pero todavía y sólo de las reales!] lleva a la determinación de la magnitud del valor), p. 47 (el valor de cambio es el modo social *en que se expresa el trabajo* empleado para un objeto), p. 128 [56] (el precio es la expresión en dinero del trabajo objetivado en la mercancía), p. 190 [113] s. (“el mismo valor [de cambio], es decir la misma cantidad de trabajo social objetivado”), p. 221 [138] s. (“según la ley general del valor, por ejemplo diez libras de hilo son un equivalente de diez libras de algodón y de un cuarto de huso [...] cuando para producir las dos partes de esta ecuación se requiere el mismo tiempo de trabajo”) y *pássim*.

⁴² W. Sombart, *op. cit.*, p. 575.

⁴³ I, p. 107 [40].

⁴⁴ Por ejemplo, I, p. 71 [7], nota 9.

⁴⁵ W. Sombart, *op. cit.*, p. 574.

⁴⁶ Cf. W. Sombart, *op. cit.*, pp. 576 y 577.

⁴⁷ *Idem*, p. 576.

⁴⁸ W. Sombart, *op. cit.*, p. 577.

⁴⁹ W. Sombart, *op. cit.*, pp. 574 y 582. Sombart no expresó textualmente esta afirmación en primera persona, sin embargo aprueba una declaración de C. Schmidt en este sentido, corrigiendo sólo un aspecto secundario de la misma (p. 574); dice además que la teoría del valor de Marx “cumple precisamente este servicio” (p. 582) y de todos modos evita contradecirla.

⁵⁰ Cf. *loc. cit.*, p. 591 s.

⁵¹ Cf. *loc. cit.*, p. 556.

⁵² Cf. *loc. cit.*, p. 593 s.

⁵³ Por cierto, de uno u otro modo una cierta influencia derivada del factor objetivo, o de todos modos ligada a él por un nexo sintomático, debe provocar una motivación en los que actúan; por ejemplo, para referirme a los ejemplos señalados en el texto, es probable que el calor de julio que altera los nervios, o el mal tiempo otoñal que induce a la melancolía, aumenten la disposición al suicidio. La influencia que surge del “factor objetivo” desemboca entonces, por decir así, en un típico motivo universal, por ejemplo en perturbación nerviosa o depresión, y a través de él impulsa a la acción. Que no pueda haber conformidad a las leyes de las acciones sin conformidad a las leyes de los motivos, es para mí por lo demás un principio sólido, incluso contra la observación de Sombart (*op. cit.*, página 593); pero además —mientras probablemente Sombart desde su punto de vista metodológico se contentaría con esto— considero sin duda posible que se puedan percibir y establecer inductivamente en las acciones humanas objetivas conformidad con las leyes, sin conocer ni comprender el desarrollo de su motivación. En resumen, no existen acciones sujetas a leyes sin una motivación igualmente sujeta a leyes, ¡pero existe sin duda un conocimiento de acciones sujetas a leyes sin el reconocimiento de la respectiva motivación!

⁵⁴ Cf. *loc. cit.*, p. 593.

LA CRÍTICA DE BÖHM-BAWERK A MARX

¹ W. Sombart, "Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx", *Brauns Archiv*, VII, p. 587.

² E. von Böhm-Bawerk, "Zum Abschluss des Marxschen Systems", *Staatswissenschaftliche Arbeiten*, Berlín, 1896.

³ E. von Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorie*, Innsbruck, 1900.

⁴ Cf. E. von Böhm-Bawerk, *Geschichte* cit., p. 511 ss. y *Zum Abschluss* cit., p. 70.

⁵ "Este es el motivo por el que algunos compiladores alemanes tratan con amor el valor de uso fijado con el nombre de «bien» [...]. Cosas razonables sobre los «bienes» se deberán buscar en una «iniciación a la merceología»" (cf. *Zur Kritik der politischen Oekonomie [Para la crítica de la economía política]*, Roma Editori Riuniti, 1963, p. 10). Quien conozca los más recientes *Grundlegungen* [Sistemas], de nuestros profesores de economía, sabrá apreciar la actualidad de esta observación de 1859, *post tot discrimina rerum*).

⁶ Véase antes, p. 88.

⁷ E. Bernstein, *Zur Theorie des Arbeitswert*, "Neue Zeit" XVIII, nota 1, página 359.

⁸ L. von Buch, *Intensität der Arbeit*, Leipzig, 1896.

⁹ Véase arriba, p. 26 [69] ss.

¹⁰ Véase arriba, p. 29 [74] ss.

¹¹ Cf. Federico Engels, "Complemento al Prólogo", en *El capital*, III, p. 24 y siguientes.

¹² W. Sombart, "Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx", *Archiv für soziale Gesetzgebung*, vol. VII, p. 585.

¹³ Examinemos sólo el aumento del salario; obviamente, su bajo tiene el efecto opuesto.

¹⁴ Cf. C. Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, cit., p. 41. La traducción de este pasaje por Emma Cantimori adquiere un matiz distinto: "No advierte la equiparación objetiva cumplida a la fuerza por el proceso social entre los diferentes trabajadores, con el objeto de crear la paridad de derechos de cada uno de los trabajadores individuales". [N. del R.]

CONTRIBUCIÓN A UNA RECTIFICACIÓN DE LOS FUNDAMENTOS DE LA
CONSTRUCCIÓN TEÓRICA DE MARX EN EL VOLUMEN III DE EL CAPITAL

¹ *El capital*, Edizioni Rinascita, Roma, 1956, III, 1, pp. 199-218.

