

Primera edición Siglo XXI, 1968

© SIGLO XXI EDITORES, S. A.

Gabriel Mancera 65 — México 12, D. F.

Primera edición en inglés, 1942

Segunda edición en inglés, 1966

© Macmillan and Company, Ltd., Londres

Título original: An Essay on Marxian Economics

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA MARXISTA

por
JOAN ROBINSON

traducción de
CARLOS MEDINA



MÉXICO
ARGENTINA
ESPAÑA

ÍNDICE

Prefacio a la segunda edición	1
Preámbulo	18
CAPÍTULO PRIMERO: Introducción	21
CAPÍTULO SEGUNDO: Definiciones	26
CAPÍTULO TERCERO: Teoría del valor trabajo	30
Apéndice: El valor en una economía socialista	44
CAPÍTULO CUARTO: La teoría de la ocupación a plazo largo	50
CAPÍTULO QUINTO: La tasa decreciente de ganancia	57
CAPÍTULO SEXTO: La demanda efectiva	65
CAPÍTULO SÉPTIMO: La teoría ortodoxa de la ganancia	74
CAPÍTULO OCTAVO: La teoría general de la ocupación	86
CAPÍTULO NOVENO: La competencia imperfecta	97
CAPÍTULO DÉCIMO: Salarios reales y nominales	106
CAPÍTULO UNDÉCIMO: Análisis dinámico	117

PREFACIO A LA SEGUNDA EDICIÓN



En los veinticinco años transcurridos desde la publicación de este libro, ha habido muchas discusiones a propósito de las cuestiones que examina, tanto del lado académico como del marxista. En aquellos días, la mayoría de mis colegas académicos en Inglaterra consideraban que estudiar a Marx constituía un curioso pasatiempo (no obstante lo cual, Keynes, que era alérgico a Marx, acogió mi *Ensayo* amablemente), en tanto que en Estados Unidos esto era mal visto. Por otra parte, toda crítica del maestro se consideraba como impía, y el intento de aplicar métodos académicos de análisis a sus problemas resultaba inútil.

Pero ahora, en cambio, los académicos no toleran el análisis estático, sino que se han vuelto a poner de moda los problemas del progreso y el desarrollo, reviviendo el interés por los economistas clásicos y, entre éstos, por Marx. Por su parte, los marxistas están ahora dispuestos a admitir que algunas partes del análisis académico pueden separarse de su ideología inaceptable y aplicarse a problemas reales.

Empecé a leer *El capital* exactamente como empezamos a leer un libro cualquiera, para ver lo que había en él, y me encontré con muchas cosas que ni sus discípulos ni sus adversarios me habían hecho prever. Piero Sraffa me hacía bromas diciendo que yo trataba a Marx como a un pequeño precursor conocido de Kalecki. En cierto sentido, esto no es una simple broma. Hay efectivamente muchos indicios en *El capital* de una teoría de la demanda efectiva. Los discípulos de Marx pudieron haberla formulado antes de que Keynes y Kalecki la aprendieran a partir de los hechos brutales de la gran crisis, pero no lo hicieron. Los marxistas declarados saludaron en Inglaterra la *Teoría general* con

los consabidos motes de finanzas sesudas. El elemento "keynesiano" en Marx era poco conocido.

Los académicos ni siquiera pretendían comprender a Marx. Parecíame a mí que, aparte del prejuicio, para ellos constituían una barrera sus hábitos metafísicos de pensamiento del siglo diecinueve, ajenos a una generación educada para investigar el significado del significado. Por consiguiente, traté de traducir los conceptos de Marx en un lenguaje comprensible para el académico. Esto desconcertó y enojó a los marxistas declarados, para quienes la metafísica es preciosa por sí misma.

La tarea de traducción resulta ahora mucho más fácil de lo que fuera a la sazón.

1

Explotación. Para el propio Marx, la teoría de la explotación, esto es, la teoría de la distribución del producto neto de la industria entre salarios y beneficios, surgió de la teoría del *valor*, en el sentido de una teoría de los precios relativos de los bienes. La asociación entre las dos ha constituido una fuente abundante de confusión.

Para separarlas, consideremos una economía compuesta de capitalistas y trabajadores (la tierra es libre), cuyo único producto sea el "trigo" de Ricardo. No existen precios de mercancías, puesto que no hay más que una. El único precio, en tal sistema, es el precio en trigo del tiempo de trabajo, esto es, la tasa del salario real. Las condiciones técnicas de la producción determinan el producto neto por hombre-año de trabajo, esto es, la cosecha, menos la semilla del trigo, dividida por el número de trabajadores empleados. Por tanto, la tasa de salario en trigo determina el beneficio por individuo empleado. La proporción de beneficio, o excedente, del salario es el tipo de explotación. Y el tipo del beneficio sobre el capital se determina al mismo tiempo. El empresario que mantiene intacto su capital

divide la cosecha en dos partes: una de ellas es una reserva destinada a proporcionar semilla de trigo y salarios para el año siguiente, reemplazando la reserva que se había utilizado en el curso del año anterior, y la otra es el ingreso que puede consumir, incluyendo en el consumo los pagos a criados, curas, rameras, etc., esto es, a los trabajadores no productivos. La relación entre este ingreso consumible y la reserva es la tasa de beneficio.

Y parece obvio que este análisis no puede resultar fundamentalmente afectado por el hecho de que, en lugar de una sola, admitamos una diversidad de mercancías. Se puede suponer, en efecto, que las mercancías se venden todas a precios que rinden una tasa uniforme de beneficio para todo el capital. Sin duda, esto introduce una serie de problemas molestos relativos a la medición del producto neto y de la reserva de capital, toda vez que los precios cambiarán con la tasa de salario real, pero no altera, con todo, el sentido básico del razonamiento.

