

# Revista de la CEPAL

*Director*

RAUL PREBISCH

*Secretario Técnico*

ADOLFO GURRIERI

*Editor*

GREGORIO WEINBERG



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA  
SANTIAGO DE CHILE / AGOSTO DE 1980

**SUMARIO**

América Latina en la Nueva Estrategia Internacional del Desarrollo. <i>Centro de Proyecciones de la CEPAL</i>	7
La apertura al exterior de América Latina <i>Aníbal Pinto</i>	33
El fenómeno tecnológico interno <i>Ricardo Cibotti y Jorge Lucángeli</i>	61
El desarrollo económico y las teorías del valor <i>Armando Di Filippo</i>	81
Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia <i>Alexander Schejtman</i>	121
Estadísticas del sector externo para la planificación del desarrollo: ¿tarea de estadísticos y de planificadores? <i>Mario Movarec</i>	141
Sobre el artículo de Raúl Prebisch, "Hacia una teoría de la transformación" Comentario de Gert Rosenthal Comentario de Isaac Cohen Comentario de Fernando Fajnzylber	163
Algunas publicaciones de la CEPAL	183

## El desarrollo económico y las teorías del valor

Armando Di Filippo\*

Para que la economía pueda lograr interpretaciones más fidedignas del desarrollo en sociedades histórico-concretas es imprescindible que rebese los estrechos límites donde ha sido confinada por teorías del valor basadas en el supuesto del equilibrio general. La concepción del valor-poder que presenta el autor pretende justamente flexibilizar las categorías del análisis económico para que puedan incorporar con facilidad los aportes de otras ciencias sociales.

Comienza el estudio por una revisión crítica de las teorías liberal neoclásica y marxista en lo relativo al valor y la distribución, las que, a su juicio, presentan una visión distorsionada del proceso económico y no aclaran adecuadamente el proceso de formación de precios relativos ni la génesis dinámica del excedente en el desarrollo de las sociedades capitalistas. Sobre la base de esa crítica esboza los lineamientos de una alternativa teórica distinta; según ésta el valor económico no expresa magnitudes de trabajo social ni preferencias 'soberanas' de los consumidores; sólo expresa poder. Y la forma específicamente económica del poder es el 'poder adquisitivo', que alcanza su manifestación más general con el advenimiento del orden social capitalista.

A partir del concepto de poder adquisitivo el autor considera otros como los de valor económico, ingreso, capital, excedente, etc. En los capítulos finales su interés se concentra en el concepto de excedente en sus distintas formas —global, de distribución y de las empresas— y a la luz de tesis recientes de R. Prebisch, plantea el modo en que se relaciona con aspectos centrales del desarrollo económico, como las formas sociales de apropiación de los frutos del progreso técnico.

\*Funcionario del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE).

## I

### Planteamiento general

La tesis central que intenta sustentar este ensayo es que el proceso económico capitalista carece de fuerzas autorreguladoras que lo hagan tender hacia posiciones de equilibrio estable acompañadas de una difusión socialmente 'abierta' de los frutos del desarrollo. El corolario de esta afirmación básica es que son las posiciones y relaciones de poder que van surgiendo de la estructura social las que, en última instancia, determinan las modalidades que asume el proceso de desarrollo capitalista.

Esta incapacidad del sistema para alcanzar posiciones de equilibrio en la esfera de la circulación, y de equidad en la esfera de la distribución, ya fue postulada por quienes perciben el proceso económico capitalista como sujeto a tendencias de carácter circular y acumulativo que acentúan cualquier asimetría de poder vigente en el proceso social.<sup>1</sup>

Del mismo modo, la idea de que el mecanismo de mercado sólo se limita a traducir en la esfera económica las asimetrías de poder que brotan de la estructura social estuvo latente en muchos diagnósticos concretos, e interpretaciones globales de la corriente económica estructuralista en América Latina y tendió a enunciarse explícitamente de manera más enfática en algunas aportaciones más recientes.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>El significado lógico e ideológico del concepto de equilibrio general estable en la teorización económica ha sido objeto de una lúcida crítica por parte de Gunnar Myrdal. Véase del autor *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, traducción de Ernesto Cuesta y Oscar Sobrón, México, Fondo de Cultura Económica, 1968 (primera edición inglesa: 1957).

<sup>2</sup>En una primera aproximación a la realidad podríamos considerar el desarrollo periférico como un fenómeno de penetración de la técnica de los centros, acompañado de transformaciones en la estructura de la sociedad. Esta estructura en transformación influye a su vez en las formas de la técnica y la intensidad y extensión con que ellas se adoptan.

"La transformación estructural es variada y compleja. Tienen gran importancia para nuestro análisis las mutaciones que van aconteciendo en los estratos de ingresos a medida que la penetración de la técnica trae consigo el aumento de productividad.

"Los estratos van cambiando según el ritmo con que aumenta esta última y el modo en que se distribuyen sus efectos. Pero al suceder así, se modifica también el poder social, político y gremial de los diferentes estratos y, por consiguiente, las relaciones entre ellos.

La conclusión práctica que deriva de esta particular visión del proceso capitalista sugiere la necesidad de contar con adecuados mecanismos de control social, capaces de subordinar las diferentes formas del poder, a los fines más generales del desarrollo social y la superación humana. La Declaración Universal de los Derechos Humanos es, quizá, la más trascendental expresión sintética de aquellos fines.

Curiosamente, sin embargo, no existen en la esfera de las teorías económicas prevaletentes, las categorías de análisis que permitan reflejar de manera acabada esta visión de mundo. Las dos vertientes de pensamiento de mayor influencia contemporánea han desarrollado una concepción del mercado y del valor económico inadecuada para expresar en qué forma las posiciones de poder que derivan de la estructura social se traducen específicamente en la esfera económica.

Por razones muy diferentes, basadas en sus respectivas y opuestas visiones sobre el orden social capitalista,<sup>3</sup> tanto la teoría económica de Marx, como la liberal neoclásica, han supuesto que el sistema económico posee mecanismos autorreguladores que lo conducen a posiciones de equilibrio general. Sus respectivas concepciones sobre el valor económico intentan explicar la estructura de precios relativos que debería imperar bajo condiciones de equilibrio general en mercados plenamente competitivos.

Marx perfeccionó una visión del proceso económico que se limita a poner de relieve la 'contradicción fundamental' del sistema, expresada en los irreductibles antagonismos de clase entre los capitalistas propietarios de los medios de producción y los trabajadores desposeídos que sólo cuentan con su fuerza de trabajo. La teoría del valor-trabajo expresa que el

proceso de valorización se efectúa por la aplicación de trabajo vivo en la esfera de la producción. En la esfera de la circulación, es decir de los mercados, nadie puede extraer más valor del que entrega en su mercancía respectiva y la fundamentación lógica de esta ley del valor, exige partir de condiciones de equilibrio general. Si el funcionamiento del mercado respondiera efectivamente a la teoría y a la ley del valor elaboradas por Marx, la única asimetría de poder que posibilitaría la captación de un excedente sería la derivada del antagonismo irreductible entre capitalistas y asalariados. De este modo Marx logra expresar en sus categorías económicas básicas, la dicotomía dialéctica que percibe en la dinámica del proceso social. El mercado —escenario donde negocian propietarios privados— constituye así una especie de 'epifenómeno' o proyección del capitalismo y debe desaparecer junto con la superación de este orden social considerado como intrínsecamente injusto.

Los liberales, en su versión neoclásica, se limitan a traducir en términos económicos la idea básica según la cual los hombres, en la búsqueda de su provecho personal, se comportan de manera tal que, en virtud de tendencias naturales latentes en el mismo sistema social, pueden alcanzar posiciones estables de equilibrio y equidad general. La teoría marginalista del valor, formulada bajo condiciones de competencia perfecta, elimina meticulosamente todas las heterogeneidades o asimetrías que podrían derivar en diferentes posiciones de poder. Bajo condiciones de equilibrio general, cada consumidor alcanza una posición de 'máximo', y cada factor de la producción recibe una remuneración que equivale al valor marginal de su aporte productivo. En consecuencia, las concepciones del proceso mercantil y el valor económico de estas corrientes de pensamiento son elaboradas para destacar especialmente las respectivas visiones subyacentes sobre la naturaleza y operatoria del orden social capitalista.

De un lado, según Marx, el mercado sanciona y reproduce una contradicción fundamental de la que el propio mercado es una expresión importante. La praxis aconsejada consiste en agudizar esa contradicción fundamental, y eliminar por vía revolucionaria no

<sup>3</sup>Ahora bien, las relaciones de poder que emergen de la estructura de la sociedad determinan, en última instancia, la distribución del ingreso. Y la forma de esta distribución condiciona la penetración de la técnica y el aumento consiguiente de productividad". Raúl Prebisch, "Crítica al capitalismo periférico", en *Revista de la CEPAL*, N.º 1, Santiago de Chile, primer semestre de 1976.

<sup>3</sup>Véase, en torno al tema de la teorías de la integración y del conflicto, de Jorge Graciarena, *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1966, Apéndice I.

sólo el orden social capitalista, sino también el mecanismo de mercado a través del cual se expresa, en la esfera económica, dicho orden social.

Por otro lado, la conclusión práctica de los liberales neoclásicos es exactamente la opuesta. El mercado sanciona y reproduce el consenso, la integración, el equilibrio, la armonía y otras virtudes inherentes a la naturaleza misma del proceso social. La conclusión práctica aconseja, por tanto, interferir lo menos posible en ese proceso benéfico y dejar librado al mercado el papel fundamental en la asignación de los recursos.

En un caso, cuando suenen las trompetas del apocalipsis dialéctico, se derrumbará el sistema y junto con él desaparecerá el mecanismo del mercado. Entre tanto no vale la pena profundizar el análisis de su funcionamiento, pues la teoría del valor nos brinda el conocimiento básico necesario.

Y en el otro caso, el mercado no hace más que expresar las bondades de un orden social 'naturalmente' justo y progresivo. Eliminemos entonces cualquier interferencia a sus leyes inmanentes.

En el fondo, ambas concepciones del papel del mercado son distorsionadas porque traducen dos visiones igualmente extremas, referidas al funcionamiento del sistema social y, como veremos en seguida con más detalle, ambas teorías requieren —aunque por muy diferentes razones— situar al concepto de equilibrio general en el 'centro' de sus respectivos campos analíticos.

Hay otro punto de convergencia entre ambas visiones: su escepticismo con respecto a la viabilidad y conveniencia de ir elaborando mecanismos de control social sobre las diferentes formas de poder que concretamente operan en la estructura social. En un caso, el escepticismo se funda en la necesidad inexorable de una *previa* transformación radical del sistema; y en el otro, el escepticismo expresa una fe en su acción puramente espontánea, la que no debe ser interferida.

Veamos ahora con más rigor cómo estas visiones de mundo se van 'infiltrando' en la teorización económica a través de sus categorías analíticas básicas.

### 1. Marx y su teoría del valor-trabajo<sup>4</sup>

Toda la concepción de la historia predominante en la obra de Marx, privilegia de una manera especial el dinamismo internamente antagónico que gobierna la estructuración de las clases sociales y cómo ese proceso conflictivo establece relaciones de recíproca causalidad con el ritmo y las modalidades asumidas por el desarrollo de las fuerzas productivas.

Sus penetrantes interpretaciones del proceso económico estuvieron inevitablemente teñidas por su 'visión cognoscitiva preanalítica' que incluía el carácter dialécticamente antagónico del desarrollo capitalista, y el inexorable desenlace revolucionario hacia un nuevo orden social signado inicialmente por la dictadura del proletariado.

Su teorización económica debía incluir en sus categorías analíticas básicas esa pugna central entre capitalistas y asalariados y, de manera más general entre propietarios de medios productivos y trabajadores desposeídos.

La clase obrera, que para Marx era víctima de un ordenamiento *intrínsecamente* injusto, estaba, a sus ojos, sometida a relaciones sociales de explotación que sólo podrían abolirse con la superación, por vía revolucionaria, del orden social capitalista.

La avasalladora fuerza del mensaje de Marx radicó en que logró traducir esa visión en las categorías centrales de su teorización. En la esfera económica, su teoría del valor-trabajo constituye la *traducción analítica* de esta visión de mundo.

<sup>4</sup>En rigor para Marx, las mercancías presentan, en un sentido 'absoluto', un valor expresado en el tiempo de trabajo social que contienen. Por ser puramente definicional, esta proposición no puede refutarse empíricamente y está profundamente enraizada en la visión de mundo de este autor. El concepto de trabajo social en Marx posee implicaciones filosóficas, éticas y sociales que trascienden largamente su concepción del proceso económico capitalista. Aquí sometemos a análisis crítico su teoría del valor como una hipótesis científica para explicar el proceso de formación de los precios relativos y la génesis del excedente capitalista. De aquí la necesidad de profundizar críticamente en la 'ley del valor' como pretendida norma reguladora de la circulación mercantil en un 'tipo puro' de sistema capitalista.

Esta delimitación analítica no implica subestimar ni el valor que *éticamente* pueda adjudicarse al trabajo social, ni su gravitación en la transformación histórica de las sociedades humanas.

La teoría del valor de Marx —con su 'ley' del intercambio de equivalentes— cumple por lo menos tres funciones básicas destinadas a dar nitidez a su mensaje revolucionario. En primer lugar, es el fundamento de su teoría de la plusvalía como expresión de un fenómeno de explotación. En segundo lugar, permite eliminar de su campo analítico cualquier otra asimetría de poder que distraiga la atención sobre aquel antagonismo fundamental planteado en términos dicotómicos. En tercer lugar, resalta los intereses comunes de clase tanto entre los trabajadores como entre los 'capitalistas', y minimiza las posiciones asimétricas de poder que eventualmente puedan aparecer en el interior de sus respectivas posiciones de clase. Esta manera de centrar su análisis no constituye una 'táctica deliberada' tendiente a distorsionar o simplificar las pugnas de poder en una sociedad capitalista, sino un resultado natural de su visión de mundo, y de su deseo de destacar analíticamente lo que, para él, constituía la *contradicción fundamental* del orden social capitalista.

Como aquí no se comparte aquella inexorable dialéctica que debería llevar a suplantar, total y radicalmente, el orden social capitalista y todas las instituciones que lo caracterizan, quizás convenga ampliar el campo de observación para iluminar aquellos aspectos de la estructura social que permanecen en las sombras dentro del análisis de Marx. Analicemos, pues, y por orden, los tres rasgos ya señalados.

Primero, su teoría del valor constituye el fundamento de su teoría de la plusvalía como expresión —en términos de valor económico— del fenómeno de la explotación. Para Marx sólo el trabajo vivo *crea* valor; a través del trabajo vivo el obrero crea un valor nuevo y *transfiere* a la mercancía el valor contenido en los medios productivos que utiliza. Aunque no se formula explícitamente en un plano ético, la plusvalía termina apareciendo como la expropiación de un trabajo ajeno que no fue pagado. Esta asimetría de poder no se manifiesta en el mercado donde la mercancía 'fuerza de trabajo' se paga respetando la ley del valor, sino en el *uso* de esa fuerza de trabajo que posibilita el proceso de creación de nuevo valor. El capitalista usa la fuerza de trabajo cuyos servicios temporales ha adquirido legítimamente y se apropia del fruto

de esa utilización. Esa apropiación está legitimada por la institución de la propiedad privada sobre los medios de producción, sobre los servicios de la fuerza de trabajo y sobre los productos que derivan de esos medios humanos y materiales de producción. De este modo Marx logra la proeza teórica de compatibilizar el fenómeno de la explotación con la vigencia del intercambio de equivalentes en la esfera del mercado.

En segundo lugar, entonces, dicha proeza teórica le permite eliminar de su campo analítico cualquier otra asimetría de poder que distraiga la atención sobre aquel antagonismo fundamental planteado en términos dicotómicos. *Esa es la función de la ley del valor*. Si bajo condiciones de equilibrio general, en el mercado debe regir de manera necesaria el intercambio de equivalentes, entonces *la única* asimetría de poder, que debe preocuparnos para explicar la plusvalía —expresión en valor económico del excedente— es la que cristaliza en la explotación de la fuerza de trabajo. Esta argumentación coloca a los propietarios de medios productivos masivamente "de un lado de la cerca" y a los trabajadores desposeídos "del otro lado".<sup>5</sup>

Esto nos lleva al tercer punto, ya mencionado, según el cual la teoría del valor está formulada —deliberadamente o no— de manera tal que resalta los intereses *comunes* de los propietarios del capital, por un lado, y los de la clase trabajadora, por el otro.

Se habla del trabajo *abstracto* y *simple*, desarrollado con un grado *medio* de intensidad, y en condiciones técnicas *medias* correspondientes a una *época determinada*. El concepto de trabajo abstracto *prescinde* de las calificaciones específicas de cada trabajador que afectan el valor de uso de los productos y sólo se preocupa de un despliegue puramente cuantitativo de *tiempo* de trabajo *simple*. Uno de los puntos teóricos más débiles del razonamiento de Marx

<sup>5</sup>Conviene reiterar que dicha forma de teorizar pretende extraer los movimientos y procesos característicos de un modo capitalista de producción en su expresión más pura. Sin embargo, este alto grado de abstracción —metodológicamente legítimo— no siempre es comprendido por sus lectores más entusiastas, quienes pretenden la aplicación acrítica de sus categorías a realidades históricamente más complejas.

es su distinción posterior entre trabajo 'simple' y 'complejo'.

Marx reconoce explícitamente que el trabajo complejo, proviene de una fuerza de trabajo que *encierra* un valor de cambio superior —es más 'cara' en términos del tiempo de trabajo social requerido para producirla— y genera, por unidad de tiempo, un trabajo más 'valioso'.

Al establecer esta distinción abandonó *el tiempo* de trabajo simple como unidad única de medida y volvió a los rasgos cualitativos del trabajo que, en ese tiempo, se realiza. Como los 'grados de complejidad' del trabajo son innumerables, el cálculo termina resolviéndose de una manera *práctica*, a través de las diferencias salariales que brotan de la concreta dinámica de los mercados de fuerza de trabajo.

Marx comprende este punto 'problemático' y construye su concepto de ejército industrial de reserva, según el cual la introducción de progreso técnico ahorrativo de fuerza de trabajo, permite contrarrestar el mayor poder sindical derivado de una escasez —real o provocada— de fuerza de trabajo, haciendo que sus precios tiendan a sus valores. ¡Pues entonces el 'valor' de la fuerza de trabajo no solamente depende del tiempo requerido para reproducirla sino también de consideraciones concretas de mercado vinculadas a posiciones y relaciones técnicas o sociales que otorgan poder! Dichas relaciones y posiciones tienen que ver con la distribución del progreso técnico en la esfera de la producción y la distribución de los ingresos salariales en la esfera de la circulación.

La desigual distribución del progreso técnico, por ejemplo, se expresa muy acentuadamente en las sociedades periféricas, dando lugar a una heterogeneidad tecnológica que contradice el supuesto de *condiciones técnicas medias*, requeridas para que funcione la 'ley' del valor.

Cabe concluir, entonces, que el valor de la fuerza de trabajo no puede calcularse en tiempo de trabajo abstracto, sino en concretas unidades monetarias. Sin embargo, como el valor de la fuerza de trabajo y el de los medios de producción que ella utiliza, es esencial para calcular el valor *de cualquier otra mercancía*, estas dificultades afectan toda la teoría del valor de Marx.

Concluimos entonces que el valor de cambio de todas las mercancías depende de la distribución *inicial* del progreso técnico y del ingreso monetario, y sólo puede ser expresado en términos de dinero.