² *Theoretische Grundlagen des Marxismus*, Leipzig, 1905, pp. 170-188.

³ Esta premisa se encuentra por ejemplo, también en Kautsky, *Karl Marx' ökonomische Lehren*, Stuttgart, 1903, p. 98. [Hay edic. en esp.]

⁴ Sobre este argumento, véase además el segundo artículo de mi ensayo "Wertrechnung and Preisrechnung im Marxschen System", *Archiv f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. XXV, fasc. 1 (julio de 1907).

⁵ Tomamos el cuadro 1 del ensayo de Tugan-Baranovsky que recordamos antes, p. 173, y todas las cifras del cuadro 2 se ligan a las correspondientes cifras de Tugan-Baranovsky (*ibid.*, p. 171) en la relación de 8 a 5. En el esquema de valor Tugan-Baranovsky usa para el cálculo unidades de tiempo de trabajo en vez de unidades dinero. El uso es aceptable, pero distrae la atención de la diferencia efectiva entre cálculo del valor y cálculo del precio.

⁶ Cf. el primer artículo de mi ensayo "Wertrechnung" cit., *Archiv für soz. Wiss. und soz. Pol.*, vol. XXIII, fasc. 1, p. 46.

⁷ Aquí y también en las páginas siguientes, por cuota de ganancia se entiende, salvo que no se diga explícitamente lo contrario, cuota media de ganancia.

⁸ Cf. además el artículo III de mi ensayo *Wertrechnung und Preisrechnung*, cit.

⁹ Para simplificar, se considera que los capitalistas anticipan en especie los medios de subsistencia a los trabajadores que emplean, de modo que los trabajadores no participan de modo directo en el proceso de cambio de las mercancías.

¹⁰ *Loc. cit.*, p. 177.

¹¹ Con q_0 , entiendo siempre la relación entre el *valor* del capital variable y el *valor* del capital total, mientras que en los ejemplos de Tugan-Baranovsky se trata exclusivamente de *expresiones del precio*. En lugar de q_0

que es igual a $\frac{C}{C+V}$ coloca por tanto, $\frac{Cx}{Cx+Vy}$. Pero esta última expresión es idéntica a q_0 si se considera, como hace Tugan-Baranovsky, que la composición orgánica del capital es igual en los tres sectores de producción. En realidad en este caso se obtiene $x = y$ o $x = y = 1$.

¹² *Loc. cit.*, pp. 180-181.

¹³ Cf. el primer artículo de mi ensayo *Wertrechnung*, cit., pp. 48-49.

¹⁴ *El capital*, III, por ejemplo, pp. 42, 215. En el tercer artículo de mi ensayo *Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System*, examiné en profundidad hasta qué punto es importante esta condición delimitadora para la tesis marxiana de la caída tendencial de la cuota de ganancia.

Nota del Editor

Los artículos que forman parte del presente Cuaderno fueron traducidos de la versión italiana de Giuseppina Panzieri Saija (*Economía borghese ed economia marxista / Le fonti dello scontro teorico*), *La nuova Italia, Firenze*, 1971, y fueron luego cotejados con la versión inglesa publicada en los Estados Unidos por Paul M. Sweezy (Augustas M. Kelly, New York, 1949).

Originariamente, aparecieron en las siguientes publicaciones: Eugen von Böhm-Bawerk, *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, en *Staatswissenschaftliche Arbeiten. Festgabe für Karl Knies*, a cargo de O. v. Boenigk, Berlín, 1896.

Rudolf Hilferding, *Böhm-Bawerk's Marx-Kritik*, en *Marx-Studien*, Wien, 1904.

Ladislaus von Bortkiewicz, "Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im III. Band des «Kapitals»", en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. XXXIV, cuaderno 3, 1907.

La traducción del italiano fue hecha por Celina Manzoni.

Indice

Paul M. Sweezy

<i>Introducción</i>	1
La crítica de Böhm-Bawerk a Marx	2
La réplica de Hilferding a Böhm-Bawerk	8
Bortkiewicz sobre el problema de la transformación	15

Eugen von Böhm-Bawerk

<i>La Conclusión del Sistema de Marx</i>	23
X 1. La teoría del valor y de la plusvalía	26
2. La teoría de la cuota media de ganancia y de los precios de producción	34
3. El problema de la contradicción	42
4. El error en el sistema marxiano, su origen y sus ramificaciones	79
5. La apología de Werner Sombart	103

Rudolf Hilferding

<i>La Crítica de Böhm-Bawerk a Marx</i>	128
1. El valor en tanto categoría económica	130
2. Valor y ganancia media	150
3. La concepción subjetivista	178

Ladislaus von Bortkiewicz

Contribución a una rectificación de los fundamentos de la construcción teórica de Marx en el volumen III de El Capital

Notas 205

Se terminó de imprimir en
Imprestones Schmidel, Cosquín 1172, Buenos Aires,
el 25 de julio de 1975,
en una tirada de 6.000 ejemplares

ECONOMIA BURGUESA Y ECONOMIA SOCIALISTA

Paul M. Sweezy
Introducción

Eugen von Böhm-Bawerk
La conclusión del sistema de Marx

Rudolf Hilferding
La crítica de Böhm-Bawerk a Marx

Ladislaus von Bortkiewicz
Contribución a una rectificación de los
fundamentos de la construcción teórica
de Marx en el volumen III de *El capital*