Todo el alboroto a propósito del *valor* y los precios permitía a los académicos eludir el penetrante análisis de la explotación que Marx había derivado de Ricardo. Y al propio tiempo ocultaba a los marxistas el hecho de que no se les había proporcionado una teoría explícita y propiamente suya de la distribución.

Marx abandonó el mínimo de subsistencia en términos de trigo que constituye el eje del sistema de Ricardo, y admitió una vaga determinación histórica de los salarios reales. Cuando los capitalistas invaden inicialmente la economía artesana y campesina, han de pagar un salario que permite mantener más o menos el régimen de vida acostumbrado. Posteriormente, en el volumen I de *El capital*, la existencia del ejército de reserva de mano de obra mantiene el nivel de los salarios más o menos constante, aunque podrá haber períodos de salarios en aumento, por ejemplo cuando la acumulación de capital rebasa el aumento de la mano de obra disponible. Pero en el volumen tercero, en cam-

bio, encontramos, en conexión con la tasa descendente de beneficio, una tasa constante de explotación, juntamente con una productividad en aumento. En el volumen primero, el progreso técnico, ahorrador de trabajo, tiende a aumentar el tipo de explotación y es probable que reduzca el tipo de salario porque reduce la demanda de mano de obra. En el volumen tercero deja el tipo de explotación más o menos constante, y el tipo de beneficio del capital resulta comprimido. Los movimientos del nivel de los salarios en el volumen primero dependen de la fuerza de negociación relativa de capitalistas y trabajadores y del equilibrio político de poder. El tipo constante de explotación del volumen tercero no se explica, y el hecho de que implique un nivel ascendente de salarios reales pasa desapercibido. Me asombré al encontrarme con esto en mi primera lectura de *El capital*. Y ninguna de las discusiones y controversias que he sostenido desde entonces ha logrado aclarar este punto.

En la vida real nos encontramos con las dos situaciones. En los modernos países industrializados la tasa de explotación es relativamente estable, y el nivel del salario real suele subir, normalmente, a medida que el progreso técnico aumenta la productividad, en tanto que la situación descrita en el volumen primero corresponde globalmente a la de muchas economías subdesarrolladas. Constituye un gran mérito del método de Marx el que se preste a la interpretación histórica, a diferencia de la teoría mecánica del equilibrio de los académicos, pero los intentos de los sostenedores del marxismo de creer en la pobreza creciente de los trabajadores y el descenso simultáneo de la tasa de beneficio han causado, con todo, mucha confusión.

Precios relativos. El *valor* de la corriente de producción de una determinada mercancía es el producto neto del trabajo normal necesitado para producirla (correspondiente al importe de los salarios más la plusvalía), más el *valor* de las materias primas empleadas en el

proceso y la sustitución del *valor* de la depreciación del equipo usado, expresado todo ello en términos de cantidad de tiempo de trabajo. Marx inicia su análisis del capitalismo declarando que normalmente los bienes se intercambian a precios proporcionales a sus *valores*. Para él, esto constituía el meollo del problema entero.

Toda vez que los precios eran proporcionales a los *valores*, el producto neto de la venta de la producción de una hora de trabajo por individuo sería uniforme para todos los bienes, de modo que, con un tipo de salario uniforme, habría una relación uniforme entre beneficios y salarios. Marx no ignoraba la dificultad de Ricardo —de que, por razones técnicas, diversas clases de mercancías requieren proporciones diversas de capital y de trabajo, y de que la competencia entre capitalistas tiende a establecer precios que rinden una tasa uniforme de beneficios del capital, de modo que no se puede obtener una relación uniforme entre beneficios y salarios—, pero es obvio que él consideró que, *en cierto modo*, la ley del *valor* es cierta siempre.

Este antiguo rompecabezas ha sido aclarado ahora por la publicación de *Production of Commodities by Means of Commodities*, de Sraffa, y el famoso problema de la transformación de valores en precios ha quedado eliminado. En determinadas condiciones técnicas existe un patrón de precios correspondiente a cada tipo de beneficio. Los precios son proporcionales a los *valores* cuando la tasa de beneficio es igual a cero (conviene decir, de paso, que Keynes me señaló esto al leer mi librito).

Con tasas positivas de beneficio, los precios sólo serían proporcionales a los valores si todas las mercancías requirieran la misma proporción de capital y de trabajo. Alguna vez se ha dicho que, en el volumen primero, Marx trató de que esta situación se aceptase. De ser así, la dificultad de Ricardo quedaría simplemente descartada. Esto parecería apoyar mi aserto en el sentido de que, una vez dada la tasa general de explotación, los precios relativos no son particularmente interesantes.

En cuanto proceso histórico, los precios de las manufacturas se fueron desarrollando a medida que el capitalismo conquistaba gradualmente los dominios del artesano y el campesino. Al principio, el nivel de salarios que había que pagar lo fijaba el nivel de ingresos del artesano, en tanto que los precios de las mercancías estaban limitados por los precios de los productos del trabajo manual. El nivel superior de producción por individuo de los trabajadores organizados en empresas capitalistas determinó la parte del beneficio en el valor de venta del producto. El profesor Bensusan Butt¹ presenta un modelo en el que el capitalismo empieza por atacar el producto allí donde su superioridad con respecto al trabajo manual es máxima, y lo absorbe por completo antes de atacar el próximo, de modo que en todo momento, hay un tipo uniforme de beneficio en el interior del sector capitalista que va decreciendo con el transcurso del tiempo. Es el caso, sin embargo, que históricamente el capitalismo atacó en diversos puntos a la vez. Primero, cada mercancía ha de haber tenido su propio tipo de explotación y su propio tipo de beneficio; y luego intervino la competencia para igualar el tipo de beneficio. No hay razón alguna para postular una tendencia hacia la igualación de las tasas de explotación de modo que los precios resulten proporcionales a los *valores*.