Los planificadores socialistas aceptan en el plano *práctico* lo que teóricamente no estarían dispuestos a admitir. Véase, por ejemplo, lo que observa Bettelheim<sup>6</sup> en relación con el uso del dinero en las economías centralmente planificadas. Aunque la cita es un tanto extensa conviene reproducirla ampliamente:

"En una economía planificada, basada en la propiedad colectiva de los medios de producción, el trabajo que cada uno presta es un trabajo directamente social. El dinero, por tanto, no tiene ya por misión, como ocurre donde hay propiedad privada, el poner de manifiesto la medida en que es útil una producción determinada.

"Podemos entonces preguntarnos qué falta hace desarrollar el cálculo económico en términos monetarios y por qué no hemos de hacer este cálculo en horas de trabajo directamente, puesto que las horas de trabajo gastadas eran todas socialmente útiles.

"Esta pregunta ha dado lugar a numerosas discusiones, especialmente entre los economistas soviéticos. De estas discusiones se desprende que lo que hace al cálculo monetario indispensable en una primera etapa del desarrollo de una economía planificada es el carácter heterogéneo del trabajo empleado.

"Como dice Ostrovitianov:

"Esta heterogeneidad hace que la hora de trabajo de un obrero no sea igual a la de otro obrero. A ello se debe que el simple cálculo del trabajo social en las unidades de producción directamente, o del tiempo de trabajo, sea insuficiente, y que la conservación de la contabilidad monetaria sea indispensable, pues resuelve los diferentes aspectos heterogéneos, por su carácter, del trabajo social en un trabajo abstracto y único.

"La heterogeneidad del trabajo se manifiesta, bien en forma de diferencias entre el trabajo calificado y el no calificado, entre el

<sup>6</sup>Véase, Ch. Bettelheim, *Problemas teóricos y prácticos de la planificación*, trad. de G. Tortella Casares, Madrid, Ed. Tecnos, 1971, pp. 245-246.

trabajo cerebral y el físico, bien en forma de diferentes productividades, consecuencia de las condiciones *técnicas distintas* [subrayado de Bettelheim] en las que puede desenvolverse un mismo tipo de trabajo (diversidad de utillajes de las distintas empresas en una misma rama de producción).”

Bettelheim nos ahorra así la tarea de plantear el tema de la heterogeneidad de la estructura productiva y de la importancia autónoma que brota de la distribución del progreso técnico —expresado en los instrumentos productivos y en la calificación obrera— y la del ingreso dinerario para determinar la estructura de costos y precios unitarios relativos.

Pero entonces cabría preguntarse: si las diferencias de calificación laboral y de progreso técnico no pueden expresarse en horas de trabajo; ¿con qué criterios se efectúa el cálculo en dinero?

Es obvio que también en los países socialistas existe una distribución dineraria del ingreso y del progreso técnico —tanto el materializado en instrumentos como el personificado en calificaciones laborales— que responde igualmente a las posiciones y relaciones de poder propias de estos ordenamientos sociopolíticos. Consecuentemente el dinero se utiliza porque constituye la única objetivación y medida sintética del poder adquisitivo general que se expresa en los mercados de fuerza de trabajo y de medios de consumo. La existencia de estos *mercados* —porque lo son en sentido estricto— es imprescindible para el funcionamiento de las economías socialistas.

También las heterogeneidades tecnológicas *entre ramas* productivas introducen dificultades a la ley del valor. Marx desarrolla su análisis del valor dentro de un contexto muy similar al que un neoclásico marginalista denominaría competencia perfecta. Supone en particular una tendencia a la igualación en la tasa de ganancia, lo que implica condiciones técnicas y económicas que posibilitan una adecuada transferencia del capital y de los medios humanos y materiales que éste moviliza, desde las actividades donde las tasas de ganancia son menores, hacia aquéllas donde son más elevadas.

Aquí Marx enfrenta una dificultad teórica, relativamente emparentada con el fenómeno

de la heterogeneidad tecnológica ya tratado por Bettelheim en nuestra cita anterior. En efecto, una vez establecido el valor medio de la fuerza de trabajo y la duración, institucionalmente sancionada, de la jornada laboral, también la tasa media de plusvalía queda determinada para todo el sistema económico.

Ahora bien, puesto que la composición orgánica del capital no tiene por qué ser igual en todas las ramas productivas y la tasa de plusvalía bajo los supuestos anteriores debe serlo necesariamente, estas condiciones parecen incompatibles con la igualación de la tasa media de ganancia, o alternativamente con el cumplimiento de la ley del valor. Marx intenta solucionar esta dificultad teórica acudiendo al concepto de ‘precios de producción’. Estos precios de las mercancías se fijan de tal manera que la participación de cada propietario del capital en la plusvalía total de la actividad industrial en su conjunto no es proporcional al valor de su capital variable, sino al valor de su capital total. Dicho más claramente, se calcula la tasa media de ganancia a nivel global, y luego se ‘reparte’ el valor total de la plusvalía, asignando igual porcentaje a cada capitalista con independencia de cual sea su respectiva composición orgánica del capital (relación entre el valor del capital constante y el del capital variable).

Admitida una cierta tasa de plusvalía igual para todas las ramas, la tasa de ganancia calculada en valores hubiera sido menor en aquellas ramas donde la composición orgánica del capital es más alta. Por lo tanto, la igualación de las tasas de ganancia implica una transferencia de plusvalía desde los sectores con una composición orgánica más baja hacia los sectores que, proporcionalmente, utilizan un mayor valor de capital constante.

Esta solución del problema adoptada por Marx, implica violar la ley del valor y es incompatible con el equilibrio —en valores— de sus esquemas de reproducción. Otros autores, haciendo uso de métodos algebraicos más complicados<sup>7</sup> han propuesto soluciones que pretenden asegurar la congruencia lógica de la ley del

<sup>7</sup>Para una exposición sencilla y sintética de este tema, véase Paul Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, trad. de Hernán Laborde, México, Fondo de Cultura Económica, 1970, cap. VII.

valor con la vigencia de los 'precios de producción'. Conviene advertir, en todo caso, que las soluciones parecen estar, en general, fundadas sobre una perspectiva *estática* implícita en la solución de cualquier sistema de ecuaciones *simultáneas*.

Pero además de este aspecto metodológico, está el significado económico general de esta dificultad. En efecto, una vez determinada la tasa de plusvalía para todo el sistema económico, las ramas técnicamente más avanzadas son las que registran —en valores— las tasas de ganancia más reducidas. Para poder llegar a la tasa media global de ganancia, deben vender a 'precios de producción' que implican apropiarse de una fracción de la plusvalía 'ajena'. De aquí se deriva que la introducción de progreso técnico y el incremento de la capacidad productiva del trabajo humano —propios de un incremento en la composición orgánica del capital— tienen como resultado que las empresas técnicamente más avanzadas deben recibir una especie de 'subvención' de las técnicamente más atrasadas que les transfieren parte de su plusvalía. Lo menos que puede decirse de este proceso es que está envuelto en un cierto 'halo' de irrealidad.

En última instancia, la causa de esta 'falta de realismo' debe buscarse en la apropiación pretendidamente abierta de los beneficios de la productividad incrementada del trabajo *vivo*. En efecto, un aumento en la composición orgánica del capital, implica un aumento en la productividad del trabajo vivo: más unidades de producto por hora hombre. Esta disminución de la parte del trabajo 'viviente' contenida en cada mercancía, debe trasladarse al costo unitario de cada bien que, en términos de trabajo vivo, también descenderá. Pero entonces ¿para qué ahorrar trabajo vivo, invirtiendo en maquinaria, si la mayor productividad debe trasladarse a través de la baja de precios al resto de los consumidores? El empresario debe cargar con los costos incrementados de una composición orgánica del capital que es más elevada y no puede gozar de sus beneficios.<sup>8</sup> Precisamente,

<sup>8</sup>Marx reconoce, de manera tangencial, la existencia de una plusvalía extraordinaria, que beneficia al empresario innovador durante el período en que el progreso técnico introducido no se generaliza a la totalidad de la rama.

uno de los propósitos centrales de este ensayo es demostrar que en la práctica no existe esta apropiación abierta de los frutos del progreso técnico y que, por consiguiente, no se cumple la ley del valor ni de manera 'directa' ni de manera 'transformada' a través de los precios de producción. También se intentará, siguiendo un reciente razonamiento de Prebisch, exponer las razones teóricas por las cuales la apropiación parcial o totalmente cerrada de los frutos de la productividad incrementada es *inherente* a la lógica misma del desarrollo económico capitalista.<sup>9</sup>

## 2. Los neoclásicos y su teoría marginalista del valor

Para entender el concepto neoclásico de equilibrio es necesario partir de la teoría marginalista del valor; según ésta los precios relativos de los bienes de consumo son proporcionales a los índices de preferencia marginal con respecto a dichos bienes.

Se supone además que esas preferencias permiten elevar a un máximo la función de utilidad, satisfacción o bienestar de cada consumidor; lo que dicho en otras palabras significa que los consumidores prefieren comprar aquellos bienes que les producen una mayor utilidad o satisfacción, y seleccionan sus adquisiciones con el objeto de elevar al máximo dicha satisfacción.

Se supone que los consumidores conocen los bienes que se ofrecen en el mercado y estructuran su escala de preferencias independientemente de su ingreso monetario y de los precios relativos de los distintos bienes. De lo contrario, cualquier cambio de su ingreso monetario, o en los precios relativos, modificaría su escala de preferencias. En otros términos, cualquiera sea su ingreso *particular* en dinero y la relación particular entre los precios relativos de las mercancías, cada consumidor tiene definido un universo exhaustivo de preferen-

Sin embargo, esa plusvalía, fruto de la diferencia entre el valor 'individual' y el 'social' de la mercancía, es un fenómeno de desequilibrio que nada tiene que ver con las fuentes estables de donde brota —de acuerdo con Marx— el acrecentamiento de la tasa de plusvalía.

<sup>9</sup>Véanse secciones V y VI de este trabajo.

cias para cualquier nivel de ingreso y cualquier estructura de precios relativos. Dentro de la 'jerga' neoclásica cada consumidor define su mapa de curvas de indiferencia independientemente de su ingreso monetario y la estructura de precios relativos de los bienes.

Dice Hicks, en torno al punto: "No es preciso que los objetos que se compran y venden sean bienes de consumo, o, al menos, no es preciso que lo sean todos; la única condición necesaria es que sean deseables, que se puedan comprar y vender y que sean susceptibles de ordenarse siguiendo un orden de preferencias (un sistema de indiferencia) que sea independiente de los precios."<sup>10</sup>

En otras palabras, el consumidor (o de un modo más general, el demandante) cuenta con una escala de preferencias lo suficientemente amplia como para saber qué cantidad desea comprar de cada bien para cada precio posible. Sin embargo, *hay que distinguir entre preferencia y satisfacción*. Si el ingreso monetario de un consumidor es muy bajo, las cantidades que el consumidor prefiere comprar a cada precio no son las que lo dejan satisfecho, sino las que, dada su estructura de preferencias, corresponden a su poder adquisitivo general. Para decirlo brevemente, la tabla de demanda de cada consumidor expresa sus preferencias solventes. Este consumidor está en 'equilibrio' con respecto a dicho bien si para un determinado precio relativo las cantidades que él desea comprar son iguales a las que efectivamente puede comprar.<sup>11</sup>

Si suponemos que las tablas individuales de demanda y oferta para ese bien son adicionales, el precio de equilibrio en el mercado de cada bien será aquel para el cual las cantidades que todos los demandantes desean comprar sean iguales a las cantidades que todos los ofertantes desean vender.

Dicho más brevemente, el equilibrio del

mercado se logra cuando las cantidades deseadas son iguales a las cantidades realizadas con respecto a un precio determinado.

Nótese bien, sin embargo, que el equilibrio general de todos los mercados de bienes de consumo puede ser perfectamente compatible con una situación donde un alto porcentaje de la población esté literalmente muriendo de inanición. También para estos consumidores famélicos y desfallecientes podría predicarse un 'equilibrio' según el cual las cantidades que, teniendo en cuenta sus limitaciones presupuestarias, ellos 'desean' comprar son iguales a las que los ofertantes desean vender.

Como es obvio, una preferencia solvente no es lo mismo que una preferencia a secas. Un 'demandante' que carece de poder adquisitivo general, no es un demandante, es un mendigo.

Pero una preferencia económicamente viable, a diferencia de una preferencia 'a secas', presupone poder adquisitivo. Luego, por detrás de ese fenómeno, aparentemente psicológico de las preferencias, hay un fenómeno social de poder (o de impotencia) que nada tiene de psicológico.

Si a un pobre sólo se le entrega dinero suficiente para alimentarse a un nivel mínimo de subsistencia biológica, el economista neoclásico comprobará que el pobre ha 'preferido', a ese precio, adquirir una cierta cantidad de alimentos. Si dado su ingreso monetario el conjunto de todos los demandantes de alimentos desea comprar exactamente la cantidad que a ese precio se desea ofrecer en el mercado, nuestro indigente será informado de que 'está en equilibrio'.

En síntesis, el concepto neoclásico de equilibrio toma como un dato exógeno y constante a la distribución del ingreso personal y no se preocupa de los niveles *totales* de satisfacción o bienestar que para cada uno derivan de aquella distribución. *El hecho de que dentro de sus limitaciones presupuestarias cada demandante lleve al máximo su escala de preferencias, no significa que se sienta satisfecho, cualquiera sea el significado que se otorgue a esa expresión*. A esta corriente teórica interesa que el equilibrio se halle determinado, en el sentido que se fijan inequívocamente las cantidades y los precios que lo constituyen, como consecuencia de que cada demandante lleva su

<sup>10</sup>J.R. Hicks, *Valor y capital*, trad. de Javier Márquez, México, Fondo de Cultura Económica, 1954, cap. IV, p. 67. (El subrayado del párrafo corresponde al original.)

<sup>11</sup>"La condición de equilibrio consiste en que la relación en la cual el individuo está dispuesto a sustituir X por Y, sea igual a la relación en la cual puede hacerlo..." Milton Friedman, *Teoría de los precios*, trad. de José Vergara y José Vergara L. de San Román, Madrid, Alianza Universitaria, 1976, p. 53.

escala de preferencias a un 'máximo' compatible con su presupuesto. La circunstancia de que ese máximo pueda significarle inanición, es un aspecto distributivo que la teoría de la demanda no toma en consideración.

Esto en modo alguno significa que la economía neoclásica carezca de una teoría de la distribución. Esta teoría corresponde a las remuneraciones pagadas por los servicios que prestan los propietarios de los factores de la producción. Se supone que las remuneraciones pagadas a cada factor de la producción —en rigor a su propietario—, equivalen al valor del producto marginal derivado de la participación de ese factor.

Tenemos entonces que las remuneraciones a los propietarios de los factores productivos —es decir la distribución funcional del ingreso—, dependen de, y equivalen a, el valor del producto marginal derivado de su utilización. A su vez, el valor de ese producto marginal se fija atendiendo a las escalas de preferencias de los consumidores. De esta forma los neoclásicos logran invertir la lógica del argumento central: en vez de ser la distribución personal del ingreso la que determina el comportamiento del mercado, resulta que, aparentemente, es el comportamiento del mercado el que determina la distribución funcional del ingreso. El eslabón que falta a los neoclásicos es el vínculo entre la distribución personal del ingreso y la composición de la demanda.

Cuando cada propietario de un factor productivo —digamos cada obrero propietario de su fuerza de trabajo— percibe una remuneración equivalente al valor de su aporte al producto marginal, la teoría neoclásica postula que, *en competencia perfecta*, los mercados de factores se encuentran en equilibrio estable. Ya se observó que aun cuando esa distribución funcional del ingreso implique la extrema pobreza para ciertos perceptores de ingresos, es éste un aspecto ajeno a la problemática neoclásica. Cada 'factor' recibe un valor marginal equivalente al que aporta y esa proposición permite infiltrar, de manera implícita, la falacia sutil de que estamos frente a un proceso equitativo.

Dadas las precedentes condiciones de competencia perfecta, cualquier tipo de transformación tecnológica que disminuya los cos-

tos unitarios medios y marginales para cada nivel posible de producto a largo plazo, se trasladará a los precios. Esto significa que en el equilibrio estable a largo plazo cualquier innovación que incremente la productividad de los factores se difunde a la totalidad de los competidores, eliminando beneficios extraordinarios y asegurando una posición de equilibrio general donde los costos medios, los costos marginales y los precios unitarios son iguales. Estas conclusiones, propias de la teorización microeconómica del equilibrio parcial, implican la lógica de un sistema donde las ganancias extraordinarias no pueden existir y —dada la dotación relativa de factores— cualquier introducción de progreso técnico se apropia de manera 'abierta' por una disminución en los precios unitarios de la rama respectiva. Este mecanismo asegura que no existen ganancias o excedentes extraordinarios que no puedan ser explicados por la teoría de la productividad marginal.

Para que exista una situación de equilibrio general, se hace necesario que en cada empresa las 'ganancias extraordinarias' sean nulas. Luego, partiendo de una posición de equilibrio general, el proceso económico podría reproducirse indefinidamente idéntico a sí mismo. Trataremos ahora de mostrar que, sin competencia perfecta, no puede haber equilibrio general estable.

Bajo condiciones oligopólicas, por ejemplo, las ganancias de las empresas oligopólicas serán las pérdidas de las empresas que operan en condiciones competitivas. En efecto, según la 'ley de Say', a nivel macroeconómico la oferta crea su propia demanda. Esta idea puede entenderse en el sentido de que la producción a costo de factores genera una magnitud de ingresos cuyo valor es la contrapartida exacta del valor de la oferta en términos reales o físicos. Si la composición física de la oferta y la demanda coinciden *ex ante*, ese valor global debería posibilitar la realización plena de las mercancías finales que componen el producto. Sin embargo, como el valor de los ingresos generados es igual al valor del producto a costo de factores, no existirán 'beneficios extraordinarios' a nivel macroeconómico. Así, las ganancias de las empresas monopólicas, oligopólicas (o como quiera que se denominen las mejor situadas en la

estructura de mercado) deberán lograrse a costa de las empresas que no comparten su posición privilegiada. Bajo este 'juego de suma cero', donde las ganancias de unos sólo pueden provenir de las pérdidas de otros, la tendencia al equilibrio general estable se habrá convertido en un desequilibrio recurrente donde se acentúan las posiciones asimétricas iniciales. El sistema librado a su 'lógica interna' reproduciría circularmente las condiciones de desequilibrio, evocando los procesos acumulativos sugeridos por Myrdal. Sin un equilibrio *general* es-

table no es posible postular un equilibrio *parcial* estable, al menos dentro de las condiciones estáticas aquí analizadas.

Un sistema económico donde impere el equilibrio general de los mercados y la apropiación abierta de los beneficios de la productividad requiere —tanto para los neoclásicos como para Marx— condiciones estáticas de competencia perfecta que desfiguran la dinámica concreta evidenciada por el desarrollo económico de las sociedades capitalistas.

## II

### El poder adquisitivo general y la naturaleza del valor

#### 1. *La determinación del valor bajo condiciones de trueque*

En general, el poder adquisitivo es una de las tantas formas sociales del poder, ya que permite a sus detentadores apropiarse de objetos ajenos. La coerción, expresada a través de la violencia o de la amenaza de utilizarla, puede, por ejemplo, otorgar poder adquisitivo a los más fuertes en detrimento de los más débiles.