En cuanto el proceso lógico, la proporción de beneficios y salarios en cada mercancía particular puede calcularse cuando se conoce la tasa de beneficio. Y la transformación va de los precios a los *valores*, pero no al revés.

Por consiguiente, pese a la oposición suscitada, no puedo retirar la observación del final del capítulo 3. El concepto del *valor* constituye, así creo, un ejemplo notable de cómo una noción metafísica puede inspirar un pensamiento original, pese a estar totalmente vacía ella misma de significado operante.

¹ *On Economic Growth*, Oxford, 1960.

Capital constante y capital variable. En la economía estática del trigo descrita más arriba, el importe de los salarios, esto es, el trigo pagado a los trabajadores durante un año, es exactamente lo mismo que el fondo de salarios, esto es, una parte de la existencia recurrente de trigo que vuelve a aparecer después de cada cosecha, suficiente para remplazar los salarios pagados el año anterior.

Marx asume explícitamente un período de producción tal que el importe de los salarios y el fondo de salarios sean iguales, y se sirve para ambos del símbolo *v*. El fondo de salario lo llama *capital variable*, porque es la parte del capital empleada en comprar tiempo corriente de trabajo, que es el que crea valor, en cuanto opuesto a las materias primas y el equipo, los cuales sólo traspasan a la producción corriente el importe constante de *valor* encarnado en ellos en el momento de ser producidos.

La distinción entre capital variable y capital constante, que revestía gran importancia para Marx, pertenece al nivel metafísico de su pensamiento. Es más, parece existir cierta confusión en el nivel analítico. En efecto, dada su característica de ser medio de pago el trigo permite al capitalista emplear mano de obra viva y extraer de la producción un excedente. El fondo de salarios sólo es importante porque le permite pagar el importe. Y el capitalista puede extraer el excedente porque la producción por individuo excede del salario, si el trabajo está organizado por él, en más de lo que se necesita para remplazar el trigo. Si proporciona maquinaria, la producción por individuo será mayor, y el excedente que pueda sustraer resulta en consecuencia aumentado. En el proceso de explotación emplea la totalidad de su capital y no sólo el fondo de salarios.

Podemos mejorar el aparato analítico proporcionando más símbolos. Escribamos, por ejemplo, *v* para designar el importe del salario, y *V* para el fondo de salarios; *c* para las materias primas y la depreciación del equipo, y *C* para el volumen de capital en exis-

tencia, descontando el fondo de salarios. En esta forma, $C + V$ es el capital total, y $c + v + p$ es el producto anual bruto. Entonces $v + p$ es el producto neto; p/v es el tipo de explotación; y $p/(C + V)$ es el tipo del beneficio. No parece haber manera alguna de escribir la tercera proporción, esto es, la composición orgánica del capital, que tenga sentido, porque ni c/v ni C/V corresponden a la idea que expresa. Es suficientemente claro, con todo, que lo que Marx quiere decir cuando habla de composición orgánica es la relación que existe entre todo el tiempo de trabajo pasado, que constituye la actual reserva de bienes de capital y el tiempo de trabajo empleado actualmente. Esta relación posee un aspecto físico, en cuanto descripción de la técnica de producción, y un aspecto financiero, esto es, el valor del capital, en términos de capacidad de compra de bienes por individuo empleado.

La generalización de Marx, de que, en cuanto proceso histórico, la composición orgánica del capital tiende a subir a medida que el capitalismo progresa, significa que el capital, en términos de tiempo de trabajo por unidad de trabajador actual empleado, tiende a subir. Y esto equivale a decir que el progreso técnico presenta una propensión hacia el empleo de capital, en el sentido de que, cuando el tipo de beneficio es constante, la parte del beneficio en valor de la producción tiende a crecer.

Y por la misma razón, cuando la parte de beneficio es constante (la tasa de explotación es constante), la tasa de beneficio tiende a bajar.

En cuanto a si existe una tendencia predominante en el sentido de que la acumulación presenta una propensión al empleo de capital y, en este caso, si la parte de beneficio o la tasa de beneficio es más constante, son cuestiones de hecho histórico y no de necesidad lógica. Hasta donde alcanzan las pruebas, nada parece sugerir que en las economías industriales desarrolladas exista propensión clara y continua alguna de la acumulación hacia el lado del empleo de capital. Sin duda,

cuando el capitalismo invade una economía campesina, introduce técnicas que se sirven del capital. Pero en tal caso, por virtud del mismo proceso, reduce el empleo y aumenta el rendimiento por individuo, de modo que el tipo de explotación aumenta, y no hay razón alguna para esperar que el tipo de beneficio del capital disminuya, antes al contrario.

2

Estos puntos se refieren al aparato analítico de Marx. Podemos considerar ahora aspectos más amplios.

Empleo y salarios. Se admite generalmente hoy que el desempleo debido a una deficiencia de demanda efectiva (llamada a menudo "keynesiana") ha de distinguirse del desempleo (llamado a menudo "marxista") que se debe a que la reserva de mano de obra disponible crece más rápidamente que el número de empleos ofrecidos por la economía capitalista. Marx supone que la reserva de mano de obra está alimentada por la ruina de las economías campesina y artesana. En su afán por combatir los puntos de vista reaccionarios de Malthus se negó a admitir que un crecimiento rápido de la población sea nocivo a los intereses de la clase trabajadora. Esto parece constituir una aberración, que no concuerda con la idea básica de su teoría.