Cuando la violencia se elimina del escenario, podemos suponer una situación abstracta e hipotética de trueque. Admitamos que un agricultor permuta regularmente con un pastor cincuenta unidades de cereal por diez cabezas de ganado; en este caso, el poder adquisitivo que cada unidad de cereal reporta al agricultor es un quinto expresado en cabezas de ganado. Recíprocamente, el poder adquisitivo que cada cabeza de ganado reporta al pastor, expresado en unidades de cereal, es de cinco.

Si eliminamos cualquier forma de conseguir mercancías sin entregar nada en cambio —sea por violencia, amenaza o persuasión—, la única manera de poseer mercancías para el cambio es produciéndolas previamente. Y puesto que los cambios presentan un determinado ritmo temporal —por ejemplo ferias mensuales— la cantidad de unidades ofrecidas en cada proceso de trueque expresará iguales tiempos de trabajo vivo por parte de cada contratante, suponiendo, *para simplificar*, que ca-

da uno ofrece toda su producción pues nadie consume lo que produce ni produce lo que consume. Si además suponemos tecnologías rudimentarias, donde se haga ínfimo uso de trabajo acumulado y todo el proceso dependa casi exclusivamente del trabajo vivo, las cantidades totales de cada mercancía ofrecida por cada participante contendrán cantidades más o menos equivalentes de trabajo, suponiendo que cada uno trabaja cotidianamente de 'sol a sol'.

En esta economía imaginaria, donde cada uno ofrece lo que produjo personalmente, rige el intercambio de equivalentes en cuanto al contenido en trabajo de cada mercancía —ley del valor— en la esfera de la circulación, y el principio 'a toda cual según su trabajo' en la esfera de la distribución.<sup>12</sup>

En términos de poder adquisitivo personal, esto significa que la cantidad total de trabajo materializado en otras mercancías que puede adquirir cada contratante es igual a la cantidad total de trabajo que invirtió en las mercancías que entrega. Si esto es así, tanto las relaciones de intercambio entre los bienes como las varia-

<sup>12</sup> Sin embargo, admitidos los supuestos anteriores, si los participantes fueran más de dos, tampoco habría ninguna razón necesaria para que se verifique la ley del valor, pues las preferencias individuales, por ejemplo, podrían generar relaciones de intercambio que no se ajustaran a aquella norma.

ciones que experimentan las relaciones de cambio, dependen de las condiciones *técnicas* de la producción y de los cambios que ellas pueden experimentar.

Nótese, en particular, que si uno de los contratantes puede ofrecer una mayor cantidad de bienes por unidad de tiempo de trabajo es porque aumentó su productividad. Esto, a su vez, hace que aumente la abundancia relativa de ese bien en relación con los otros que se ofrecen y, consecuentemente, disminuya su valor de cambio. De este modo, el progreso técnico no es óbice para que las relaciones de cambio obedezcan simultáneamente a la modificación producida en la escasez relativa y en el contenido en trabajo de cada bien.

Para decirlo sumariamente, el progreso técnico es compatible con la vigencia de la ley del valor y al mismo tiempo con los puntos de equilibrio de la oferta y la demanda. En estas condiciones *opera la apropiación abierta de los beneficios de la productividad*, salvo en el caso particular que el incremento de la productividad no se traduzca en un aumento de la oferta y si en un aumento del ocio por parte del ofertante más productivo.

Si eliminamos la alternativa de un mayor ocio, el incremento de productividad de cada cambista y productor se traduce en una mayor abundancia relativa de dicho bien y, por consiguiente, en un incremento del poder adquisitivo general de los restantes participantes en las relaciones de trueque.<sup>13</sup>

## 2. La determinación del valor bajo condiciones de mercado

Pero una relación de mercado es algo muy diferente; los poseedores de objetos útiles no tienen entre ellos una relación 'cara a cara' como en el trueque, y no se identifican unos a otros por la mercancía que producen y, consecuentemente, ofrecen. Por el contrario, en cualquier momento del proceso, los poseedores de mercancías buscan a los poseedores de dinero, sin

<sup>13</sup>Aquí se está suponiendo que cualquier incremento absoluto en la oferta de algún bien, es absorbido totalmente por los demás contratantes, pero con modificaciones en el valor de cambio de ese bien.

preguntarles dónde, cómo y cuándo lo obtuvieron.

Podríamos presumir que el acceso al dinero sólo puede lograrse merced a una venta, de manera que todo comprador debería ser previamente un vendedor. Este sería un caso 'mercantil simple',<sup>14</sup> donde el dinero es una expresión del valor de cambio de las mercancías y sólo sirve para eliminar los engorros prácticos del trueque.

Sin embargo, un rápido y superficial vistazo a la historia nos demostraría que muchos son los caminos que conducen al control del dinero y de sus fuentes generadoras y, en general, la tenencia de dinero *en cantidades importantes* no se deriva inicialmente de la *previa* producción y venta de mercancías, sino de un variado y cambiante conjunto de posiciones de poder que brotan de la concreta dinámica de la estructura social.

La realidad histórica es la opuesta; algunos llegan al mercado poseyendo dinero habido de otras fuentes que no son la venta de un objeto producido personalmente. Esta situación se hace históricamente más evidente a medida que las mercancías utilizadas como dinero se tornan más 'especializadas' y dejan de poseer 'valor intrínseco', sea porque no son utilizables para ningún otro fin, sea porque su valor de cambio no depende del tiempo de trabajo requerido para producirlas. Este hecho alcanza particular evidencia cuando el dinero adquiere la forma monetaria de un trozo de papel de curso forzoso en virtud de un mero acto de voluntad política del Estado.

En nuestra idílica e imaginaria situación original de trueque —e incluso en otra donde el dinero fuera una mercancía más que operara como unidad de cuenta—, el poder adquisitivo de cada contratante estaba ligado al trabajo que entregaba.

Pero todas las sociedades civilizadas han desarrollado mecanismos de poder en virtud de los cuales una parte de sus miembros, hasta ahora minoritaria, pudo participar del producto social sin necesidad de justificar esa participa-

<sup>14</sup>Como se sabe, éste es uno de los modos de producción que, como tipos puros, analiza Marx.

ción como una remuneración a su trabajo personal. Las ofrendas a los sacerdotes, los tributos al Estado, o las remuneraciones a propietarios, son algunas de las formas de percibir *trabajo excedente*, cristalizado en productos que no serán directamente utilizados por quienes trabajaron directamente para generarlos. Este hecho es tan cierto e inevitable en la sociedad egipcia de hace cinco milenios, como en las sociedades capitalistas o socialistas contemporáneas.

En estas sociedades excedentarias, el poder adquisitivo (o 'adquisitividad') de cada productor se disocia claramente de su poder productivo (o productividad) por unidad de tiempo de trabajo, pues una parte de su producto será consumida por élites destinadas exclusivamente a tareas políticas, bélicas, científicas, artísticas, religiosas, etc.

En las sociedades capitalistas y socialistas contemporáneas *el ingreso personal* en su mayor parte asume forma dineraria, y su distribución es un dato decisivo para conocer la composición de la demanda. Los bienes no se cambian por bienes sino por dinero; en consecuencia, cualquier modificación en la magnitud o distribución del ingreso dinerario afectará autónomamente, a corto plazo, el nivel y estructura de precios relativos. Y esto con *independencia* de lo que acontezca en la esfera técnica de la producción.

El dinero es la objetivación y medida del poder adquisitivo; poder adquisitivo que se predica con respecto a mercancías. El producto social es una parte de esas mercancías, entendido como el flujo de bienes y servicios *de uso final* que, periódicamente van fluyendo del proceso productivo. A ese flujo físico le corresponde, en sentido contrario, un flujo de unidades monetarias (salarios y rentas, básicamente) que las empresas productivas pagan en concepto de ingresos a quienes hacen técnicamente posible el proceso de la producción.

Como veremos más adelante con mayor detalle, esos pagos dinerarios que efectúan las empresas constituyen capital circulante cuando son entregados a los trabajadores, rentistas, etc., que posibilitan el proceso productivo. Ahora bien, los mismo flujos dinerarios que desde el punto de vista de las empresas consti-

tuyen capital, son considerados como ingresos por sus receptores.<sup>15</sup>

Llegados a este punto cabría preguntarse ¿cuál es y de qué depende el poder adquisitivo general que se adscribe a cada unidad de ingreso monetario?

El poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario depende, en un primer y *superficial* análisis, de la magnitud relativa de dos flujos; uno de éstos es una corriente de concretas unidades de bienes y servicios de uso final, y el otro es una corriente de unidades de ingreso monetario.

Si para eliminar de nuestro campo de análisis el tema de una insuficiente demanda efectiva, suponemos que todo el ingreso global se gasta dentro de los períodos en que se percibe, es posible calcular para cada período un nivel general de precios que expresa la cantidad *media* de unidades de ingreso monetario que se entregan a cambio de cada unidad concreta de producto social. Es evidente, entonces, que el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario es inversamente proporcional al nivel general medio de precios que corresponde al período.

Siempre en términos macroeconómicos pueden suponerse tres situaciones que posibilitan la estabilidad del nivel de precios y, consecuentemente, del poder adquisitivo de cada unidad de ingreso monetario. Primera, que la magnitud total de flujos físicos y monetarios se mantenga constante por unidad de tiempo; segunda y tercera, que el ritmo de crecimiento (o decrecimiento) de ambos flujos sea sincronizado y a una misma tasa.

Las *variaciones* en el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario admiten una mayor cantidad de posibilidades. Ese poder adquisitivo general puede *crecer*: i) porque la cantidad total de unidades de producto que fluyen por unidad de tiempo se mantiene constante y la cantidad de unidades que componen el ingreso dinerario tiende a decrecer; ii) porque ambas decrezcan, pero el flujo de ingreso monetario lo haga a un ritmo más

<sup>15</sup>No consideraremos aquí los flujos interempresariales de capital circulante y argumentaremos sólo en función de aquella parte del capital que, bajo la forma de ingresos, emerge de la órbita empresarial.

intenso; iii) porque ambas crezcan, pero el flujo de ingreso monetario lo haga a un ritmo más lento.

Por otro lado, el poder adquisitivo de cada unidad de ingreso monetario puede disminuir: i) porque la cantidad total de unidades de producto que fluyen por unidad de tiempo se mantiene constante y la cantidad de unidades monetarias que se han pagado como ingreso tiende a crecer; ii) porque ambos flujos decrezcan pero el de ingreso monetario lo haga más lentamente; iii) porque ambos crezcan pero el flujo de ingresos monetarios lo haga a un ritmo más intenso. Pero sólo algunas de estas posibilidades teóricas son históricamente significativas.

Al poder adquisitivo general que se adscribe a la posesión de cada unidad de ingreso monetario, lo podemos denominar *unidad de ingreso real*, y es igual a la unidad monetaria de ingresos dividida por el nivel medio de precios correspondiente al período analizado.

¿En definitiva qué mide cada unidad de ingreso 'real' así definida? No mide magnitudes de utilidad, satisfacción ni bienestar, porque se carece de una unidad objetiva de medición, y además porque los componentes concretos del producto social incluyen también armas que serán adquiridas por asesinos, narcóticos, estupefacientes, productos que contaminarán irremediablemente el ambiente, etc. Tampoco mide magnitudes de trabajo social —vivo o pretérito— porque la cantidad total del producto generado no sólo depende de la cantidad invertida de trabajo sino de los niveles medios de *productividad* laboral que se van modificando permanentemente. En consecuencia las variaciones en la cantidad total de producto no guardan una relación constante ni necesaria con las variaciones en la cantidad total de trabajo.

Cada unidad de ingreso 'real' mide simplemente magnitudes de poder adquisitivo general, y es inversamente proporcional al nivel general medio de precios. En realidad, cuando decimos que el ingreso 'real' expresa el poder adquisitivo *del* ingreso monetario, usamos una expresión *incorrecta*. El poder adquisitivo sólo puede postularse con respecto a seres humanos dotados de razón, conciencia y voluntad. Es una forma social del poder, o dicho más precisamente, una traducción a la esfera económica de

múltiples y variadas formas de poder que derivan de la estructura social. Por lo tanto, el poder adquisitivo no pertenece al ingreso monetario sino al propietario de ese ingreso. Análoga observación podría hacerse, si se nos permite una digresión, con la expresión "remuneraciones a los servicios prestados por los factores de la producción" que, en realidad, no se pagan a los 'servicios' sino a los propietarios de los factores. Sin embargo, en homenaje a la brevedad, podrían aceptarse expresiones incorrectas pero sintéticas, tales como: "poder adquisitivo *del* ingreso".

Profundicemos ahora un poco más en los factores que pueden afectar el valor económico —esto es, el poder adquisitivo general— 'del' ingreso monetario; y quede claro que *el valor económico* del ingreso monetario es lo que estamos denominando ingreso real.

Ante todo es necesario indagar la 'causa social' de los ingresos monetarios que se van distribuyendo como contrapartida del flujo de productos finales que, con cierto retardo, va emergiendo del proceso productivo. Al respecto, la 'sabiduría convencional' en ciencia económica (de acuerdo con la feliz expresión de J.K. Galbraith) responde que esos ingresos monetarios son una compensación por el aporte productivo efectuado por cada propietario de factores productivos utilizados.

La discusión sobre 'merecimientos' se asocia con el 'problema de la atribución' porque plantea la posibilidad de identificar cuál es la cuota de producto que, dentro de cada unidad productiva, *le corresponde* a cada propietario de factores y *legítima* la remuneración que percibe. Como volveremos sobre este punto en la última sección de este ensayo, bástenos decir por ahora que esos 'merecimientos' no pueden 'deducirse' lógicamente de principios abstractos de validez universal, ni inferirse a partir de la observación de los procesos productivos concretos que derivan de cada actividad económica.

Aquí afirmaremos que la relación establecida entre 'participación' en el proceso productivo e ingresos percibidos en virtud de esa participación es una relación de poder. Todos los que participan en el 'poder para producir' o 'poder productivo' de las empresas deben ser remunerados para que no utilicen su poder pa-

ra impedir u obstruir el proceso. El salario por lo tanto podría concebirse como una retribución al trabajador para que no impida el proceso productivo negándose a trabajar, y otro tanto sucede con la renta por el uso de la tierra que se abona al propietario. Ellos 'importan' en el proceso productivo y, como son propietarios privados de sus 'factores', pueden ejercer su poder por omisión; negándose a facilitarlos. *Hasta dónde* podrán ejercer ese poder es una cuestión muy diferente. Precisamente la magnitud de la remuneración que perciben es una medida económica del poder negociador que surge de sus respectivas posiciones en la estructura social. Este poder se ejerce en parte 'por omisión', creando escasez relativa de recursos productivos necesarios, pero también gravitan otros múltiples factores de orden sociocultural y político.

Los impuestos pagados al Estado son, por ejemplo, el reconocimiento al poder 'activo' que éste puede ejercer, prohibiendo, digamos, las actividades de una empresa que no cumple sus obligaciones tributarias.

Esta pugna social de donde va naciendo la distribución del ingreso monetario es *previa y exterior* al proceso productivo propiamente dicho, simplemente porque antes de producir es necesario *poder* producir. Dicho de manera más breve y casi obvia, la producción presupone el poder productivo conformado por la cooperación, en la esfera técnica, de actores sociales con intereses contrapuestos en la esfera económica.

Claro está que la distribución del ingreso monetario sólo se convierte en distribución del ingreso real cuando los perceptores de ingresos llegan al mercado y convierten ese ingreso en una demanda, la que se hace efectiva contra el flujo de producto final que va brotando de la esfera productiva. Es allí donde el poder adquisitivo latente en cada unidad monetaria se torna explícito y se realiza.

Pero la esfera productiva es un 'mosaico' de heterogéneos procesos técnicos que operan entre ramas productivas e, incluso, en el interior de cada rama. Esto hace que aún para el desempeño de una *misma* actividad, trabajadores con *igual* calificación puedan evidenciar diferentes productividades técnicas. *Dentro* de

cada rama, las empresas con técnicas más avanzadas producirán más unidades por hora-hombre y por lo tanto podrán pagar mayores salarios y otro tipo de remuneraciones que, dentro de ciertos límites, serán compatibles con tasas de ganancia iguales o superiores al promedio de la rama. Pero sólo las empresas con suficiente capital —poder adquisitivo aplicado a la producción— podrán tener acceso a esas técnicas más progresivas capaces de incrementar la productividad física del trabajo humano.

Considerado este proceso en su conjunto, y desde una perspectiva dinámica, las posiciones y relaciones de poder que van surgiendo de la estructura social, determinan, en última instancia, la distribución y las orientaciones en el ritmo de crecimiento tanto del poder adquisitivo como del poder productivo generados en cada sistema económico.<sup>16</sup>

Nótese, por último, la esterilidad de la 'sabiduría convencional' sobre teoría del valor y de la distribución bajo condiciones de equilibrio general, para explicar el fenómeno de la inflación.

Es precisamente a través de sus esfuerzos por aprehender intelectualmente este asunto, que el estructuralismo latinoamericano fue asociando los temas del poder, en sus múltiples formas sociales, con sus concretas manifestaciones en la esfera del poder adquisitivo general.<sup>17</sup>

<sup>16</sup>El estudio de estas posiciones técnicas y sociales diferenciadas y su influencia sobre la distribución del poder adquisitivo general en las sociedades periféricas, suele abordarse en torno al concepto de *heterogeneidad estructural*. Véase, entre otros trabajos, Aníbal Pinto, "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en América Latina", en *Inflación. Raíces estructurales*, ensayos de Aníbal Pinto, Fondo de Cultura Económica, México, 1973. Para una apreciación dinámica del tema de la heterogeneidad estructural, véase Raúl Prebisch, "Estructura socio-económica y crisis del sistema"; en *Revista de la CEPAL*, N.º 6, Santiago, segundo semestre de 1978 (en especial, sección III). Véase, también, de Osvaldo Sunkel, "La dependencia y la heterogeneidad estructural", *El Trimestre Económico*, N.º 177, México, enero-marzo de 1978.

<sup>17</sup>Véase, por ejemplo, Raúl Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963, sección B-II, "El funcionamiento del sistema y la estructura social". También el apéndice del mismo libro: "El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria". Véase, además, de Aníbal Pinto, "Raíces estructurales de la inflación en Amé-

La inflación es un desequilibrio persistente que se traduce en una sostenida disminución en el poder adquisitivo general asociado a la tenencia de cada unidad de ingreso monetario.

La expansión de la cantidad de dinero es el elemento sobre el cual se concentra la atención 'monetarista' y, si prescindimos de la dinámica de la estructura social y de las relaciones de poder en la esfera internacional, tendremos una explicación superficial pero que puede acompañarse por recomendaciones prácticas y operativas sobre cómo lograr una desaceleración en el crecimiento del nivel general medio de precios. Estas recomendaciones, asociadas a la ortodoxia de la continencia fiscal y crediticia, tienen un costo social que suele expresarse bajo la forma de recesión, desempleo y concentración de la distribución del ingreso, si no van acompañadas de medidas 'reales' que afectan las posiciones y relaciones de poder que van brotando de la estructura social. Aun prescindiendo de los desequilibrios estructurales derivados de la posición en el orden económico mundial, restan todavía en el plano interno múltiples factores de pugna social a través de los cuales se expresa el poder adquisitivo de las distintas clases y grupos sociales para apropiarse de una cuota parte del flujo de producto social.

El estudio de la inflación nos permite observar de una manera ampliada y, en ciertos casos, 'explosiva', la pugna social que subyace a las fluctuaciones en la distribución del ingreso

monetario y en la estructura de precios relativos. Pero esa pugna social que existe *siempre*, se pone particularmente de relieve cuando las magnitudes totales de producto real que, en conjunto, quieren captar las distintas clases, subclases y segmentos que componen la estructura social, son superiores a las que efectivamente está generando el sistema. *Los fundamentos estructurales básicos* de esa pugna se vinculan al conjunto de posiciones y relaciones sociales y técnicas, que se articulan en torno a los procesos de la producción, la distribución y la circulación de los medios productivos y el producto social.<sup>18</sup> De esos fundamentos estructurales básicos va surgiendo una determinada forma de distribuir el ingreso monetario que interactúa con el ritmo y distribución del progreso técnico en el interior de la estructura productiva. Este proceso dista de ser 'espontáneo' y se ve intensamente determinado por las acciones —u omisiones— que deriven de la concreta política económica del gobierno. En las sociedades latinoamericanas, este proceso alcanza especial complejidad tanto por la naturaleza de su inserción en el orden económico mundial, como por la heterogeneidad interna de su estructura social inherente a las formas periféricas del desarrollo capitalista. Como no es propósito de este ensayo diagnosticar situaciones concretas, trataremos de adaptar estos argumentos al análisis de algunas categorías centrales requeridas para explicar el proceso de desarrollo capitalista.

---

rica Latina", en *Inflación. Raíces estructurales*, Colección Lecturas del Fondo de Cultura Económica, México, 1973. También de Osvaldo Sunkel, "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo" en *El Trimestre Económico*, México, N.º 100, octubre-diciembre de 1958. Del mismo autor, además, "El fracaso de las políticas de estabilización en el contexto del desarrollo latinoamericano", en *El Trimestre Económico*, N.º 120, octubre-diciembre de 1963.

Desde una perspectiva más propiamente sociológica de aproximación al tema véase: Jorge Graziarena, "Estructura de poder y distribución del ingreso en América Latina", en *Distribución del ingreso*, Alejandro Foxley (ed.), México, Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas, 1974. También de Rolando Franco, "Apuntes para un análisis sociológico de la inflación", en *Revista paraguaya de Sociología* (Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos), N.º 36, mayo-agosto, 1976. Asunción, Paraguay.

<sup>18</sup>La heterogeneidad estructural de las sociedades latinoamericanas podría ser definida, en un sentido amplio, como la coexistencia de posiciones y relaciones sociales y técnicas que corresponden a diversas fases y modalidades del desarrollo regional en el interior de sociedades nacionales, políticamente unificadas. Dicha heterogeneidad puede ser analizada a la luz de sus tres dimensiones principales. La primera concierne a las estructuras de la producción, donde coexisten e interactúan múltiples procesos técnicos. La segunda, a las relaciones sociales que se articulan en torno a los procesos productivos. La tercera, se plantea básicamente en la esfera política y atañe al ordenamiento institucional que consagra y garantiza las modalidades y el funcionamiento del sistema de poder. Véase de Aníbal Pinto y Armando Di Filippo, "Desarrollo y pobreza en la América Latina: Un enfoque histórico-estructural", en *El Trimestre Económico*, N.º 183, julio-septiembre de 1979.

### III

## Valor y capital

### 1. Dinero y valor económico

Los planteamientos más tradicionales en la historia del pensamiento económico hablan del valor como de 'algo' que está 'contenido' en el objeto de cambio. Ya desde los tiempos de Aristóteles<sup>19</sup> se ha distinguido entre la utilidad del objeto y su aptitud para ser intercambiado. Los clásicos y Marx distinguieron entre el valor de uso y el valor de cambio. El valor de uso era una capacidad del objeto para satisfacer necesidades o fines de sus usuarios. El valor de cambio era la cantidad de otros bienes que podrían entregarse por unidad del bien cuyo valor quería calcularse. La paradoja del valor, que preocupó a muchos pensadores, ponía de relieve que objetos con escaso valor de uso —como los diamantes u otras piedras preciosas— podrían llegar a tener un valor de cambio muy alto; en tanto que otros muy útiles, como el agua, presentaban por unidad un ínfimo valor de cambio.

Esto llevó a los clásicos, y también a Marx, a distinguir de manera categórica entre el valor de uso y el valor de cambio, para centrar su atención en el segundo. Surgieron así las teorías del valor económico basadas en el trabajo, según las cuales la relación en que se intercambiaban dos mercancías dependía de sus respectivos contenidos en trabajo. No abundaremos aquí en los matices y profundidades de esta corriente porque no es necesario para el argumento que se pretende presentar; sólo merece notarse que el valor de cambio para esta corriente teórica depende de 'algo' incorporado al objeto evaluado como es su contenido en trabajo.

En el último tercio del siglo XIX la corriente liberal neoclásica vuelve al valor de uso o

utilidad de los 'bienes', al encontrar una aparente solución para la paradoja del agua y los diamantes. En efecto, se observa que la satisfacción que presta en cada caso un 'bien' depende no sólo de las cualidades que le otorgan su utilidad sino de su relativa abundancia o escasez. De aquí que siendo el agua muy útil, pero también muy abundante, su valor de cambio es reducido y lo contrario sucede con los diamantes. La misma idea de 'bien económico' resume ambos rasgos de 'utilidad y escasez'. En consecuencia, de acuerdo con este enfoque, lo que interesa conocer no es la utilidad 'general' o 'media' de un bien, sino la utilidad que cada unidad adicional o marginal de ese bien presta a cada consumidor tomado individualmente. La relación inversa entre utilidad y abundancia se expresa en la ley de la utilidad marginal decreciente.

Observemos entonces que en ambas corrientes teóricas el valor de cambio de una mercancía no brota como resultado de las relaciones sociales de intercambio, sino que resulta de 'algo' que es propio del objeto. En las teorías del valor-trabajo, *el punto de partida* del valor de cambio de un objeto está dado por el trabajo productivo que sus 'productores directos' vierten en él. En las teorías marginalistas está dado por la utilidad marginal que sus 'consumidores directos' encuentran en él.

La relación social de intercambio aparece en un segundo momento, y normalmente se introduce como trueque. En el caso de Marx, toda su teorización sobre el valor, *se inicia*, suponiendo una situación de trueque, y no una situación mercantil, donde el trueque se desdobra en las dos fases o momentos de una compra y una venta. En el caso de los neoclásicos también la argumentación parte analizando una hipotética situación de trueque o, a lo sumo, introduciendo el dinero como una unidad 'neutral' de cuenta.

Pero no hace falta sumergirse aquí en honduras conceptuales. Baste señalar que para estas teorías, cuando la relación social de trueque se hace presente en el análisis, el hecho funda-

<sup>19</sup> "...Todo objeto que se posee puede utilizarse como tal de dos maneras, pero no en el mismo sentido; una utilización es adecuada al objeto, y la otra no, por ejemplo, la utilización de una sandalia como calzado y como objeto de cambio". Aristóteles, *Política*, 1257a (citamos según la trad. de Julián Marías y María Araujo, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1951, p. 15).

mental de la valorización ya se ha producido, sea porque las mercancías *ya* contienen el trabajo que las valoriza, sea porque el consumidor potencial —en un previo acto introspectivo— ya determinó la utilidad relativa de los bienes que consumirá.

En suma, ambas teorías llegan a las relaciones sociales de intercambio de una manera no sólo tardía sino además errónea. Llegan tardíamente a la relación de intercambio porque conciben el acto fundamental de la valorización —incorporación de trabajo o atribución de utilidad— como exterior a dicha relación. Además llegan erróneamente, porque no reconocen la especificidad del dinero y lo tratan como una mercancía más (Marx) o como una simple unidad de cuenta. Pierden de esta manera la significación central del dinero como objetivación y medida del poder adquisitivo general, cuya génesis y distribución deben constituir el objeto central de toda teoría del valor económico.

## 2. El poder adquisitivo general y el uso de dinero

La categoría más general que utilizaremos aquí para penetrar en la interpretación del funcionamiento de un sistema económico capitalista es el concepto de poder adquisitivo general que se asocia a la posesión de dinero. En las sociedades capitalistas, las relaciones mercantiles de intercambio adquieren máxima generalidad al convertir en mercancías no sólo los productos del trabajo humano, sino también los medios y condiciones —humanas y no humanas— de producción. Es en este contexto donde el poder adquisitivo que confiere el dinero, adquiere máxima significación.

El dinero no es en sí una mercancía sino el incentivo general que convierte en mercancías a los objetos de cambio que se truecan por él confirmando, por esta vía, poder adquisitivo general a sus poseedores. La división social del trabajo requiere del dinero y el dinero requiere de la división social del trabajo.

Denominamos dinero a ese medio *general* de cambio que posee la virtud de conferir un poder adquisitivo igualmente general a sus poseedores que el mismo dinero se encarga de medir; y denominamos mercancías a los restantes objetos de cambio que se truecan por dine-

ro. El dinero no es necesariamente una mercancía aunque puede serlo. Las mercancías son objetos de cambio apetecidos por sí mismos, en virtud de propiedades intrínsecas que los caracterizan; en cambio, la práctica mercantil puede reducir el dinero a un *mero signo* sin otra utilidad alternativa que la de servir como tal. Las relaciones mercantiles son relaciones sociales que presuponen *instituciones sociales* específicas (como la propiedad, el contrato, etc.), regulaciones jurídicas y normas obligatorias de comportamiento. El conjunto de las compras y ventas presupone relaciones mercantiles de intercambio que encuadran el ejercicio del poder adquisitivo general.

Aquí nos remitiremos a los aspectos específicamente económicos del tema del dinero; en particular, al valor económico que, para nosotros, es inseparable del uso del dinero.

Tanto las teorías del valor trabajo como las marginalistas de corte subjetivo hacen depender el valor económico atribuible a una mercancía de factores externos a la relación mercantil misma, y por lo tanto prescinden de la significación del dinero. Al dejar 'fuera' la influencia autónoma que deriva de la distribución del dinero, también dejan 'fuera' el poder adquisitivo general que por su intermedio se mide y ejerce, y en consecuencia pierden el rasgo *esencial* de toda relación mercantil. Toda relación mercantil es, en esencia, una *relación de poder*. El conjunto de estas relaciones se encuentra en una estrecha interdependencia que deriva de la división social del trabajo. Como cada relación de mercado implica una confrontación de poder, el resultado de esa confrontación debe expresarse en *unidades de poder*.

Como hemos visto, la forma específicamente económica del poder es el poder adquisitivo general. El valor económico expresa pues magnitudes de poder adquisitivo general. Hemos desarrollado más sistemáticamente esta idea central en la sección II de este trabajo y no cabe abundar aquí sobre el mismo punto.

## 3. El capital y la dinámica de la valorización

Marx conceptualizó agudamente la idea de capital, pero luego oscureció su significado al adoptar su teoría del valor trabajo. El capital, tal

como lo entendemos aquí, se asemeja al concepto de capital-dinero en Marx en cuanto a sus ciclos circulatorios, pero difiere radicalmente en términos de valor económico. Para Marx el valor económico del capital radica en el contenido de trabajo social que moviliza y apropia; en otras palabras, el dinero se convierte en capital cuando adquiere trabajo potencial y actualiza esa potencialidad, es decir, cuando extrae trabajo de sus fuentes que son los obreros. Para Marx el dinero no sólo apropia trabajo potencial, sino también trabajo pretérito cristalizado en medios productivos diversos que deben ser combinados productivamente con aquel trabajo potencial.

No hay duda alguna que Marx fue claro al considerar que la posesión de capital confiere poder al capitalista sobre los trabajadores que contrata. Toda la sociología marxiana pone de relieve las relaciones de dominación donde el propietario del capital impone su poder al propietario de fuerza de trabajo.

Pero Marx sólo tradujo parcialmente esta relación de poder en sus categorías económicas básicas; de hecho, su 'ley' del valor supone que todas las mercancías se intercambian por su valor.<sup>20</sup>

Se presume la equivalencia en el cambio de mercancías con respecto a una magnitud común que resulta ser el tiempo de trabajo simple y medio (social) que contienen. La teoría del valor de Marx se torna explícita partiendo de una situación de trueque donde las mercancías trocadas contienen el mismo tiempo de trabajo social.

El poder de cada contratante se mide por la cantidad de trabajo que contiene la mercancía ofrecida e indica la cantidad de trabajo materializado en otra mercancía que podrá adquirirse. El significado teórico de esta proposición radica en que ella puede servir como hipótesis para prever en qué proporción se intercambiarán los bienes en la práctica. Aplicando esta 'ley' del valor, cualquier progreso técnico que disminuya el contenido en trabajo de una mercancía reducirá su valor de cambio en relación con las restantes. Esta condición es necesaria para mantener la igualdad o equilibrio entre los contenidos en trabajos de las diferentes

<sup>20</sup>Carlos Marx. *El capital*, traducción de Wenceslao Roces, México, Fondo de Cultura Económica, 1968.

mercancías. Según esta hipótesis que, por cierto, no se cumple en la práctica, el poder de contratación de cada parte en el mercado está 'atado' al contenido en trabajo de su respectiva mercancía. Si entrega una hora de trabajo social en su mercancía, sólo podrá recibir una hora de trabajo social en las mercancías que adquiere. Si se acepta la 'ley' del valor, el poder de contratación o poder adquisitivo pierde toda relevancia para determinar en qué proporción se intercambian las mercancías mismas, pues este poder está totalmente subordinado a una condición tecnológica externa a la relación mercantil misma, como es el contenido en trabajo de cada mercancía.<sup>21</sup>

Lo más trascendente de esta conclusión es que la influencia de las relaciones de poder sobre la apropiación y generación del excedente queda eliminada de la esfera de las relaciones mercantiles de intercambio, y de este modo pasa a depender exclusivamente de la esfera de la producción.

Desde luego que ya desde su inicio la relación 'capitalista-trabajador' presenta una asimetría de poder expresada en el hecho de que el valor contenido en el dinero con que el capitalista llega al mercado es —o puede ser— incomparablemente superior al valor de la fuerza de trabajo de cada obrero.<sup>22</sup>

Marx reconoce esta asimetría de poder adquisitivo entre el capitalista y el trabajador que el mercado se encarga de reflejar y reproducir. Lo que hace la ley del valor es eliminar del campo de análisis cualquier otra asimetría de poder diferente a la de esta relación básica entre capital y trabajo, capaz de afectar el proceso de apropiación del excedente.

Pero además, para plantear la ley del valor

<sup>21</sup>Ya hemos analizado la teoría del valor 'modificado', a la luz del concepto de 'precio de producción' y las transferencias interempresariales de poder adquisitivo que ella implica. También hemos considerado los intentos de la corriente marxista por compatibilizar el concepto de precios de producción con la vigencia de la 'ley' del valor.

<sup>22</sup>Cuestión diferente es la de saber por qué razón el capitalista puede presentarse en el mercado siendo ya propietario de un capital-dinero que encierra cantidades importantes de valor y el trabajador llega al mercado pudiendo ofrecer tan sólo el magro valor contenido en su fuerza de trabajo. No es en la teoría sino en la historia donde podemos buscar la explicación. Marx relega este problema al proceso histórico de la acumulación originaria donde las pugnas de poder, en la fase formativa del orden social capitalista, se expresan en toda su crudeza.

de una manera general, Marx considera al dinero, en su expresión más genuina, como una mercancía —oro o plata— cuyo valor se determina como el de cualquier otra mercancía, atendiendo al tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla en las condiciones medias de la técnica.

La transición desde el 'dinero-mercancía' hacia las formas contemporáneas generalizadas del 'dinero-signo' —que puede expresar valores económicos muy superiores al contenido en la materialidad concreta de sus unidades monetarias—, implica una radical desvinculación entre las cantidades de dinero que pueden lanzarse al mercado y las cantidades de trabajo requeridas para la producción de oro y plata.

No todos los capitalistas que se presentan en el mercado obtuvieron su dinero en el lejano punto de partida de la acumulación originaria, sino que lo hacen a través de posiciones y relaciones de poder mucho más concretas y actuales vinculadas a una estructura social donde impera el 'dinero-signo' y no el 'dinero-mercancía'.

Sin embargo, las explicaciones básicas de Marx en torno al valor y a la plusvalía toman como punto de partida al 'dinero-mercancía' y no al 'dinero-signo'.

Suponiendo que el capitalista remunera al obrero con monedas de cobre, esas monedas deben equivaler en tiempo de trabajo al que está contenido en la mercancía adquirida. Es decir, el salario debe equivaler al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir la fuerza de trabajo del obrero. La plusvalía brota entonces para Marx en la esfera de la producción como una diferencia entre el trabajo vivo del que se apropia el capitalista y el trabajo contenido en los medios de subsistencia que consume el obrero. Puesto que en la esfera de la circulación rige el intercambio de equivalentes, el poder adquisitivo general originado en las propias relaciones de mercado pierde significación en el escenario teórico de Marx.

Por eso, para Marx, el dinero no es más que una 'forma' en la que se transfigura el capital en su ciclo circulatorio; para Marx el capital tiene un valor que no depende de su forma concreta sino del trabajo que subyace debajo de esa forma.

Desde nuestro punto de vista, el capital-

dinero es una magnitud de poder adquisitivo general —y por lo tanto un valor económico— que sólo puede ejercitarse (el poder) y medirse (la magnitud) en términos de dinero. El poder adquisitivo que confiere ese dinero no depende del contenido en trabajo de cada unidad monetaria sino de condiciones técnicas y sociales que configuran la estructura de poder en cada sociedad.

El capital es una magnitud de poder adquisitivo general, que adquiere medios productivos y dinamiza el poder productivo del sistema económico, con el objeto de lograr su autorreproducción expansiva; es ésta la forma específicamente capitalista del capital.

#### 4. Capital y bienes de capital

Así considerado el capital debe ser distinguido como concepto de los bienes de capital. El capital es una magnitud de poder adquisitivo con la cual se adquieren o se arriendan los medios productivos (tanto los humanos como los no humanos) que pasan a ser 'del' capital. Se 'convierten' en bienes de capital cuando el capitalista utiliza su poder adquisitivo para apropiarlos.

Atendiendo a la teoría del valor-trabajo de Marx, tanto la significación técnica de los bienes de producción como su valor económico se confunden al ser expresados en tiempo de trabajo social.

Cuando se distingue el capital de los bienes de capital, se distingue netamente la esfera de la circulación de la esfera de la producción.<sup>23</sup>

#### 5. Capital y tiempo

Esta distinción exige además un análisis dinámico, que está explícito en el proceso circulatorio del capital planteado por Marx, pero que éste olvidó en sus profundizaciones teóricas sobre el valor y la plusvalía a nivel macroeconómico.