Se admite también, actualmente, que un ataque frontal contra los tipos de salarios monetarios no puede reducir efectivamente, en una economía industrial desarrollada, la tasa de explotación (la parte que corresponde a los beneficios en el valor neto de la producción), porque los márgenes de beneficios se mantendrán simplemente aumentando los precios monetarios en la debida proporción. Por otra parte, renunciar a la lucha y mantener constantes los tipos de salarios monetarios permitiría, probablemente, que los tipos de explotación subieran, porque los precios monetarios se mantendrían

más o menos constantes, en tanto que los costos han ido bajando gradualmente como resultado del progreso técnico. (No puede confiarse en la competencia imperfecta para limitar márgenes; ésta más bien llena la brecha con costos de venta y publicidad de todo tipo.) Este tipo de alza de los beneficios no es provechoso para los capitalistas, porque se combina con una restricción del poder adquisitivo de los trabajadores, de modo que la demanda efectiva deja de aumentar con la capacidad productora. Así pues, las luchas de los sindicatos, si bien no logran reducir la parte relativa de los beneficios, salvan a los capitalistas de los perjudiciales efectos que acarrearía su aumento.

En relación con estos puntos, el examen y la experiencia posteriores parecen haber confirmado el punto de vista que yo trataba de expresar en mi *Ensayo*, pero me parece ahora que lo apliqué en una forma muy tímida. En efecto, Marx describía el capitalismo en el momento de su expansión, en tanto que, cuando yo escribía, aquél había pasado ya su punto culminante y, desde entonces, su área de operación se ha reducido considerablemente.

El socialismo ha aparecido, no como lo predijo Marx, procedente de la desintegración del capitalismo maduro, sino desde afuera.

En su *Capitalism, Socialism and Democracy* (publicado después de mi *Ensayo*), Schumpeter decía: "Hay que recordar que la conquista bolchevique del poder en la más atrasada de las grandes naciones fue algo fortuito". Por mi parte comenté entonces: "Tal vez, pero en este caso la excepción parece ser más importante que la regla, porque ¿quién sabe cuáles azares acompañarán acaso el final de la presente guerra?" Hay ciertamente una parte de accidente geográfico en la selección de los países y las partes de países en los que los regímenes socialistas se han establecido, pero no es menos cierto que en la base de todos ellos se aprecia claramente un patrón único. No es un capricho del azar, en efecto, el que figuren entre los anteriormente

más atrasados desde el punto de vista del desarrollo industrial.

Mientras tanto, el capitalismo parece gozar de un segundo plazo de vida; ya no puede seguir presentándose a la explotación como causa de miseria creciente. Antes bien, ésta confiere una posición privilegiada en el mundo a los trabajadores en una fuerza conservadora más que revolucionaria. Sin duda la miseria aumenta, pero aumenta fuera de la órbita tanto del socialismo como del capitalismo, en donde la mano de obra disponible crece más rápidamente que la explotación.

El mundo se ha apartado del cuadro esbozado por el punto de vista marxista; sin embargo, los problemas que éste planteó siguen siendo actuales, en tanto que los académicos, por su parte, siguen tejiendo elucubraciones elegantes sobre aspectos banales.

3

El tipo de beneficio y el tipo de explotación. La explicación que yo daba a la teoría ortodoxa del beneficio, o mejor dicho, de la falta de teoría en las condiciones del estado estacionario, fue discutida por Gerald Shove.² En efecto, éste sostiene que por "beneficios normales" Marshall entendía el tipo de beneficio compatible con un tipo continuo y previsto de aumento. En consecuencia, los beneficios anormales resultan de cambios imprevistos en el aumento de la demanda de determinados bienes. No cabe duda de que esta interpretación de Marshall es tan plausible como la interpretación estática. Lo malo con Marshall es que espera que creamos ambas cosas a la vez, y en ninguna de ellas da una explicación coherente de lo que determina el tipo "normal" de beneficio. Wicksell fue lo suficientemente sincero para admitir que no había encontrado teoría

² "Mrs. Robinson on Marxian Economics", *Economic Journal*, abril de 1944, p. 60.

satisfactoria alguna. Por su parte, los neoclásicos contemporáneos (la escuela dominante en Estados Unidos) se han apartado del estado estacionario y consideran la acumulación como normal, pero es el caso que se han atascado en el mismo pantano que los neoclásicos antiguos al tratar de definir una cantidad de capital independientemente del tipo de beneficio. Esto parecerá acaso no constituir más que un bizantinismo lógico, pero es lo cierto que tiene sus raíces en la vieja pregunta metafísica acerca de si el "capital", lo mismo que el trabajo, produce o no *valor*.

La rama keynesiana de la escuela académica ha desarrollado una teoría del tipo del beneficio que presenta una gran afinidad con el esquema marxista de la reproducción ampliada. Cuando todo el ahorro proviene del beneficio, los gastos de los trabajadores cubren el importe de los salarios. Por consiguiente, los beneficios netos en cualquier período son iguales a la inversión neta más el consumo procedente de las utilidades. La relación entre la inversión neta y el valor del capital es la tasa de acumulación. Se sigue de ahí que la tasa de beneficio es igual a la tasa de acumulación dividida por la relación existente entre el ahorro y el beneficio.³ La tasa de acumulación está determinada (como en el punto de vista de Marx) por la energía de los capitalistas. Cuando la mano de obra no crece con bastante rapidez para adaptarse a la acumulación que aquéllos desean realizar, la complementa el progreso técnico. Así resulta posible, aunque no necesario, que el capitalismo disfrute de períodos prolongados de expansión continua con un tipo constante de beneficio.