En efecto, cuando se distinguen las fases de la circulación del capital que el propio Marx

<sup>23</sup>Los medios de producción no son bienes de capital de por sí. Se convierten en bienes de capital, cuando el capitalista los adquiere. Desde este punto de vista, el proceso de acumulación de capital no necesariamente implica la producción capitalista de nuevos bienes de capital; puede ser también la apropiación por parte del capital de otros bienes de producción preexistentes.

puso de relieve (D-M-D'), es evidente que existe entre ellas un orden y una secuencia temporal irreversible. Los capitalistas, tomados en su conjunto como clase social, pagan salarios a los trabajadores y rentas a los propietarios de tierra, generando así ingresos que retornan bajo la forma de demanda para adquirir las mercancías que los propios capitalistas ofrecerán.<sup>24</sup> Si no contemplamos ningún rezago de tiempo, los propios ingresos pagados por los capitalistas retornarán a demandar el producto generado contra esas remuneraciones. Pero esos ingresos equivalen al valor del producto a costo de factores y no *incluyen* la ganancia. En consecuencia, si sólo retorna a las empresas capitalistas la misma cantidad de dinero que ellas han lanzado a la circulación, ¿de dónde sale la ganancia entendida como un excedente sobre los costos totales? De este modo, la ganancia queda sin explicar por el carácter estático de la concepción.<sup>25</sup>

Para los neoclásicos, como hemos visto, el problema de la ganancia no afecta la validez lógica de su modelo de equilibrio general que supone condiciones estáticas de competencia perfecta. Se utiliza el concepto de factores de producción y se supone que cada factor recibe una remuneración equivalente al valor marginal de su aporte al producto. Los empresarios regulan su demanda de capital—entendido como poder adquisitivo—atendiendo a la productividad marginal del capital—entendido como factor productivo—en las nuevas inversiones. Los ofertantes de poder adquisitivo que será utilizado como capital (ahorristas) cobran un interés que es una compensación por la postergación de su consumo. En consecuencia, la remuneración al capital como factor productivo compensa exactamente el valor de su aporte marginal al producto total y no expresa excedente alguno. Por otro lado, la remuneración al capital como magnitud de poder adquisitivo se expresa a través de la tasa de interés y es una compensación por la 'desutilidad' que deriva de postergar el consumo.

<sup>24</sup>Las ventas recíprocas de insumos intermedios no se toman aquí en consideración.

<sup>25</sup>Cuando analiza el proceso de circulación del capital, Marx adopta una perspectiva que es *dinámica* en el tomo II de su obra principal; sin embargo, su perspectiva es *estática* cuando pretende explicar la realización de la plusvalía a nivel macroeconómico. Véase la sección V de este trabajo.

*De esa manera, los neoclásicos ignoran la ganancia entendida como un excedente neto sobre los costos. El capital strictu sensu resulta del ahorro y los ahorristas son compensados por la 'desutilidad' que sufren. El capital, como factor productivo, asume un papel autónomo y activo en la generación de valor y merece una compensación que, desde luego, no la percibe el 'factor' sino su propietario.*

Esta explicación de la perspectiva marginalista debe matizarse con los aportes de algunos neoclásicos que reconocieron la influencia del tiempo en la lógica del capital, e incluso su función de depositario del poder económico.<sup>26</sup>

Bohm-Bawerk, siguiendo un camino ya iniciado por Jevons, establece una asociación significativa entre tiempo y capital. El capital (entendido aquí como bien de capital) es definido como una prolongación del proceso productivo que incrementa la productividad del trabajo humano. Pero luego de este auspicioso comienzo, Bohm-Bawerk vuelve al redil de la teoría neoclásica. La oferta de capital (entendido como valor) proveniente de los individuos que ahorran, tiene un precio, que es el que cobran esos ahorristas. ¿Cómo se determina la magnitud de los ahorros que serán ofrecidos en el mercado de capital? A esta pregunta opone su tesis de la "subvaluación subjetiva de los bienes futuros en comparación con los bienes presentes". De este modo, la oferta de capital susceptible de financiar la inversión, tiene un precio que, en última instancia, depende de la actitud psicológica de los ahorristas.

En rigor, no debe interesarnos la magnitud temporal del período de producción en Bohm-Bawerk<sup>27</sup>—que es un falso problema—ni la actitud psicológica de los individuos que ahorran sino la distribución del poder adquisitivo que posibilita su ahorro y se suma a la ganancia que permanece en las empresas.

<sup>26</sup>Véase un análisis del significado del tiempo en la teorización económica y de la concepción de capital de los economistas de la escuela austriaca en G.L.S. Shackle, *Epistémica y economía*, trad. de Francisco González Aramburo, México, Fondo de Cultura Económica, 1976 (primera edición inglesa: 1972).

<sup>27</sup>En relación con el 'período de producción', no es la magnitud del tiempo de producción sino el incremento de la productividad laboral por unidad de tiempo lo que interesa considerar. Este incremento *se verifica* en el tiempo, pero no depende, meramente, del paso del tiempo sino de la introducción de progreso técnico.

## IV

## Desarrollo, capital, ciclos y excedente en la visión económica de Schumpeter

El encuadramiento teórico más adecuado para la comprensión del concepto de capital que aquí se utiliza y del concepto de excedente elaborado por Prebisch, que se aborda en las próximas secciones, es el que deriva de los planteamientos de Joseph A. Schumpeter.

Schumpeter sostuvo que el desarrollo económico implica condiciones de desequilibrio general que sólo pueden introducirse en el proceso económico merced al uso que efectúan los empresarios del crédito para incorporar innovaciones que incrementan la capacidad productiva del trabajo humano.

Bajo condiciones de equilibrio general con pleno empleo, o de 'corriente circular', como él la denominó, la ganancia macroeconómica sería igual a cero y el interés que, a juicio de Schumpeter, sólo puede existir como una fracción de aquella ganancia, también lo sería. Por otro lado, la ganancia tal como él la concibe es, en rigor, un excedente derivado del desarrollo económico.

El empresario innovador incrementa la productividad laboral en sus procesos técnicos y disminuye costos unitarios que le producen una ganancia extraordinaria sobre sus competidores.<sup>28</sup> Dicha ganancia, entendida claramente como un excedente sobre los costos empresariales, se mantiene hasta tanto la innovación se difunda al resto de los competidores de la respectiva rama económica. Así la innovación desaparece como tal, y se convierte en un proceso técnico generalizado.

Los cambios son puestos en práctica por el empresario innovador, merced al acceso a un capital que proviene del crédito e implica una creación de dinero que no tiene como contrapartida ningún producto *real* sino un producto *potencial*. Si suponemos, como lo hace Schumpeter, un punto de partida, en la corriente circular con pleno empleo, ese crédito permite transferir recursos materiales y humanos des-

de sus antiguos usos hacia los nuevos propósitos de la innovación; esto implica una demanda adicional e inesperada en los mercados de factores productivos que logra torcer el rumbo establecido en el curso previo de la producción. Ese capital que apropia y utiliza el empresario innovador, *es un poder* adquisitivo que él ejerce sobre los mercados de factores, y que a través del mecanismo del crédito, le es transferido (involuntariamente) por el resto de los empresarios que no tuvieron tanto éxito en el mercado financiero.

Esto inicia necesariamente un proceso cíclico fundado en presiones inflacionarias por el lado de los costos, hasta que aparece la producción final que es fruto de la innovación y genera la ganancia de donde surgen los intereses que son el precio del crédito otorgado.

En suma, bajo condiciones de 'corriente circular' con pleno empleo de los factores productivos, no podría existir la ganancia como magnitud macroeconómica neta. Pero el empresario innovador 'rompe' la corriente circular, adquiere comando sobre el poder adquisitivo del capital, impone una innovación que disminuye costos unitarios, consigue ganancias extraordinarias y paga los intereses.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> "Si los empresarios estuvieran en posición de comando sobre los bienes de producción que requieren con objeto de llevar a la práctica sus planes, existiría aun la ganancia del empresario, pero no debería abonarse ninguna parte de ella en concepto de interés. Ni existiría ningún motivo para que consideraran parte de ella como interés sobre el capital que gustan [subrayado de Schumpeter, A.D.F.]... Por el contrario, para ellos sería ganancia y solamente ganancia todo lo que pudieran embolsarse por encima de los costos. El hecho de que otras personas disponen de los bienes de producción necesarios es lo que obliga al empresario a llamar en su ayuda al capitalista para que éste elimine los obstáculos producidos por la propiedad privada de los medios de producción, o por el derecho a disponer libremente de los servicios personales propios. No es precisa tal ayuda en la producción dentro de la corriente circular, pues pueden financiarse las empresas en funcionamiento con sus ingresos anteriores —como efectivamente ocurre— que corren hacia ellas sin la intervención de ningún organismo capitalista". Joseph A. Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, trad. de Jesús Prados Arrarte, México, Fondo de Cultura Económica, 1967, p. 181 (primera edición alemana: 1912).

<sup>29</sup> Este concepto es parecido al de plusvalía extraordinaria en Marx.

Los ciclos económicos constituyen para Schumpeter la reacomodación del sistema económico al proceso de desenvolvimiento que va brotando de las innovaciones empresariales.

Los aportes de Schumpeter son de una trascendental originalidad, especialmente en lo que atañe a su concepción del capital. En su *Teoría del desenvolvimiento económico* habla de un *poder adquisitivo* puesto a disposición de los empresarios innovadores, pero posteriormente en su *Business Cycles*, cuando observa que el capital —en una de sus acepciones que es la monetaria— no es un factor de la producción, sino un agente diferenciable que se sitúa entre el empresario y los factores pro-

ductivos,<sup>30</sup> parece ampliar su definición al poder adquisitivo general que controlan todos los empresarios y no sólo los innovadores.

Los temas que preocuparon a Schumpeter fueron el desenvolvimiento económico, los ciclos, la ganancia como un excedente derivado de la innovación y el interés como un pago derivado de la existencia de aquella ganancia. En consecuencia, aunque no quiso llevar a fondo sus ataques a la teoría del equilibrio general, sus hallazgos científicos constituyen uno de los más sólidos fundamentos en la crítica del paradigma neoclásico fundado en el instrumental teórico marginalista.

## V

# Excedente global, excedente de distribución y excedente de las empresas

### 1. Concepto de excedente global<sup>31</sup>

Excedente económico global podría denominarse, en la más amplia acepción del término, a aquella parte del producto social que no es apropiada por quienes, de manera directa, contribuyeron a generarlo con su trabajo personal.

<sup>30</sup>En su obra *Business Cycles* (McGraw-Hill, Nueva York, Londres, 1939, primera edición, quinta reimpresión) Schumpeter afirma que quizás sea mejor abandonar del todo un término que ha causado tal grado de confusión, y reemplazarlo por el sentido que tiene en cada caso particular —equipamiento o bienes intermedios, etc. Declara que eso es precisamente lo que hará en su trabajo, excepto en aquellos casos en que no puedan producirse malentendidos. Sugiere que ambos conceptos monetarios (interés y capital), abren un resquicio útil a través del cual puede introducirse en la teoría general el elemento dinero. Sin embargo, para lo que a él le interesa sólo el segundo concepto resulta de interés. En el sentido que le da, el capital no consiste en bienes sino en saldos; no es un factor de producción sino un agente identificable, que se encuentra entre el empresario y los factores. Puede ser creado por los bancos, porque éstos pueden crear saldos. Su incremento o disminución no son la misma cosa que el incremento o disminución de los bienes en general o de una clase particular de bienes. Su mercado es simplemente el mercado del dinero, y no existe otro mercado de capitales. No tiene ningún sentido realista la afirmación que, en este último mercado "el capital" (uno u otro tipo de bienes del productor) se presta "bajo la forma de dinero". Sin embargo, una

Ahora bien, para una mejor presentación de la exposición que sigue, distinguiremos dos componentes del concepto global de excedente económico. A su primer componente podríamos denominarlo 'excedente de distribución', y al segundo 'excedente de las empresas'.

El excedente de distribución es una condi-

vez más, y como en el caso del interés, es necesario agregar que este concepto introducido en este análisis no elimina los problemas de aquello que tradicionalmente se denomina capital real —por el contrario, éstos reaparecen, aunque de otra manera— y que los resultados a que llega la teoría monetaria del capital no siempre invalidan, sino que muchas veces apenas reformulan, la proposición de las teorías "reales" del capital. Señala que, si bien su comprensión de los procesos propios de la sociedad capitalista depende en fuerte medida de tomar en cuenta el hecho de que el capital monetario es un agente identificable depende en medida no menos importante de la comprensión de su relación con el mundo de los productos. (Cfr. I, p. 129).

<sup>31</sup>No olvidamos aquí las concepciones básicas de Baran y Bettelheim sobre el excedente económico real que lo hacen coincidir con el exceso del producto social sobre el consumo corriente. Pero, desde un ángulo sociológico, parece preferible considerar el excedente como un ingreso no derivado del trabajo personal. Véase de Paul Baran, *La economía política del crecimiento*, trad. de Natham Wam, Fondo de Cultura Económica, México, 1967, y de Charles Bettelheim, *Planeación y crecimiento acelerado*, trad. de Ramón Ramírez Gómez, México, Fondo de Cultura Económica, 1965.

ción de existencia de las sociedades civilizadas y urbanas que comenzaron a surgir hace más de cinco milenios, fundadas en regímenes esclavistas de trabajo, como lo es también de todas las sociedades de clase donde una parte de la sociedad es liberada de contribuir con su trabajo personal para la reproducción de la vida social. Precisamente el rasgo que caracteriza a los perceptores del excedente es que no existe vinculación entre el producto que apropian y el trabajo que entregan.

Dentro de las sociedades capitalistas contemporáneas, existe un *excedente global*, que puede descomponerse en un 'excedente de distribución' que corresponde a los diferentes tipos de remuneraciones, al Estado y a la propiedad que efectúan las empresas capitalistas y en un excedente de las empresas que resta como sobrante bajo la forma de ganancia. Ambas formas económicas de excedente también existen en las sociedades centralmente planificadas pero bajo condiciones institucionales y sociopolíticas obviamente distintas.<sup>32</sup>

Para simplificar, podríamos considerar un sistema capitalista 'puro', carente de empresas públicas. Alternativamente, podríamos considerar a las empresas públicas —autofinanciadas con la venta de las mercancías que producen— como integrando la categoría genérica de 'empresas'.

Por otro lado, los asalariados del Estado —ministros de Estado, jueces, legisladores, burocratas, fuerzas armadas y de seguridad, cuerpo diplomático, etc.— perciben remuneraciones que forman parte del excedente de distribución, porque ellos no contribuyen *directamente* a generar el producto global que producen las empresas, y no financian sus ingresos con la venta de mercancías sino con parte de los tributos al Estado. Así, pues, la existencia de un excedente de distribución es condición *previa* y *necesaria* para la existencia en el plano económico de estos servidores públicos.

Para entender la significación del exce-

<sup>32</sup>Esta distinción conceptual alude a los diferentes mecanismos de apropiación que operan en cada caso. Atendiendo al uso social de estas formas de excedente, quizás podríamos hablar de *excedente para el consumo* y *excedente para la acumulación*. Sin embargo, es posible que parte del primero se invierta y parte del segundo se consuma, de manera que estas distinciones analíticas se confunden en la práctica.

dente de distribución tal como se plantea en este ensayo y del excedente de las empresas tal como ha sido planteado por Prebisch, es conveniente partir del concepto de plusvalía en Marx y comprender las dificultades teóricas que se plantean en la esfera de la realización de esta plusvalía. Estas dificultades atañen a lo que hemos denominado 'postulado de la suma cero'. Veamos cómo plantea el propio Marx la dificultad y cómo pretende resolverla. Para ello es conveniente reproducir por extenso unos pocos párrafos de su argumentación.

Dice Marx: "Pero el capital-mercancía, antes de volver a convertirse en capital productivo y antes de que pueda invertirse la plusvalía que encierra necesita convertirse en dinero. ¿De dónde sale este dinero? Es un problema que parece difícil a primera vista y que ni Tooke ni ningún otro autor ha contestado hasta hoy.

"Supongamos que el capital circulante de 500 libras desembolsado en forma de capital-dinero, cualquiera que sea su período de rotación, represente el capital global circulante de la sociedad, es decir, de la clase capitalista y que la plusvalía ascienda a 100 libras. ¿Cómo se las arregla la clase capitalista, en su conjunto, para sacar constantemente de la circulación 600 libras esterlinas, si sólo lanza a ella constantemente 500?

"Primero, el capital-dinero de 500 libras esterlinas se convierte en capital productivo; luego éste, en el proceso de producción, se transforma en un valor-mercancía de 600 libras y pone en circulación no sólo un valor-mercancía de 500 libras igual al capital-dinero primitivamente desembolsado, sino además una plusvalía de 100 libras, nuevamente producida.

"Esta plusvalía adicional de 100 libras esterlinas se lanza a la circulación en forma de mercancías. Esto no ofrece ninguna duda. Pero el dinero adicional necesario para la circulación de este valor adicional en mercancías no puede salir de esa misma operación.

"No debemos, pues, intentar rehuir la dificultad mediante evasivas más o menos plausibles".<sup>33</sup>

Unos párrafos más adelante se responde Marx:

<sup>33</sup>Marx, *El capital*, ed. cit., t. II, p. 296.

"En realidad por paradójico que ello pueda parecer a primera vista, es la propia clase capitalista la que pone en circulación el dinero que sirve para realizar la plusvalía que en las mercancías se contiene. Pero bien entendido que no lo lanza a la circulación como dinero desembolsado, es decir, como capital. Lo lanza como medio de compra para su consumo individual. No es, por tanto, dinero adelantado por ella, aunque constituya el punto de partida de su circulación."<sup>34</sup> Y más adelante prosigue:

"Al final del año nuestro capitalista pone en circulación un valor en mercancías de 6 000 libras esterlinas y lo vende. Con ello refluye a él: 1) el capital-dinero de 5 000 libras por él desembolsado; 2) la plusvalía de 1 000 libras convertida en dinero. El capitalista ha desembolsado, ha lanzado a la circulación como capital 5 000 libras esterlinas y retira de ella 6 000, 5 000 que representan el capital y 1 000 que constituyen la plusvalía. Estas 1 000 libras esterlinas se realizan monetariamente con el dinero que él mismo ha puesto en circulación, no como capitalista sino como consumidor. Ahora estas 1 000 libras refluyen a él como la forma dinero de la plusvalía por él producida. Y a partir de ahora todos los años se repite la misma operación. Pero desde el segundo año, las 1 000 libras esterlinas gastadas por él son ya constantemente la forma transformada, la forma-dinero de la plusvalía que produce. Plusvalía que gasta anualmente y que anualmente revierte a él"<sup>35</sup>

Hasta aquí, la explicación de Marx para el caso de la reproducción simple, en donde no existe un proceso expansivo de acumulación de capital. Pero ¿cómo hacen los capitalistas para lanzar *precisamente* la cantidad de dinero que les permita reproducir, en su 'forma dinero', *exactamente* la plusvalía que 'les corresponde' de acuerdo con el *cálculo en tiempo de trabajo*? De otra forma la tasa de plusvalía bajo su 'forma dinero' puede no ser igual a la tasa de plusvalía bajo su 'forma trabajo'. Esta disyuntiva se resuelve en la esfera de la circulación y no en la esfera de la producción. ¡En términos de poder adquisitivo y no en términos de trabajo social!

<sup>34</sup>*Ibidem*, p. 299.

<sup>35</sup>*Ibidem*, p. 300.

La misma interrogante se plantea en el caso de la reproducción ampliada donde se acumula capital y se expande la magnitud física de los bienes transados. Esta situación de desarrollo es, por lo demás, la históricamente significativa. Marx se plantea aquí el problema con una pregunta que no aborda la dificultad principal. Al respecto observa: "y aquí vuelve a presentarse el mismo problema que nos salía al paso más arriba: ¿de dónde sale el dinero adicional para realizar la plusvalía adicional existente ahora bajo la forma de mercancías?"<sup>36</sup>

En realidad no es esa la pregunta relevante, sino cómo se introduce en el mecanismo circulatorio, y lo que es decisivo, cómo se introduce en la magnitud suficiente y precisa para realizar la plusvalía. Si se introduce bajo la forma de un ingreso que pagan las empresas debe constituir una remuneración más que deberá legitimarse por algún concepto más o menos preciso. Pero toda remuneración a un factor productivo forma parte del valor del producto a costo de factores. Esa remuneración puede asumir la forma de renta a los propietarios, algún salario por el trabajo o la 'preocupación empresarial', etc. Cualquiera sea el justificativo, esa remuneración o erogación constituirá un costo para las empresas y no logrará explicar la ganancia. En efecto, si es una erogación imputable como un costo en que incurren las empresas, estamos dentro del 'postulado de la suma cero'. En efecto, no es posible que retorne a las empresas en su conjunto una cantidad superior de ingresos de la que salió de ellas bajo la forma de remuneración a los factores y, en consecuencia, la ganancia macroeconómica será nula.