Esto proporciona una teoría de la tasa de beneficio, de la que se carecía anteriormente; sin embargo, su fundamentación sigue siendo superficial. En efecto,

³ P = beneficio anual, I = inversión anual neta, K = valor del capital, s = proporción ahorrada del beneficio. $I = sP$. $\frac{P}{K} = \frac{I}{Ks}$.

si algunas relaciones económicas más profundas son las que determinan el tipo de explotación, entonces la acumulación y el consumo de los capitalistas están limitados por éste. La tasa de beneficio es, en tal caso, como lo sostenía Marx, el resultado de la manera en que la competencia se reparte la *masa* de beneficio que el sistema genera.

El famoso misterio de las partes relativas constantes de los salarios y los beneficios en el producto de la industria ya no tiene nada, ahora, de particularmente misterioso. Los sindicatos, respaldados por la legislación social, oponen al monopolio una fuerza antagónica que mantiene el equilibrio bastante estable. Ninguna de las dos partes puede lograr aumentar su porción de modo considerable, porque un progreso técnico más o menos neutral hace compatible, a la larga, un tipo más o menos constante de explotación con un tipo más o menos constante de beneficio.

Sin embargo, la idea de que las partes relativas fueran uniformes en el mundo entero, que parece haber prevalecido cuando yo escribía mi *Ensayo*, es simplemente errónea. En efecto, una encuesta muy interesante publicada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas,⁴ que ha sido muy poco difundida en los medios académicos, muestra que la parte que corresponde a los salarios en el valor del producto neto de la industria manufacturera varía de menos del 25%, en países como Nicaragua y Costa Rica, a más del 50% en Australia, los países escandinavos, el Reino Unido y Estados Unidos; en tanto que en países como Italia y Japón es de alrededor del 40%. Estas cifras sugieren de modo convincente que la explicación de las partes relativas ha de buscarse más bien en el poder de negociación que en la proporción entre el capital y la mano de obra.

⁴ *Patterns of Industrial Growth, 1938-58, 1960.*

El valor bajo el socialismo. Hay en la compleja noción del *valor* un tercer elemento al lado de la teoría de la explotación y la teoría de los precios relativos, a saber, el ideal del *precio justo* —el concepto de que es justo y racional que el trabajador reciba el valor que produce. Bajo el capitalismo esto no es posible, toda vez que éste ha de exprimir del valor el excedente que le permita acumular; pero bajo el socialismo, en cambio, la ley del *valor* se impondrá, porque Marx esperaba que el socialismo se instauraría después de que el capitalismo hubiese concluido su tarea histórica de acumulación. Suponía que se seguiría haciendo alguna pequeña inversión bajo el socialismo, pero no le parecía importante. De hecho, el socialismo ha surgido en economías subdesarrolladas, rodeado de enemigos. En lugar de estar en condiciones de distribuir el excedente a los trabajadores, se ha visto obligado a exprimirlos más para hacer frente a la industrialización y la defensa.

Los economistas soviéticos se consideran obligados a argumentar en términos de *valor*, pero no lo hacen comprensible. En todos los países socialistas, la mayor parte de la agricultura está en manos de campesinos o de cooperativas de alguna clase, que comparten con la economía campesina la característica de que el ingreso de un grupo de trabajadores depende del producto de una determinada área de tierra que les ha sido asignada. El equivalente del tipo del salario monetario para el trabajador agricultor, esto es, el rendimiento en moneda de un día de trabajo en la cooperativa depende del precio de los productos de la granja considerada. No hay manera alguna de que los precios puedan derivarse de *valores*.

El principio de justicia sugiere que los precios de los productos agrícolas deberían ser tales, en relación con los tipos del salario monetario de la industria, que igualaran los ingresos reales entre los dos sectores. En la práctica, sin embargo, la justicia ha sido sacrificada

a la necesidad política. Inclusive si se la pudiera aceptar en principio, no resulta fácil ver lo que significaría. El estilo de vida de los dos grupos de economías domésticas es necesariamente distinto, como lo es también la clase de esfuerzo requerido de cada uno de ellos. ¿Cómo podría, pues, fijarse una “paga igual para una labor igual”? Cuando una economía está suficientemente desarrollada para ofrecer a los individuos una elección de carrera, la vida del campo ha de hacerse suficientemente atractiva para que subsista una mano de obra agrícola adecuada. Así pues, el principio de justicia se reduce al principio del precio de oferta.

Y hay además otra dificultad. A causa de las diferencias de fertilidad, clima, facilidad de mercados, etc., el ingreso se obtiene más fácilmente en unas áreas que en otras. Tanto la justicia como la eficiencia necesitan que se extraigan de los campesinos rentas diferenciales para pagarlas a la economía nacional. Esto se está empezando a reconocer en principio, pero resulta difícil de aplicar en la práctica.

En el sector socialista de la economía, el nivel de los tipos de salario monetario y la técnica de producción determinan costos en términos de dinero. El nivel general de los precios de los bienes vendidos al público ha de rendir un excedente general que sea suficiente para proporcionar los ingresos de los trabajadores dedicados a la investigación, servicios sociales gratuitos, defensa, administración, etc. La discusión acerca de la ley del *valor* versa sobre la manera en que este excedente debería repartirse entre los diversos bienes. (La cuestión de si debería recaudarse por medio de impuestos o de beneficios planeados constituye una cuestión más bien de conveniencia administrativa que de principio económico.) Si toda empresa, en todas las etapas de producción, pagara una cuota uniforme proporcional a su partida de salarios, y si todos los precios fueran iguales, en toda etapa, a los costos, incluida la cuota, entonces los precios finales serían proporcionales a *valores*, pero ningún sistema tal ha sido encontrado acepta-

ble todavía. Algunos presuntos reformadores entre los economistas socialistas abogan por un sistema de precios marxistas de producción, esto es, por un sistema en que el excedente sea recaudado en forma de un tipo uniforme de beneficio sobre el capital invertido. Esto no concuerda con la doctrina académica. En efecto, en la teoría de la competencia los beneficios previsibles son los que rigen las inversiones, pero, una vez efectuadas, lo hecho hecho está, y entra en juego el costo medio y no el marginal. Esto no parece estar de acuerdo con la justicia natural. ¿Por qué deben recaudarse los costos en la defensa, por ejemplo, de los consumidores de las diversas mercancías en proporción al capital invertido?

En todo caso, la discusión filosófica anda desencaminada, porque ningún sistema de precios basado en los costos probará ser práctico. En toda situación real, hay una capacidad limitada para producir determinadas mercancías, y cuando los bienes se distribuyen mediante el mecanismo del mercado y no por racionamiento por el procedimiento de las colas, el patrón de los precios ha de ser tal que induzca al público a comprar los bienes que estén disponibles. El principio dominante ha de ser el de conseguir un ajuste entre la demanda y la oferta. Las economías socialistas han aprendido esto por un método difícil.

Los precios tienen la función no sólo de distribuir los bienes entre los consumidores, sino también la de actuar como índices de la eficacia de los productores. En todos los ramos hay productores de altos y de bajos costos, sin que esto se deba a méritos de los productores o a falta de ellos, sino simplemente porque algunas fábricas están mejor equipadas, algunas minas son más fáciles de explotar, etc. Con objeto de estimular la eficiencia, los beneficios planeados no deberían ser demasiado fáciles de conseguir para las empresas de bajos costos, ni inasequibles para las de costos altos. Los costos deberían calcularse sobre la base de una empresa eficiente de costos, altos, gravándose con una renta a

las empresas de costos bajos, renta calculada sobre la base de sus ventajas diferenciales.

Aquí los académicos pueden apuntarse un tanto contra Marx, quien siempre calculó en términos del costo medio porque, en este aspecto, el principio del costo marginal, o más bien, del costo en el margen, es un asunto de sentido común. Mi referencia a este asunto (apéndice al capítulo III) aparece ahora muy anticuada, debido a la gran experiencia que se ha acumulado con la política de precios bajo el socialismo.

En el momento actual algunos países socialistas de Europa, habiendo encontrado que el sistema desarrollado en el curso de la rápida acumulación es inapropiado a la etapa de riqueza potencial en la cual se encuentran actualmente, están tratando de introducir algunas medidas de economía de mercado en su planeación. A la vez, las economías capitalistas que han encontrado que la libre empresa no es confiable para producir los resultados necesarios están tratando de introducir algunas medidas de planeación en sus economías de mercado.

Por ambos lados, es evidente que se necesita una completa reconsideración de la teoría de los precios.

JOAN ROBINSON

1965

El objeto de este ensayo es el de efectuar una comparación entre el análisis económico que Marx hace en *El capital* con la enseñanza económica común. Esta comparación es, en cierto sentido, un craso anacronismo, porque el desarrollo de las ideas de Marx estuvo influido por la controversia con sus propios contemporáneos, no con los míos. Pero si estamos interesados no en la evolución histórica de la teoría económica sino en su posible progreso futuro, ésta es la importante comparación que hay que hacer.

Hasta hace poco tiempo se trataba a Marx en los círculos académicos con un despreciante silencio, interrumpido solamente por alguna anotación irónica de tiempo en tiempo. Sin embargo, el desarrollo moderno de la teoría académica, forzado por el desarrollo moderno de la vida económica (el análisis del monopolio y el análisis del desempleo), han roto la estructura de la doctrina ortodoxa y destruido la complacencia con la que los economistas estaban acostumbrados a observar la actuación del capitalismo del *laisser-faire*. Su actitud hacia Marx, como el crítico principal del capitalismo, es, por consiguiente, menos firme de lo que era antes. En mi opinión tiene mucho que aprender de él. La principal dificultad de lograrlo radica en el lenguaje peculiar y en el complicado método de argumentación que usa y es mi propósito explicar lo que yo entiendo que Marx quiso decir, en un lenguaje inteligible para el economista académico.

Al mismo tiempo creo que la moderna economía académica tiene algo que ofrecer a los marxistas. Ante todo, la reconsideración de los argumentos de Marx, a la luz de los métodos más precisos y refinados del análisis moderno, aclara muchas partes oscuras de su

teoría y ayuda a descubrir sus puntos débiles y los fuertes. En segundo lugar, en el análisis de la demanda efectiva (la teoría del empleo), la economía moderna suministra una base para el estudio de la ley que impulsa al capitalismo, que es sugerida, pero no desarrollada completamente, por Marx mismo. Más aún, ambas partes pueden salir ganando al intentar comprender sus mutuas críticas, en lugar de calumniarse por mutuo desconocimiento.

He limitado la discusión que hago del análisis económico de Marx al efectuarla en un sentido estrecho y no he intentado ocuparme de la amplia exposición histórica y sociológica que forma la parte más importante de la doctrina de Marx. Este modo de proceder no es tal vez natural y es verdad que ningún aspecto especial de la doctrina de Marx puede ser apropiadamente comprendida sin una visión del conjunto. Pero al mismo tiempo un estudio detallado de los aspectos especiales es también útil, y el que he elegido para ser discutido es uno de la mayor importancia en el desarrollo de todo el tema.

El primer volumen de *El capital* fue publicado por Marx en 1867. Después de su muerte, en 1883, Engels editó los manuscritos para los restantes dos volúmenes, que consistieron, en parte, de secciones terminadas y en parte, de lineamientos incompletos o parcialmente repetidos. El segundo volumen fue publicado en 1885 y el tercero en 1894.