La causa principal de estas oscuridades y complejidades radica, obviamente, en haber partido de una errónea concepción sobre el valor económico y en la naturaleza estática del planteamiento.<sup>37</sup>

La teoría marxiana del valor y de la plusvalía está planteada en términos de trabajo social y alude a la esfera de la producción. Las dificultades innegables que encuentra Marx en la es-

<sup>36</sup>*Ibidem*, p. 308.

<sup>37</sup>Estática en el sentido preciso de que no consulta desfases temporales que formen parte *esencial* de la explicación referida a la existencia misma de la plusvalía macroeconómica.

fera de la realización surgen de la errónea pretensión de calcular la plusvalía y la ganancia antes de que las mercancías experimenten la prueba del mercado. Este cálculo se efectúa suponiendo el equilibrio general de los mercados y la equivalencia en el cambio. Partiendo de estos dos supuestos, que no sólo simplifican el análisis sino que también lo distorsionan, Marx puede calcular su plusvalía directamente en términos de trabajo social.

Sin embargo, el proceso concreto es diferente. La captación del excedente de distribución —remuneraciones a la propiedad y tributos al Estado que provienen de las empresas— deriva de un concreto proceso mercantil que distribuye el poder adquisitivo general a favor de estos perceptores. Además, la captación del excedente de las empresas presupone un proceso dinámico más complejo que implica desfases temporales entre la esfera de la producción y la de la circulación.

## 2. Excedente de distribución

La clase propietaria y el Estado no se apropian el excedente de manera directa y tampoco pueden hacerlo las empresas. El producto social-global debe convertirse en mercancías y realizarse en los mercados. Pero, ¿quién comprará esa parte de las mercancías en las que se encarna el excedente de distribución, y con qué ingresos lo hará? Más precisamente: ¿cuál es el mecanismo específicamente capitalista para captar el excedente de distribución?

Es evidente que una parte del capital que fluye desde las empresas, se traduce en diferentes formas de remuneración a la propiedad y tributos al Estado que deben pagar los empresarios, tanto para lograr el control de los medios productivos que requieren y no necesariamente poseen, como para encuadrarse dentro de las normas tributarias vigentes.

Para simplificar, podríamos denominar *rentas* a ese variado conjunto de remuneraciones de las que se apropian los propietarios que ceden sus medios productivos a las empresas. Esas remuneraciones forman parte del valor del producto final a costo de factores, y en su conjunto expresan el poder de los propietarios rentistas para apropiarse de una porción del ingreso total.

‘Los propietarios’ —entendidos aquí como una subclase diferente de la de los ‘empresarios’— emplean parte de las rentas que perciben para competir, en los mercados de bienes finales de consumo, contra los ingresos salariales de los trabajadores, con el objeto de captar una parte del producto social que, al sustraerse al poder adquisitivo de los trabajadores, adquiere la forma social de un excedente de distribución. Otro tanto sucede con los tributos del Estado.

Mediante los ingresos que las empresas pagan a los propietarios y al Estado, se abulta la magnitud del flujo ‘nominal’ o dinerario del ingreso global por encima de la que corresponde al total de salarios en dinero. Se diluye así el poder adquisitivo de cada unidad de ingreso, mediante un nivel general de precios superior al que hubiera existido en el mercado de bienes de consumo, si los salarios hubieran sido el único componente de los ingresos totales.

Nótese que esta ‘dilución’ del poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario no supone necesariamente un proceso inflacionario, porque las remuneraciones a la propiedad son un componente estructural permanente de la distribución del ingreso. Ahora bien, si para simplificar suponemos condiciones teóricas de corriente circular ‘schumpeteriana’ los precios estarán *estabilizados* a un cierto nivel, superior al que hubiera existido si los salarios fueran el único ingreso monetario.

Esta forma de apropiación de la parte del producto social que fluye hacia la clase propietaria se funda en un mecanismo específicamente mercantil, fundado en una determinada manera de distribuir el poder adquisitivo general.

En última instancia este excedente de distribución es un reflejo de las complejas relaciones de poder que fundamentan cada estructura social. Sin embargo, como sólo retornará a los empresarios una magnitud de dinero idéntica a la que ellos mismos lanzaron a la circulación, esta explicación, resulta necesaria pero no suficiente para agotar los temas del excedente global, pues dadas las condiciones hasta aquí expuestas no podría existir la ganancia, como magnitud macroeconómica. Pero un sistema capitalista sin ganancia carece de toda viabilidad histórica. Por consiguiente esto nos exigirá

penetrar ahora en los mecanismos dinámicos que explican el excedente de las empresas.

Antes de proseguir, sin embargo, conviene subrayar que la interpretación aquí propuesta del excedente de distribución no es compatible con las teorías vigentes del valor bajo condiciones de equilibrio según las cuales los precios relativos de las mercancías son proporcionales a sus respectivos contenidos de trabajo social, o a las preferencias marginales de sus consumidores.<sup>38</sup>

El valor económico de las mercancías expresa, en rigor, magnitudes relativas de *poder adquisitivo general* que deben entregarse para obtenerlas. No depende del trabajo insumido en generarlas ni de la 'utilidad' —concepto metafísico— 'media' o 'marginal' que a ellas se adscribe. El valor económico es así un *fenómeno de poder* y se expresa a través de la estructura de la sociedad.

### 3. Excedente de las empresas

Al establecer una distinción conceptual con el excedente de distribución —tal como aquí se ha pretendido caracterizarlo— se abordará ahora el 'excedente de las empresas' para referirnos a la mencionada tesis de Prebisch.

Prebisch habla de excedente 'a secas'. Aquí se sugiere la necesidad de la presente distinción conceptual. Considerado históricamente el proceso de desarrollo económico, éste se ha caracterizado secularmente por dos rasgos básicos: un incremento sistemático de la productividad del trabajo humano y un incre-

mento igualmente persistente de la población y el empleo de fuerza de trabajo. La acumulación de capital es la vía a través de la cual se logran ambos efectos sobre la productividad y el empleo, los que a primera vista tienen un significado aparentemente contradictorio. De un lado, los incrementos de productividad expresan una disminución del tiempo de trabajo vivo por unidad de producto final; del otro, el incremento de la ocupación posibilita un incremento del tiempo total de trabajo vivo dentro de cada período productivo.

Como es obvio, para que una *disminución* del tiempo de trabajo por unidad de producto final sea compatible con un aumento del trabajo total incorporado al sistema económico, el producto social *debe crecer*. La relación entre estas tres magnitudes puede ser abordada matemáticamente. Así, por ejemplo, si la productividad está creciendo a un 2% y se necesita crear empleos a una tasa de 3%, será necesario que el producto social esté creciendo a un 5% en dicho período. Dadas estas condiciones expansivas del producto y del empleo Prebisch explica de la siguiente forma el surgimiento de un excedente en las empresas.

En primer lugar, existe una asincronía entre los circuitos de la producción y la circulación, de manera que los ingresos generados en el sistema se gastan antes que haya salido a la venta el producto social generado contra el pago de esos ingresos. Para simplificar podríamos decir que el ingreso de 'hoy' se utiliza para adquirir el producto de 'ayer'.

En segundo lugar, si la productividad está aumentando, el producto tendrá un 'costo hu-

<sup>38</sup>La línea argumental básica de esta explicación puede rastrearse en las obras de P. J. Proudhon, donde se plantea claramente esta 'dilución' del poder adquisitivo salarial, en virtud de la demanda adicional fundada en el uso de los ingresos de la propiedad. En general, esta explicación la consideran vulgar y superficial los teóricos que aceptaron el equilibrio general, como situación hacia la cual tiende el proceso mercantil. Véanse las críticas de Marx a Proudhon en *Miseria de la filosofía*, edición española a cargo de José Aricó, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1970. También las críticas de Von Bohm-Bawerk en su monumental obra *Capital e interés*, contenidas en el libro XII de su tratado, capítulo del cual hay traducción española bajo el título: *La teoría de la explotación*, Unión Editorial, Madrid, 1976, p. 57 y ss. A los efectos que aquí nos interesan véase *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère*, con introducción y notas de Roger Picard, París, Lib. des Sciences Politiques et Sociales, 1923, 2 vols.; esta edición corresponde a las *Oeuvres Complètes* de P. J.

Proudhon publicadas bajo la dirección de M. Bouglé y H. Moysset. (La versión original es de 1846.) Desconocemos haya de esta obra una versión castellana satisfactoria, como aparentemente tampoco la hay de su trabajo más conocido: *Qu'est-ce que la propriété* (1840) seguido de *Lettre à M. Blanqui sur la propriété* (1841), aunque haya circulado bastante en español durante las primeras décadas de este siglo. Una copiosa antología de textos escogidos (pp. 113-376) completan el conocido *Proudhon* de Armand Cuvillier, trad. de Ma. Luisa Díez Canedo, México, Fondo de Cultura Económica, 1939. Sin duda Proudhon estuvo bien lejos de ser un economista de formación sistemática, y sus observaciones teóricas en este terreno son frecuentemente superficiales y contradictorias. En esta exposición del excedente de distribución sólo se ha rescatado su planteamiento central.

mano' menor en términos del tiempo de trabajo insumido para producir cada unidad. Por lo tanto, si el salario medio por hora-hombre no ha variado, su costo económico *unitario* total habrá disminuido.

Sin embargo, como el empleo y, consecuentemente, el valor total de los salarios están aumentando, los ingresos que se aplicarán a la compra de ese producto serán de un valor superior, lo que suscita una pugna de demanda que permitirá la realización total de la oferta global sin necesidad de disminuciones en el precio, e incluso posibilitando eventuales aumentos en el nivel general de precios. Por otro lado, este proceso es perfectamente compatible —por lo menos teóricamente— con una situación de estabilidad de precios. Basta para ello que el incremento de los ingresos generados y gastados tenga el mismo ritmo que el de la cantidad física de bienes y servicios finales.

En tercer lugar, para que este proceso pueda verificarse, es necesario que el capital circulante del sistema económico esté creciendo para financiar, a través de una ineludible expansión monetaria, este permanente crecimiento de la actividad económica y del empleo. He aquí una síntesis incompleta de la explicación ofrecida por Prebisch, en torno a la apropiación cerrada de los incrementos de productividad laboral que posibilita la existencia de un excedente de las empresas.

#### 4. La apropiación 'cerrada' y el excedente de las empresas

En relación con el excedente de las empresas, sintetizado en el punto anterior, hay un aspecto que, quizá, requiera aclaración. Resulta teóricamente concebible una situación donde los precios estén descendiendo en la misma proporción en que se incrementa la productividad, y sin embargo el excedente de las empresas siga existiendo.

Para que el excedente de las empresas pueda existir, la única condición es que dentro de cada período los costos unitarios totales medios sean *inferiores* a los precios unitarios medios. Los precios pueden estar disminuyendo al mismo ritmo que los costos unitarios, pero manteniéndose siempre proporcionalmente superiores a éstos. Este comportamiento per-

mitirá la existencia de un excedente permanente en las empresas junto con un descenso rítmico en los precios y costos unitarios de los productos finales.

Supongamos una situación simplificada con sólo dos clases sociales: de un lado los empresarios-propietarios-financistas, y del otro los trabajadores asalariados. Si la ocupación crece al 3% y la productividad crece al 2%, el producto físico se expandirá al 5%.

Supongamos que los salarios monetarios por trabajador se mantienen constantes, entonces los salarios monetarios totales crecerán al 3%. Esos salarios constituyen, en nuestro ejemplo simplificado, la totalidad del ingreso disponible en cada período; luego, si la cantidad producida crece al 5% y los ingresos que la demandarán crecen al 3%, los precios descenderán al mismo ritmo que está aumentando la productividad.

Para que el excedente desaparezca sería necesario que los precios descendieran un 5%, es decir, su disminución debería ser correlativa no a la *productividad* acrecentada, sino a la *producción* acrecentada.

En el desarrollo de la argumentación de Prebisch no siempre se pone de relieve con suficiente énfasis esta diferencia; de todos modos, hay párrafos donde se acentúa más claramente. Así, por ejemplo observa dicho autor: "En el movimiento ascendente de la producción cada circuito exige más ocupación que el precedente y, en consecuencia, genera mayores ingresos y mayor demanda global. Y esta mayor demanda contribuye a que los precios de los bienes cuyo circuito termina, no descieran correlativamente a la producción acrecentada por el aumento de ocupación y la mayor productividad."<sup>39</sup>

Aunque en el ejemplo aquí utilizado los precios disminuyen correlativamente al incremento de la *productividad* (2%), el excedente existirá porque ellos no descenden correlativamente al incremento de la producción (5%).<sup>40</sup>

<sup>39</sup>Raúl Prebisch, "Estructura socioeconómica y crisis del sistema", en *Revista de la CEPAL*, N.º 6, Santiago, 1978, pp. 198-199.

<sup>40</sup>Para que los precios descieran correlativamente al aumento de la producción de bienes finales, dicho incremento debería estar acompañado por una *constancia* en el valor del ingreso monetario requerido para producir ese

Los trabajadores se apropian de todo el incremento de la productividad, pero no de todo el incremento de la producción.

Claro está que los incrementos de *productividad* también pueden apropiarse 'cerradamente', al menos en parte. Esto significa que es concebible que una parte de esos incrementos pueden convertirse en excedente de distribución y no incrementen los salarios reales de la fuerza de trabajo. Trataremos de explicar este punto en la próxima sección.

##### 5. *Relaciones entre el excedente global, el excedente de distribución y el excedente de las empresas*

El *excedente de distribución* será considerado aquí, de una manera simplificada, como el ingreso real captado como rentas por los propietarios —rurales o urbanos— y como tributos por el Estado.

Suponemos que sólo las empresas pagan tributos y rentas además de las remuneraciones a los trabajadores. Este supuesto incrementa el porcentaje de salarios sobre el ingreso total que sería menor si admitimos que los asalariados también deben pagar rentas y tributos. Del mismo modo, si los rentistas pagaran tributos, disminuirán en esa misma medida —y en favor del Estado— el total de los ingresos netos en concepto de rentas.

El *excedente de las empresas* es el sobrante neto al final de cada período económico que ellas tienen como remanente una vez pagados los salarios, las rentas y las tributaciones. El *excedente global* constituye la suma del excedente de distribución y del excedente de las empresas al término de cada período. Finalmente, la diferencia entre el ingreso total (incluida la ganancia) y el excedente global, debe corresponder a las remuneraciones de los trabajadores en el sector privado.

Este razonamiento se efectúa en términos de ingreso real pues el poder adquisitivo ad-

cripto a la posesión de cada unidad monetaria de ingreso se mantiene constante. Suponemos, además, que estamos en una situación expansiva del empleo con incrementos periódicos de productividad.

Dadas estas condiciones generales, es posible concebir un proceso dinámico donde la creciente fuerza de trabajo sólo capta una fracción de los incrementos de productividad laboral y el resto de esos incrementos se convierte en excedente de distribución y en excedente de las empresas.

Supongamos que la productividad laboral media —expresada en unidades de producto final por trabajador ocupado durante el período— está creciendo al 2% y la cantidad de trabajadores ocupados crece al 3%. Esto significa que la cantidad total de unidades producidas está creciendo al 5%. Si los salarios individuales están creciendo al 1%, y la ocupación al 3%, entonces necesariamente los salarios totales crecerán al 4%. El crecimiento de los salarios no es suficiente para 'absorber' el crecimiento del producto físico. Entonces, para que la demanda no decaiga y los precios no descendan, es necesario que los pagos hechos por las empresas en concepto de excedente de distribución crezcan a una tasa tal que —admitiendo estabilidad de precios— permita al ingreso global crecer a la misma tasa de 5% que el producto físico.

Este proceso puede reproducirse establemente, con un incremento en el excedente global más rápido que el del producto total, y un incremento de los salarios totales que es inferior al de aquel producto.

La fuerza de trabajo sólo capta una fracción de los incrementos de productividad, pues los salarios monetarios individuales medios aumentan al 1%, en tanto que la productividad está creciendo al 2%.

Los costos unitarios totales y el nivel general de precios se mantienen constantes porque la cantidad física del producto final crece al mismo ritmo que los ingresos monetarios. Y el excedente de las empresas crece más o menos al mismo ritmo que el producto global.

En este ejemplo la totalidad del incremento de productividad se traslada a los costos por una elevación de las remuneraciones percibi-

---

incremento. Si en el período 1, la cantidad física producida es de 100 unidades, y el ingreso monetario generado y gastado es de \$ 1 000, los precios promedio alcanzarán a 10. Si se duplica el producto en el período 2, con un flujo constante de ingresos, los precios descenderán a 5 si todo ese ingreso se traduce en demanda efectiva.

das por los propietarios de los factores —asalariados y rentistas— y por el Estado. En consecuencia, los costos unitarios totales se mantienen constantes.

El excedente de distribución que, en nues-

tro ejemplo, se expande más velozmente que los salarios totales, forma parte del costo económico que las empresas deben afrontar para constituir su poder productivo, o dicho más simplemente para poder producir.

## VI

### Desarrollo, desequilibrio y excedente en Prebisch

Esta sección pretende continuar el examen del concepto de excedente económico que permanece en las empresas, recientemente propuesto por Raúl Prebisch, el que no puede separarse de su visión general del desarrollo periférico y de sus preocupaciones específicas en torno a este amplio espectro de temas.

El planteamiento de su tesis se vincula con un viejo tema objeto de su preocupación permanente: el de las formas sociales de apropiación de los frutos de la creciente productividad.

Prebisch analizó originalmente el tema para someter a consideración crítica la teoría de las ventajas comparativas que predominaba en la esfera del comercio internacional. Argumentó que los incrementos de productividad en la elaboración de las manufacturas exportadas por los países centrales provocaban una disminución proporcionalmente menor de los costos unitarios porque los trabajadores del centro tenían más poder para incrementar su salario real paralelamente al incremento de la productividad. Al mismo tiempo postuló que los precios no tendían a coincidir con los costos económicos unitarios ni a descender proporcionalmente a las disminuciones de éstos en las manufacturas exportadas por los centros, porque la elasticidad-ingreso de la demanda por estos productos era superior a la unidad.<sup>41</sup>

Así, esta diferencia entre precios y costos unitarios medios con respecto a cada nivel determinado de la creciente productividad laboral, determinaba una apropiación 'cerrada' de

una fracción de los beneficios del progreso técnico sea por parte de los propietarios de los factores productivos o de las empresas exportadoras céntricas.<sup>42</sup>

El concepto de excedente que hoy nos propone dicho autor no puede desvincularse de estos antecedentes.

A fines de los años cuarenta esas reflexiones lo llevaron a plantear una posición heterodoxa y polémica sobre las ventajas comparativas derivadas de la división internacional del trabajo, históricamente constituida a partir de la Revolución Industrial. Esos mismos temas, tomando ahora un rumbo diferente, se traducen en un planteamiento heterodoxo y polémico sobre el concepto de excedente económico.

En ambos casos se aborda la cuestión de la falta de coincidencia como así la del comportamiento asimétrico de los precios y los costos unitarios medios y su influencia sobre la distribución de los frutos de la creciente productividad del trabajo humano.<sup>43</sup>

<sup>42</sup>"La discusión doctrinaria, no obstante, dista mucho de haber terminado. En materia económica, las ideologías suelen seguir con retraso a los acontecimientos o bien sobrevivirles demasiado. Es cierto que el razonamiento acerca de las ventajas económicas de la división internacional del trabajo es de una validez teórica inobjetable. Pero suele olvidarse que se basa en una premisa terminantemente contradicha por los hechos. Según esta premisa, el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad, ya sea por la baja de los precios o por el alza equivalente de los ingresos." Raúl Prebisch, *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Naciones Unidas (E/CN.12/89), mayo de 1949, Santiago, Chile.

<sup>43</sup>Prebisch distingue entre dos fuentes de variaciones posibles de los costos unitarios *totales*. Las que derivan de una variación en la productividad, suponiendo estabilidad en el precio o ingreso unitario percibido por los propietarios de factores productivos —y en especial los trabajado-

<sup>41</sup>Véase Raúl Prebisch, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, Naciones Unidas (E/CN.12/221), 1952.

Ahora bien, este fenómeno ha sido considerado como una 'anomalía' coyuntural, porque conspira contra dos aspectos fundamentales de las concepciones económicas vigentes. El primero de ellos es la presunta tendencia del sistema económico a asumir posiciones de equilibrio estable; el segundo atañe a las teorías del valor prevalecientes, sea en su versión marginalista subjetiva —propia de la corriente liberal neoclásica—, o en las versiones —clásica y marxiana— del 'valor-trabajo'.

Sin embargo, la visión del desarrollo capitalista, implícita en las tesis de Prebisch, otorga a esta discrepancia entre precios, costos y productividades, un carácter estructural e inmanente a la lógica del sistema. De aquí se deriva que el desequilibrio general es el modo de ser del sistema, y un requisito *necesario* para que éste sobreviva. *Más precisamente, es una condición para que la ganancia macroeconómica exista.*

A despecho de los postulados neoclásicos, la ganancia macroeconómica es la categoría central que debe ser explicada en la interpretación del desarrollo capitalista. Todo modelo o paradigma que no logre explicar la ganancia, habrá dejado fuera tanto la *motivación* básica que impulsa el sistema como la fuente esencial de donde proviene el proceso de acumulación. Ese es el caso del modelo estático de competencia perfecta que bajo condiciones de equilibrio estable, llega a la conclusión de que la ganancia es igual a cero. En suma, para los neoclásicos las tendencias hacia posiciones de equilibrio estable llevan a que los ingresos de los factores aumenten (o los precios disminuyan) *pari passu* con los incrementos de productividad y permitan una apropiación socialmente generalizada de los frutos del progreso técni-

---

res—, y las que derivan de variaciones en esos ingresos reales. Si los ingresos unitarios de los factores se mantienen estables el incremento de la productividad real se trasladará en forma automática a los costos que descenderán proporcionalmente. Si los ingresos se elevan al mismo tiempo que los incrementos de productividad, los precios unitarios no disminuirán. De allí que: "si a pesar de un mayor progreso técnico en la industria que en la producción primaria, la relación de precios ha empeorado para ésta, en vez de mejorar, parecería que el ingreso medio por hombre ha crecido en los centros industriales más intensamente que en los países productores de la periferia". (*Ibidem*).

co, eliminando cualquier excedente cuya existencia y modo de apropiación ponga en tela de juicio la equidad del sistema.

*También la teoría del 'valor-trabajo' supone posiciones de equilibrio estable.* Los precios son proporcionales a los valores, y éstos se alteran en una relación inversamente proporcional a los incrementos de productividad. De acuerdo con la 'ley del valor' las mercancías se intercambian en cantidades proporcionales al contenido en trabajo abstracto que contienen. La existencia de un excedente surge para Marx como resultado de un fenómeno de explotación que se funda en su teoría del valor, y es perfectamente compatible con una situación de equilibrio general en todos los mercados. Más aún, su teoría exige partir de esa situación de equilibrio general, como una prueba de que el excedente es un fenómeno de explotación.

*En suma, las teorías del valor predominantes sólo son válidas bajo condiciones estables de equilibrio general.*

Sin embargo, dadas esas condiciones dichas teorías no permiten explicar la existencia de la condición *esencial* para que el capitalismo exista como sistema económico *viable*; y esa condición es que la ganancia macroeconómica adquiera un valor positivo.

Mientras no se modifique adecuadamente nuestra concepción estática y 'economicista' sobre la mecánica del proceso de valorización,<sup>44</sup> no será posible comprender el significado teórico de las soluciones propuestas por Prebisch a la recurrente discrepancia entre precios y productividades.

El concepto de excedente retenido por las empresas que Prebisch nos plantea es dinámico porque su existencia misma, bajo la forma de ganancia macroeconómica, depende de los mecanismos que posibilitan su captación y que sólo pueden aprehenderse a través de un análisis dinámico.

Y esta visión dinámica nos lleva a la necesidad de reconsiderar algunas magnitudes macroeconómicas básicas.

Dentro de cada período considerado, el valor del ingreso que se genera *no es igual al costo total del producto ofrecido*. La diferencia

<sup>44</sup>Aquí se alude al proceso de atribución de un precio unitario a las mercancías que se transan en el mercado.

entre ambos constituye, precisamente, el excedente.

El ingreso mide un producto potencial o poder productivo *constituido* pero aún no *consumado* ni *realizado*; el producto mide un cuántum real de bienes finales en oferta valorado a sus costos unitarios respectivos. Sin embargo, ambas magnitudes se contraponen durante cada período y de su confrontación brota el excedente de las empresas. Una vez que las mercancías fueron realizadas, el producto, que ahora incluye la ganancia macroeconómica, resulta igual al ingreso.

Antes de su realización, el valor total del producto ofrecido es igual a su costo de oferta y corresponde a los ingresos pagados para elaborarlo.

En condiciones de un proceso de desarrollo, que son las que interesan a Prebisch y las históricamente significativas en el análisis del capitalismo, la fuerza de trabajo está entregando permanentemente un 'cuántum' potencial de producción superior al 'cuántum' real que puede adquirir con los ingresos derivados de aquella cesión.

Marx denominaría explotación a este fenómeno alegando que el valor de la fuerza de trabajo es inferior al valor de los productos del trabajo desplegado por ella. Consideraría plusvalía a esa diferencia y la explicaría basado en su teoría del valor-trabajo que es, esencialmente, estática.

Prebisch se enfrenta con el mismo fenómeno, pero desarrolla una explicación *radicalmente diferente*. Esa explicación no es compatible con ninguna de las teorías del valor que hoy se disputan el campo de la reflexión económica. Para entender a fondo esta radical mutación de perspectivas hay que partir del concepto de *poder adquisitivo*.

En efecto, los empresarios, dentro de cada período, utilizan el dinero que controlan —propio o adquirido en préstamo— para comprarse recíprocamente mercancías y adquirir los servicios de los propietarios de factores productivos. El dinero así utilizado se comporta como capital.<sup>45</sup> Esto genera dos efectos que son

sucesivos en el tiempo. Primero, dentro del mismo período se generan ingresos monetarios que son la contrapartida de un *producto potencial* que sólo existiría en períodos siguientes. Segundo, durante los períodos posteriores surgen los bienes finales que son la contrapartida de aquellos ingresos monetarios ya generados y gastados.

Si ahora cambiamos nuestra perspectiva diacrónica por otra sincrónica veremos que el ingreso generado *dentro* de cada período cumple dos funciones. La primera, medir el poder adquisitivo del capital-dinero gastado por los empresarios para lograr el uso de los medios productivos. La segunda, medir el poder adquisitivo del ingreso percibido por la fuerza de trabajo y los propietarios de los factores productivos. Cuando sale de las arcas empresariales para ir al bolsillo de los asalariados y de los restantes propietarios de factores productivos, ese dinero es un capital utilizado y también un *ingreso generado*. El *poder adquisitivo de ese capital utilizado se mide con respecto a la cantidad y precio de los factores productivos cuyos servicios se han adquirido*. Cuando de manera inmediata<sup>46</sup> sale del bolsillo de los perceptores de ingresos (asalariados, rentistas, etc.) para adquirir productos finales, se convierte en ingreso utilizado o demanda final. *El poder adquisitivo de ese ingreso monetario utilizado, o demanda final, se mide con respecto a la cantidad y precio de los bienes de uso final adquiridos*.

Una misma magnitud monetaria enlaza así, dentro de un mismo ámbito temporal, dos magnitudes reales: la del poder adquisitivo del capital circulante gastado para adquirir el uso de los medios productivos; y la del poder adquisitivo del ingreso utilizado para demandar productos de uso final.

Ahora bien, si nos ponemos en una situación expansiva, con crecimiento del empleo, y suponemos que la producción de hoy será la oferta de mañana, los ingresos monetarios totales crecientes que se pagan a los poseedores de factores productivos y, en especial, a los trabajadores asalariados cuando se gastan en seguida se enfrentan con una oferta cuyo costo global es

<sup>45</sup>Es decir, capital bajo su forma dineraria, que se aplica directamente a la producción adquiriendo medios productivos o el derecho a usarlos.

<sup>46</sup>Aquí suponemos que no hay deficiencias en la demanda efectiva y todo el ingreso se traduce en demanda final dentro de cada período considerado.

inferior al de aquellos ingresos. La diferencia constituye el excedente de las empresas cuyo valor es la ganancia macroeconómica.

La tesis de Prebisch sobre la ganancia y el excedente de las empresas ya fue vagamente intuida y enunciada por un representante del socialismo utópico o premarxista.<sup>47</sup> Tanto los clásicos como Carlos Marx, en su teorización sobre el valor y la plusvalía, eliminan la consideración explícita del factor tiempo y modifican la índole del razonamiento. Asimismo, su tradicional desprecio por los fenómenos monetarios concebidos como 'el velo de lo real' (según la conocida expresión de Pigou), les impidió adoptar la visión dinámica requerida para captar este concepto de excedente.

El razonamiento de Prebisch, reintroduce explícitamente el factor tiempo y está más cercano a la concepción borrosamente percibida por Sismondi que a la de los clásicos o Marx. La idea desarrollada en sus dos últimos trabajos ya fue anticipada en un par de líneas del *Estudio económico de América Latina, 1949*,<sup>48</sup> donde afirma: "Es obvio que el incremento de ingresos tiene su contrapartida en el valor de los bienes y servicios de cuya producción dimanan dichos ingresos...". Y agrega en un pie de página: "Esta afirmación no es teóricamente exacta, pues en todo proceso creciente de producción, los ingresos liquidados sobrepasan el valor de la producción terminada". De esta manera, ya en 1949, aunque no explícitamente, anticipa el mecanismo de captación de la ganancia.<sup>49</sup>

<sup>47</sup>"Podrían reunirse, por oposición a la tierra, las otras dos fuentes de riqueza, la vida, que faculta para el trabajo y el capital que lo sustenta mediante el salario. Cuando se reúnen estos dos poderes poseen en común una fuerza expansiva, de tal modo que el trabajo que realice el obrero en este año valdrá más que el trabajo del año anterior, con el cual dicho obrero se mantiene. Debido a esta plusvalía, la industria procura un acrecentamiento constante de riquezas que puede o bien formar la renta de las clases industriales o bien añadirse a sus capitales." Simonde de Sismondi. *Nouveaux principes d'économie politique*, Francia, 1827, fragmento extraído de *Socialismo premarxista*, introducción, selección, traducción y notas de Pedro Bravo, Instituto de Estudios Políticos, Universidad Central de Caracas, Venezuela, año 1961, pp. 72 y 73 (subrayado, A.D.F.).

<sup>48</sup>CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1949*, p. 10.

<sup>49</sup>En todas las argumentaciones de Prebisch sobre el ciclo económico su influencia sobre los beneficios del centro y la periferia, está 'latente', por así decirlo, su concepción dinámica del excedente.

Otro estructuralista latinoamericano había recogido la misma idea sin desarrollarla en sus implicaciones teóricas, aunque enunciándola de manera bastante precisa. En efecto, dice Celso Furtado: "Si consideramos una economía industrial en su conjunto, vemos que en el valor de cada artículo que se vende están incluidos los pagos a todos los factores que participaron en la producción del mismo. El precio de un metro de tela es, fundamentalmente, la suma de las remuneraciones de trabajo (salarios), del capital (interés, alquileres, renta de la tierra, etc.) y del empresario, o sea las ganancias. Al pagar anticipadamente a los operarios y a los rentistas, el empresario realiza una operación de crédito, ya que está adelantando parte del valor de un metro de tejido que será vendido en el futuro. Por otra parte, cuando vende un metro de tejido el empresario no sólo recibe los pagos que hizo sino también un pago adicional que origina la ganancia. Ahora bien, ese pago adicional constituye una operación de crédito a la inversa: es una masa de ingresos que se halla incorporada al valor del metro de tela vendido y que permanece líquida en manos del empresario. En otras palabras: la ganancia que llega a las manos del empresario es la contrapartida del valor de otros bienes que están siendo producidos y aún no fueron vendidos (subrayado nuestro, A.D.F.).<sup>50</sup>

Infelizmente Celso Furtado no desarrolló después esta idea, ni penetró en sus alcances e implicaciones dinámicas, claramente vinculadas a las reflexiones de Prebisch sobre la apropiación cerrada de los beneficios de la creciente productividad laboral.

*Sin embargo, el tema es de una importancia capital, porque la ganancia y el excedente reciben una interpretación dinámica que los vincula indisolublemente a la teoría del desarrollo económico.*

Sin ganancia la existencia misma del capitalismo es inconcebible, y la ganancia no puede existir bajo condiciones estáticas como queda claramente demostrado en los razonamientos neoclásicos que reputan la ganancia como un

<sup>50</sup>Celso Furtado, *Desarrollo, subdesarrollo*, trad. de Ana O'Neill, Buenos Aires, Ed. Eudeba, 1964, pp. 141-142 (primera edición portuguesa: 1961).

fenómeno transitorio propio de una situación de desequilibrio.

La ganancia, en Marx, es un fenómeno de explotación *teóricamente* independiente de las condiciones dinámicas propias del desarrollo económico. Su teoría, inatacable en el plano 'real', encuentra dificultades insalvables en la esfera de la realización de las mercancías.<sup>51</sup>

La tesis prebischiana sobre el excedente contribuye a aclarar las insuficiencias de estas teorías y permite un mejor aprovechamiento de sus elementos útiles.

La visión macroeconómica de Keynes, y sobre todo la de Kalecki, permiten considerar la

ganancia como una *magnitud global* cuya existencia debe ser explicada. Pero el carácter *explícitamente dinámico* de esa explicación, y las *condiciones y mecanismos* que permiten la existencia recurrente de la ganancia a nivel macroeconómico, no fueron abordadas por aquellos autores.<sup>52</sup>

Prebisch encara con claridad ese cometido que se inscribe en el contexto de sus preocupaciones más concretas y globales sobre el desarrollo de América Latina. Las reflexiones se expresan en un momento en que la teoría del equilibrio general ha llegado a un callejón sin salida y este hecho comienza a ser reconocido en el mundo académico occidental.<sup>53</sup>

## VII

### La distribución del progreso técnico y de sus frutos

#### 1. Antecedentes

Tanto los liberales —en su versión clásica y neoclásica—, como la corriente marxista, han intentado establecer una relación estricta entre productividad técnica y precios e ingresos. Primero, han supuesto que es posible *atribuir* a los participantes en el proceso productivo determinadas cuotas de producto que derivan de su aporte personal. Segundo, han postulado que *el sistema económico como tal* remunera a los participantes en el proceso productivo con una cantidad de ingresos que guarda una relación significativa desde un punto de vista ético con dicho aporte. Tercero, la implicación ética de esa relación entre productividad e ingreso se considera *inherente a la lógica del sistema* y

<sup>51</sup>Es cierto que la tasa de plusvalía relativa tiende a crecer merced a un incremento en la productividad del trabajo destinado, directa o indirectamente, a elaborar medios de vida para los trabajadores, lo que sin duda constituye un fenómeno de desarrollo. Pero la explicación de Marx, insistimos, es *estática*, porque no consulta desfases temporales *explícitos* entre las esferas de la producción y la circulación. Además, la plusvalía en Marx *puede existir* aunque el empleo, la producción y los ingresos totales no crezcan. En tanto que la expansión de los ingresos corrientes es condición necesaria para que exista excedente en el sentido de Prebisch. Por último, para Prebisch el excedente surge de un desequilibrio macroeconómico global, y luego se distribuye entre las diferentes actividades económicas. Todo esto desde una perspectiva macroeconómica.

determina, para algunos —como los marxistas—, su intrínseca perversidad; y para otros —los neoclásicos—, la equidad inherente a su lógica más íntima de funcionamiento. Cuarto, las recomendaciones de acción que de aquí se derivan son, por un lado, la transformación radical —generalmente por vía revolucionaria—, de un sistema económico esencialmente maligno; o por el otro, la eliminación de las trabas institucionales o técnicas que impiden llevar un sistema económico fundamentalmente equitativo a sus posiciones más perfectas de equilibrio y bienestar.

Ahora bien, uno de los objetivos que se había propuesto este ensayo era sugerir que no existe tal relación estricta entre productividad técnica y precios e ingresos. Primero, porque no es posible atribuir el aporte al producto que deriva de cada factor productivo. Segundo, porque aun cuando tal atribución fuera posible, ella no implica automáticamente un 'mereci-

<sup>52</sup>Kalecki ha penetrado agudamente en temas más o menos afines, así, por ejemplo, en el efecto de un alza general de salarios sobre las tasas de ganancia. Véase "Class Struggle and the Distribution of National Income", en *Kyklos. International Review for Social Sciences*, Basilea, vol. XXIV, 1971, fasc. I.

<sup>53</sup>Véase de Nicolás Kaldor, "¿Qué anda mal en la teoría económica?", en *El Trimestre Económico*, vol. XVIII (2), N.º 170, abril-junio de 1978.

miento' que justifique, desde un punto de vista ético, que esa fracción de producto le corresponda al propietario del factor. Tercero, tal es la lógica del sistema capitalista que las remuneraciones percibidas por los propietarios de factores productivos no son una derivación estricta del aporte productivo del factor, sino que derivan de una combinación de factores técnicos en la esfera del poder productivo con factores sociales en la esfera del poder adquisitivo. Cuarto, que al mecanismo de mercado no pueden atribuírsele perversidades o bondades intrínsecas. Es un mecanismo impersonal que expresa, en términos de valor —poder adquisitivo general—, la distribución y utilización de las formas de poder que brotan de la estructura social.

A continuación, trataremos de explicar algo más detenidamente estas proposiciones.

Nuestro punto de partida consiste en negar que pueda establecerse una relación estricta entre productividad técnica de un factor de la producción y precios e ingresos generados. Ya hemos visto, siguiendo a Prebisch, que no existe simetría en los comportamientos de precios y productividades técnicas o reales a nivel de cada unidad productiva. Ello es debido a que la elasticidad ingreso de la demanda monetaria por un bien depende de ciertas regularidades básicas en el comportamiento de los consumidores que determinan una expansión asimétrica en la estructura de sus 'canastas' de consumo. Por otro lado, estas orientaciones asimétricas no pueden entenderse ni formularse sin conocer previamente la distribución del ingreso monetario. En rigor, la relación causal es más compleja, y se traduce en la existencia de una productividad económica y no meramente técnica que se expresa en unidades de poder adquisitivo.