Hay una buena cantidad de repeticiones en *El capital*, y cuando me he referido a un pasaje especial generalmente he escogido, algo arbitrariamente, entre cierto número de ellos que tratan el mismo punto. Las referencias han sido presentadas como muestra de buena fe más bien que como guías para la lectura de *El capital*. Las referencias están hechas al primer volumen, publicado por Glaiser, en 1920; al segundo, publicado por Swan Sonnenschein, en 1907, y al tercero, publicado por Kerr, en 1909. Dichas referencias están numeradas y el título del capítulo y la sección en que

aparece cada pasaje al que se hace referencia se dan en las páginas finales, para la conveniencia de los lectores que usan otras ediciones.*

Expreso aquí mi agradecimiento al señor Rothbarth por las muchas discusiones que tuve con él y sus críticas, que me ayudaron.

JOAN ROBINSON

Cambridge, septiembre de 1941.

NOTA. He hecho un pequeño número de alteraciones en el texto de la primera edición de este libro. La única de importancia se encuentra en el apéndice del capítulo tercero en el que había un error en mi exposición original.

Cambridge, noviembre de 1946.

CAPÍTULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN

Las diferencias fundamentales entre la economía de Marx y la economía ortodoxa tradicional consisten, primeramente, en que los economistas ortodoxos aceptan el sistema capitalista como parte de un orden eterno de la naturaleza, mientras que Marx lo considera como una fase pasajera en la transición de la economía feudal del pasado a la economía socialista del futuro. Y, en segundo lugar, en que los economistas ortodoxos arguyen en términos de la armonía de intereses entre las distintas secciones de la comunidad, en tanto que Marx concibe la vida económica como un conflicto de intereses entre los propietarios que no trabajan y los trabajadores que no tienen propiedades. Estos dos puntos de diferencia no carecen de conexión entre sí, porque si el sistema se da como aceptado y si las participaciones de las diferentes clases en el producto social están determinadas por una ley natural e inexorable, todos los intereses coinciden en requerir un aumento en el total que se ha de dividir. Sin embargo, una vez admitida la posibilidad de cambio del sistema, los que esperan obtener una ganancia y los que temen perder con dicho cambio se alinean inmediatamente en campos opuestos.

Los economistas ortodoxos, en general, se identifican con el sistema y asumen el papel de sus apologistas, mientras que Marx se aplica a comprender la obra del capitalismo con objeto de violentar su desaparición. Marx se daba bien cuenta de su propósito. Los economistas, en general, no. Escribieron como lo hicieron porque para ellos ésa era la única manera posible de efectuarlo y ellos mismos se creían dotados de impar-

* Las citas están tomadas de la edición española del Fondo de Cultura Económica, trad. de Wenceslao Roces, 1959.

cialidad científica. Sus conceptos preconcebidos aparecen más bien en los problemas que eligieron para estudio y en los supuestos sobre los que elucubran, que en la franca doctrina política.

Dado que ellos mismos creían andar en busca de principios eternos, prestaron poca atención a las características históricas de las condiciones verdaderas y, en especial, eran susceptibles de someter la economía de una comunidad de pequeños e iguales propietarios al análisis del capitalismo avanzado. De esta manera el concepto de competencia implica que cada mercancía en cada mercado sea suministrada por un gran número de productores, actuando individualmente, sin ligas entre sí, por una manifiesta connivencia o por una lealtad subconsciente de clase; e implica también el que todo individuo es libre de emprender cualquier línea de actividad que le plazca. Además, las leyes derivadas de tal sociedad son aplicadas a la industria y finanzas modernas.

Asimismo, el concepto ortodoxo de los salarios, que tiende a igualar la *deficiencia de utilidad marginal* del trabajo, que tiene su origen en el cuadro del rancharo que se inclina sobre su azadón, al atardecer, y cavila acerca de si el producto de otra hora de trabajo le compensará por el dolor de espalda extra que sentirá, se proyecta sobre el mercado moderno del trabajo, en el que el obrero individual no tiene oportunidad alguna de decisión, excepto la de si es preferible trabajar o morir de hambre.

Los economistas ortodoxos se han preocupado mucho por hacer exposiciones elegantes acerca de problemas de menor importancia, lo que distrae la atención de sus discípulos de las realidades desagradables del mundo moderno y el desarrollo de la argumentación abstracta ha ido más allá de la posible comprobación empírica. Los medios intelectuales de Marx son bastante más crudos, pero su sentido de la realidad es mucho más fuerte, y su argumentación se eleva por encima de su complicada exposición a una altura esplendorosa.

El considera que el sistema capitalista está cumpliendo una misión histórica de obtención del poder productivo del trabajo combinado y especializado. Desde su nacimiento en Europa extiende sus tentáculos sobre el mundo en busca de su sustento. Fuerza la acumulación de capital y desarrolla la técnica productiva, y así eleva la riqueza de la humanidad a alturas no soñadas en la economía del campesino, feudal o del esclavo.

Sin embargo, los trabajadores que, bajo el mando del capitalismo producen la riqueza, no obtienen beneficio del aumento de su capacidad productiva. Todo el beneficio se aumenta dentro de la clase de los capitalistas, porque la eficiencia de una empresa importante anula la competencia del campesino y del artesano y obliga a aquellos que no poseen los medios suficientes para alinearse en las filas de los capitalistas a vender su trabajo únicamente por los medios de subsistencia. Cualquier concesión que el capitalista hace al trabajador es la concesión que el rancharo hace a las bestias, como alimentarlas mejor si pueden trabajar más.

La lucha por la vida hace que los trabajadores se asocien y los pone en oposición a la clase propietaria, en tanto que la concentración de capital en empresas cada vez más grandes, forzado por el desarrollo de la técnica, impulsa a los capitalistas hacia las prácticas antisociales del monopolio.