Por otro lado, si las variaciones de precios no reflejan simétricamente las variaciones de productividad, tampoco esas variaciones se expresan simétricamente a través del movimiento de los costos unitarios totales. En efecto, los costos pueden variar por razones técnicas —variaciones en los requerimientos de un factor productivo por unidad de producto—; o por razones económicas —variaciones en los ingresos percibidos por los propietarios del factor como consecuencia de modificaciones en su

posición de poder adquisitivo. A su vez, esas modificaciones en las posiciones relativas de poder adquisitivo traducen las complejas relaciones de poder que derivan de la estructura social. Esto contradice claramente las teorías del valor elaboradas a partir de posiciones de equilibrio general.

En el caso de la corriente neoclásica marginalista, bajo condiciones de competencia perfecta se supone equilibrio con pleno empleo. En consecuencia, la función de producción refleja necesariamente la dotación relativa de los factores productivos puesto que todos los disponibles están ocupados. Para que esta ficción pueda adquirir consistencia lógica se requiere, entre otros múltiples supuestos, el de la perfecta sustituibilidad técnica de un factor productivo por otro. En consecuencia, el fenómeno técnico logra compatibilizarse con el fenómeno económico. De un lado, la ley técnica de los rendimientos decrecientes —o proporciones variables— establece que a medida que aumenta la abundancia relativa de un factor, disminuye su aporte al producto marginal. De otro lado, para la ley económica de la oferta y la demanda a medida que aumenta la abundancia relativa de un factor, tiende a disminuir su precio o remuneración y viceversa. El punto de equilibrio lo deciden los empresarios contratando factores hasta el punto en que el valor de su producto marginal iguala su precio. Sin embargo, en una función macroeconómica de producción, la dotación de capital sólo puede expresarse en valores, y ese acto de valorización del capital, entendido como un factor productivo, exige conocer los precios relativos de los bienes de capital. Pero en cada momento del proceso económico dichos precios relativos de los bienes de capital dependen del valor del producto que con ellos se elabora. Tenemos entonces, dentro de la perspectiva neoclásica, una función de producción tautológica, donde el cálculo del valor del producto social exige conocer el valor insumido de los bienes de capital, y el cálculo del valor de dichos bienes de capital exige conocer el valor del producto social.<sup>54</sup> Esta tautología demuestra que el proceso

<sup>54</sup> Imaginemos, por ejemplo, un caso de obsolescencia. Los equipos productivos destinados a la fabricación de televisores en 'blanco y negro' tienen un valor diferente, antes y después de la introducción de televisores en color,

económico no está 'autocontenido' en sus relaciones técnicas y mercantiles, sino que el valor de los factores productivos depende de las posiciones de poder que ocupan en la estructura social quienes controlan esos factores, y esas posiciones se reflejan en la distribución personal del ingreso monetario. Las relaciones de poder que derivan de aquellas posiciones, también determinan la asignación del progreso técnico que va modificando la productividad de los factores.

También en la teoría del valor-trabajo —especialmente en su versión marxiana—, el fenómeno técnico logra armonizarse con el fenómeno económico, pero partiendo de un razonamiento muy diferente.

Nos remitiremos aquí exclusivamente a Marx porque sus postulaciones tienen especial vigencia en vastos medios académicos. Marx sostiene que el valor de una mercancía es igual al tiempo de trabajo socialmente necesario en las condiciones medias de la técnica para producirla. En consecuencia, si admitimos la equivalencia en el cambio postulada por la 'ley' del valor, los precios variarán proporcionalmente a los valores y, por lo tanto, existirá una apropiación abierta del progreso técnico y de sus frutos. La ley del valor sólo opera bajo condiciones de equilibrio general; ahora bien, si los precios descienden más que proporcionalmente a los valores, para Marx ello significaría que se ha asignado una cantidad 'excesiva' de trabajo social a la producción de esa mercancía.

En otras palabras, cuando los precios difieren de los valores, estamos en presencia de un desequilibrio que se corrige reasignando el trabajo social. Pero entonces la asignación del trabajo social depende, primero, de razones técnicas, y segundo, de razones económicas. Las razones técnicas se vinculan a la productividad física de cada proceso productivo específico que determina el tiempo de trabajo —vivo y pretérito— contenido en cada producto. Las razones económicas dependen de la estructura de precios relativos, la que no puede dissociarse de la composición de la demanda monetaria y,

consecuentemente, de la distribución del ingreso nominal.

Supongamos ahora que en una sociedad con un ingreso por habitante elevado pero extraordinariamente concentrado, la población indigente requiere mayores cantidades de pan. Si se reasignan cantidades crecientes de trabajo social para la producción de pan, los precios descenderán rápidamente por debajo de los valores si la distribución monetaria del ingreso personal es tal que los indigentes no tienen dinero para comprarlo.

De acuerdo con la ley del intercambio de equivalentes, la sociedad habría asignado 'excesivas' cantidades de trabajo a la producción de pan. Desde luego que la demanda expresa necesidades sociales solventes, y esa solvencia depende de la distribución personal del ingreso. En consecuencia, la asignación del trabajo social que corresponda al equilibrio general de los mercados será diferente según cual sea esa distribución del ingreso monetario. En resumidas cuentas, dada la estructura tecnológica del sistema económico la asignación del trabajo social —'vivo y actuante'—, es una variable dependiente de la distribución del ingreso monetario.

Toda la teoría de la explotación en Marx se *funda* en razones técnicas e institucionales y se *expresa* en unidades de trabajo social. Y puesto que, por definición, trabajar es valorizar, se deriva casi 'inconscientemente' el postulado ético de que todo el producto *pertenece* al trabajador; sin embargo, la institución de la propiedad privada determina que todo el producto *pertenece* al propietario del capital. Las reglas del juego mercantil determinan que las mercancías se vendan por su valor y la fuerza de trabajo también se venda por su valor. Dicho valor equivale al tiempo de trabajo contenido en las mercancías que ella consume. El nudo de la cuestión estriba en conocer cómo se determina el valor de la fuerza de trabajo. Marx admite que su costo real de producción está histórica y moralmente condicionado. Pero reproducir fuerza de trabajo es reproducir su disposición a trabajar; y esa disposición a trabajar refleja en cierta medida el poder adquisitivo del capital y las modificaciones estructurales en las relaciones de poder entre las clases. Volvemos aquí a nuestro concepto de excedente de distribu-

---

según cual sea el comportamiento de la demanda. Pero esa demanda, a su vez, reaccionará de una manera diferente según cual sea la distribución del ingreso monetario en la sociedad.

ción. En suma, la distribución del poder adquisitivo entre las clases sociales depende en parte de la distribución del ingreso nominal y no puede expresarse como un mero resultado de procesos productivos calculados en tiempo de trabajo.

Hemos arribado entonces a la conclusión de que la estructura de precios relativos de los productos depende de la estructura tecnológica por un lado y de la distribución del ingreso monetario por otro. La magnitud y orientación de los cambios en la estructura tecnológica y en la distribución del ingreso monetario dependen de complejas relaciones de poder que van surgiendo de la estructura social.

Los economistas de la corriente estructuralista latinoamericana han comprendido este proceso bastante tempranamente, y han plasmado esa interpretación en los diagnósticos concretos de las sociedades latinoamericanas.

## 2. Productividades 'monetarias' y 'reales'

Dentro de la corriente estructuralista latinoamericana, esta disociación teórica entre productividades e ingresos fue planteada por Aníbal Pinto en sus reflexiones sobre la concentración del progreso técnico y de sus frutos.<sup>55</sup> Conviene reproducir por extenso sus consideraciones para luego confrontarlas con otras que deriven directamente de la tesis 'prebischiana' del excedente.

"A fin de esclarecer el asunto conviene examinar más de cerca el significado y orígenes del incremento de productividad, distinguiendo de partida la expresión *real* y la *monetaria* del fenómeno. La primera correspondería a las situaciones en que por obra y gracia de innovaciones en el modo o en las formas de producción se acrecienta el volumen (o la calidad) de los bienes creados, siendo estos cambios reales el antecedente de la elevación de ingresos de la fuerza de trabajo y de los dueños del capital. La versión monetaria, por un lado, sería aquella en que el aumento de la retribución a los factores es independiente del mayor rendimiento material o efectivo de los mismos, debiéndose a

causas ajenas a la unidad o sector productivo considerado.

"Para ver mejor el problema recurramos a algunos ejemplos extremos. Imaginemos, por un lado, el caso de una empresa en que un ejecutivo innovador o un obrero stajanovista establece una diferente y más efectiva rutina de trabajo que, *con los mismos recursos disponibles*, permite acrecentar el volumen de bienes susceptibles de entrar al comercio. Ello redundará en una mayor productividad real de los factores y también en una mayor remuneración monetaria, esto es, en un ingreso más alto —si no hay disminución compensatoria de los precios a causa del incremento de la oferta o de otras interferencias que no consideraremos ni en este ni en otros ejemplos.

"Por otro lado, pensemos en el fenómeno de una empresa que, de un día para otro, a causa de la prohibición de importar mercaderías competidoras o de una devaluación cambiaria, experimenta un alza de precios de sus productos, sin que se eleven sus costos. En este caso, aunque no ha ocurrido ninguna alteración de su rendimiento real, se registrará un aumento del ingreso de los factores y éste se tomará como signo de un mejoramiento proporcional de su productividad.

"Consideremos ahora una posibilidad más complicada: la de una unidad mixta que es favorecida o montada con una inversión estatal que le permite alcanzar un nivel relativamente alto de productividad real y la consiguiente remuneración privilegiada de sus factores. En esta versión se asocian los dos aspectos mencionados; sin embargo, es evidente que la situación en lo principal, se debe a la inversión pública que ha financiado la adquisición del instrumental productivo."

En esta argumentación se admiten dos proposiciones fundamentales. En primer lugar, que la estructura de las productividades económicas (o 'monetarias' como las denomina el autor) es, al menos en parte, consecuencia y no causa de la distribución del ingreso; segundo, que por detrás de estas variaciones en la distribución del ingreso operan complejas relaciones de poder que son inherentes a la dinámica de la estructura social.

Puesto que ni los ingresos ni los precios están 'atados' en sus variaciones a los movi-

<sup>55</sup>Véase "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en *El Trimestre Económico*, N.º 125, enero-marzo de 1965.

mientos 'reales' de la productividad técnica, esto permite introducir sistemáticamente los efectos que la dinámica de la estructura social ejerce sobre la estructura y el nivel de los precios relativos. El resto de la argumentación de Aníbal Pinto, en el mencionado trabajo, se destina precisamente a abordar ese tema.

El efecto relativamente autónomo de la demanda monetaria ha sido puesto recientemente de relieve por Prebisch en uno de sus últimos trabajos. Se deriva de allí de manera clara que el movimiento de los precios no depende simétricamente del movimiento de las productividades técnicas en la rama respectiva, sino de las tendencias generales del proceso económico. Por otro lado, las raíces de este comportamiento asimétrico no deben buscarse sólo en las situaciones monopólicas u oligopólicas que puedan estar implicadas.

Esta argumentación de Prebisch complementa y refuerza la expuesta por Pinto, porque demuestra que los cambios 'monetarios' en la productividad y la asimetría entre precios y productividades *no sólo* derivan de medidas de política, o relaciones de poder 'externas' al proceso estrictamente económico, sino también de la utilización del excedente que va surgiendo de la propia actividad económica global.

Hay un párrafo de Prebisch que insinúa la lógica básica para el tratamiento de este complicado asunto:

"Se sostiene, a veces, que si los precios no descienden conforme aumenta la productividad, se debe a que intervienen combinaciones monopólicas u oligopólicas que restringen la competencia, al abrigo de la protección aduanera, de patentes o de licencias que impiden aquélla, o de otras formas conocidas. No es ésta mi interpretación. Se trata simplemente del mismo fenómeno de reparto interno del excedente global. Preséntanse casos muy diferentes: precios que se mantienen o suben, a pesar de aumentos extraordinarios de productividad, o sin que ésta haya variado. En todos estos casos los monopolios u oligopolios toman para sí una parte del excedente mayor de lo que de otra manera les hubiera tocado.

"La conclusión es muy lógica. La expansión monetaria no está dada por la acción de esas combinaciones restrictivas de la competencia, sino por el ritmo de crecimiento de la producción en su conjunto. Y al captar ellas esa parte, mayor que la que, de otra manera, les hubiera correspondido, queda una parte menor en otros bienes y servicios debido a los correspondientes desplazamientos de la demanda."<sup>56</sup>

## VIII

### Conclusiones: teoría e ideología

En el olimpo immaculado de algunos teóricos 'puros', las reflexiones de los economistas de la periferia suelen acogerse como observaciones de escaso rigor, o como exabruptos incapaces de rozar siquiera la teoría planteada sobre fundamentos más 'serios'.<sup>57</sup>

<sup>56</sup>Raúl Prebisch, "Crítica al capitalismo...", *op. cit.*, pp. 37-38.

<sup>57</sup>No me resisto a transcribir un 'botón de muestra' donde se deforman y caricaturizan torpemente algunas ideas estructuralistas: "Todo lo que encuentro en el estudio de Prebisch y en las demás literaturas informadas por las mismas líneas originarias de las Naciones Unidas y de otras fuentes, es la identificación dogmática de la agricultura con la pobreza y la explicación de la pobreza agrícola mediante inherentes leyes naturales e históricas en virtud

Esos fundamentos son, en última instancia, los referidos a las teorías del valor en condi-

de las cuales los productos agrícolas tienden a cambiarse por manufacturas a través de relaciones reales de intercambio que empeoran constantemente; el progreso técnico tiende a confinar sus bendiciones a la industria manufacturera, y las poblaciones agrícolas no participan de los beneficios del progreso técnico ni siquiera como compradoras a causa de que los precios de los productos manufacturados no descienden con sus costos reales. Estas leyes naturales me parecen, en su mayor parte, fantasías maliciosas o historia conjetural o falseada, o, en el mejor de los casos, meras hipótesis referidas a períodos especiales y necesitados de una comprobación seria y objetiva". Jacob Viner, trad. de Jacinto Roz Hombravella, *Comercio internacional y desarrollo económico*, Ed. Tecnos, Madrid, 1966, p. 73 (primera edición inglesa: 1953).

ciones estáticas de equilibrio general. Cabe entonces iniciar este punto con una interrogante no exenta de perplejidad.

Si las teorías del valor fundadas en condiciones de equilibrio general no son útiles para explicarnos la naturaleza íntima del valor económico, y la dinámica concreta del proceso de valorización... ¿Cuál es, entonces, su utilidad?

La interrogante tiene una respuesta. Aquellas teorías del valor fundadas en condiciones de equilibrio general cumplen una función que no es teórica, sino 'práctica', como instrumentos de legitimación científica de una determinada visión de mundo que justifica una 'praxis'; pretenden justificar en el terreno analítico "un acto cognoscitivo preanalítico" como lo denominara Schumpeter. No por eso debemos considerarlas menos 'científicas', pues toda construcción teórica en ciencias sociales debe necesariamente partir de una 'visión del mundo' que está 'cargada' valorativamente. Esa visión del mundo se infiltra en el discurso a través de los conceptos básicos que se van definiendo.<sup>58</sup>

La pretendida objetividad a la que se refería Viner en nuestra cita de pie de página, simplemente no puede existir en el proceso de *formulación de las hipótesis* y, más generalmente aún, de *las interrogaciones básicas* que son punto de partida del análisis. Max Weber supo explicar con particular elocuencia este punto esencial: "Ningún análisis científico 'objetivo' de la vida cultural o —lo que quizás es algo más restringido, pero con seguridad no significa en esencia otra cosa para nuestros fines— de los 'fenómenos sociales' es *independiente* de puntos de vista especiales y 'unilaterales', de acuerdo con los cuales éstos —expresa o tácitamente, de manera consciente o inconsciente— son seleccionados, analizados y organizados como objetos de investigación".<sup>59</sup>

Así, por ejemplo, para cualquier 'profano' en teoría económica, debe resultar intuitivamente obvio que la distribución del ingreso monetario no puede ser ajena a las relaciones de poder que derivan de la estructura social y,

ejerce, a su vez, influencia sobre la estructura de precios relativos y sobre el proceso concreto de valorización. Sin embargo, las teorías del valor de mayor vigencia actual que hemos analizado, encontraron en la *noción de equilibrio general*, fundada en el análisis de magnitudes 'reales', un sólido terreno común sobre el cual se establecieron claras posibilidades de comunicación. En consecuencia, sólo ahora la teorización económica 'redescubre' este hecho intuitivamente evidente. Así, Maurice Dobb observa como una de las conclusiones principales de su análisis sobre las teorías del valor y de la distribución: "La estructura de la demanda del mercado sólo puede derivarse de los deseos, preferencias o reacciones de conducta de los consumidores, admitiendo el supuesto de que los consumidores están provistos de una determinada cantidad de ingreso monetario. De aquí que en el proceso general de la formación de precios, esté implícita una distribución inicial del ingreso entre los individuos, en el sentido de que ésta debe incluirse como uno de los determinantes de la estructura de demanda, de la cual se derivan todos los precios (incluyendo los de los factores productivos); todo el proceso de formación de precios se relaciona con esta distribución postulada. En otras palabras, una teoría de la distribución, si se concibe como una teoría de precios derivados de los servicios productivos, no puede ser independiente de la distribución inicial del ingreso, como premisa esencial".<sup>60</sup>

En las páginas siguientes Dobb apunta sus ataques contra la teoría neoclásica y trata de 'absolver' a Marx y a los clásicos. Sin embargo, también ellos omitieron otorgar a los flujos monetarios y a la distribución del ingreso nominal la importancia que les corresponde en el proceso de valorización.

En todo caso, Marx merece consideración especial, porque su concepción del mundo pone a las relaciones de poder y a la pugna irreconciliable entre clases sociales en el centro de su visión del proceso histórico. Sin embargo, logró la proeza teórica de combinar esa visión

<sup>58</sup>Esto no significa que la ciencia social sea una 'cuestión de opiniones', pues estas visiones del mundo terminan generando hipótesis susceptibles de verificación empírica.

<sup>59</sup>Max Weber, *Ensayos sobre metodología sociológica*, trad. de José Luis Etcheverry, Buenos Aires, Ed. Amorrortu, 1973, p. 61.

<sup>60</sup>Maurice Dobb, *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith (Ideología y Teoría Económica)*, trad. de Rosa Cusminsky de Cendrero, México, Siglo XXI, 1975, p. 47 (primera edición inglesa: 1973).

totalizadora con una teoría del valor fundada sobre condiciones de equilibrio general.

Al abandonar el concepto de *equilibrio estable*, no desaparece la *validex lógico-formal* de aquellas teorías, pero sí su relevancia práctica. El valor económico deja de estar regulado por fuerzas 'endógenas' al propio sistema económico (trabajo social medio, o preferencias marginales de los consumidores), que lo conducen a un equilibrio y pasa a ser la expresión de las relaciones de poder que surgen de la estructura social. Esas relaciones de poder constituyen en última instancia el elemento determinante de los criterios que gobiernan la

distribución del progreso técnico y del ingreso monetario.

Los seres humanos, como la historia lo demuestra sin excepción alguna, necesitan justificar racionalmente y legitimar éticamente sus comportamientos. Para que esas justificaciones y legitimaciones puedan situarse en una perspectiva auténticamente humanista, al servicio de *todos* los hombres en su cabal integridad individual, es necesario descubrir las formas ocultas del poder y mostrar públicamente la responsabilidad social de quienes controlan sus resortes.