Sin embargo, la condenación del sistema no solamente depende de la repugnancia de su moralidad, y lo inevitable de su descarte final no depende solamente de la determinación de los trabajadores de obtener una participación justa del producto de su trabajo. El sistema contiene contradicciones dentro de sí mismo que deben conducir a su desintegración. Marx considera las crisis periódicas de los ciclos comerciales como síntomas de una enfermedad progresiva y profundamente arraigada en la parte vital del sistema.

El desarrollo de los análisis económicos que se han efectuado desde la época de Marx nos permiten descubrir tres modalidades del juicio de Marx sobre las crisis.

Hay, primeramente, la teoría del ejército de reserva de los trabajadores desocupados, que muestra cómo el desempleo tiende a fluctuar paralelamente al volumen de capital que ofrece trabajo a los obreros y la cantidad de éstos disponible para ser empleada. En segundo lugar, la teoría del tipo de ganancia que tiende a disminuir, que muestra cómo la voracidad de los capitalistas por la acumulación se vuelve una locura al reducir el tipo medio del rendimiento del capital. En tercer lugar, la teoría de la relación de las industrias de bienes de consumo a las de bienes de producción, que demuestra cómo el poder de producción, siempre creciente, de la sociedad, se estrella contra la limitación del poder de consumo proveniente de la pobreza de los trabajadores.

En el pensamiento de Marx estas tres teorías no son distintas y están fundidas en un solo cuadro del sistema, dañado por sus propias e inherentes contradicciones que generan las condiciones de su desintegración.

Entre tanto, los economistas académicos, que no han prestado atención a Marx, se han visto obligados, por la experiencia de los tiempos modernos, a poner en duda mucha de la apologética ortodoxa, y el desarrollo reciente de la teoría académica los ha situado en una posición que en muchos aspectos se parece mucho más a la de Marx que a la de sus propios antecesores intelectuales. La teoría moderna de la competencia imperfecta, aunque en la forma muy diferente de la teoría de la explotación de Marx, tiene una grande afinidad con esta última. La teoría moderna de las crisis tiene muchos puntos de contacto con la tercera modalidad, que se distingue en lo que antecede en el tratamiento de Marx de este tema y tiene cierta semejanza con la primera. Solamente la segunda modalidad de su argumentación, el tipo de ganancia en descenso, aparece confusa y redundante.

En general, el endiabladamente complicado pensamiento de Marx le da en esta edad trastornada un aire de mayor realidad que la gentil complacencia

de los académicos ortodoxos. Sin embargo, él es, al mismo tiempo, más alentador que aquéllos, porque da esperanzas al mismo tiempo que infunde terror con su caja de Pandora, en tanto que los académicos ortodoxos únicamente predicán la lúgubre doctrina de que todo mejora en el mejor de los mundos posibles.

No obstante que Marx es más simpático, por muchos conceptos, al que posee un criterio moderno, que los economistas ortodoxos, no hay necesidad de hacer de él, como muchos lo intentan, un inspirado profeta. Él se consideraba a sí mismo como un pensador serio, y es como pensador serio como me he esforzado en tratarlo.

Los siguientes cinco capítulos contienen una exposición del pensamiento de Marx, considerado desde el punto de vista del economista académico moderno. En el capítulo séptimo se hace contrastar su teoría con la doctrina ortodoxa. Los capítulos octavo y noveno, sobre la teoría del empleo y de la competencia imperfecta, muestran la evolución de la enseñanza académica moderna, que se aparta del pensamiento ortodoxo en dirección de Marx. En el capítulo décimo sobre salarios, se discute un problema en el que la tendencia ha sido en la dirección opuesta, de manera que Marx, por esta vez, desde el punto de vista moderno, parece estar en el campo ortodoxo. En el capítulo undécimo se enumeran brevemente los problemas no resueltos que las tres modalidades del pensamiento de Marx han dejado pendientes.

CAPÍTULO SEGUNDO

DEFINICIONES

Marx divide el producto neto de la industria en dos partes: *capital variable* y *plusvalía*. El capital variable (v) es lo que se paga por salarios.¹ La plusvalía (p), que comprende la ganancia neta, el interés y la renta,² es el exceso del producto neto sobre los salarios. La diferencia entre el producto bruto y el producto neto es el *capital constante* (c), que consiste en el equipo y las materias primas. Es *constante* en el sentido de que no añade más al valor del producto de lo que pierde en el proceso de la producción, siendo el valor nuevo que se agrega debido a la fuerza de trabajo comprada por el capital variable.³ El equipo fijo contribuye a c solamente por lo que respecta a su desgaste y depreciación.⁴ Así, c consiste en la depreciación más las materias primas. El producto total para cada período, por ejemplo, un año, está entonces representado por $c + v + p$. Estas cantidades se miden en *valor*, o *tiempo-trabajo socialmente necesario*.⁵ Este concepto implica problemas que serán discutidos en el capítulo 3.

Marx expone su argumentación en términos de tres relaciones: $\frac{p}{v}$, el *grado de explotación*,⁶ $\frac{c}{v}$, la *composición orgánica del capital*,⁷ y $\frac{p}{c+v}$ el *tipo de ganancia*.⁸

¹ Vol. I, cap. vi.

² Vol. I, cap. vii, sec. 1 y vol. III, cap. I.

³ Vol. I, cap. vi. Véase también *infra*. p. 34.

⁴ Vol. I, cap. vii, sec. 1.

⁵ Vol. I, cap. I, sec. 1.

⁶ Vol. I, cap. vii, sec. 1.

⁷ Vol. I, cap. xxiii, sec. 1.

⁸ Vol. III, cap. II.

El grado de explotación, $\frac{p}{v}$, es la relación entre plusvalía (ganancia neta, interés y renta), y los salarios e indica la parte del trabajo en la producción neta. Marx lo expresa a menudo como una división del día de trabajo entre el tiempo en que un hombre trabaja para sí mismo y el tiempo que trabaja para el capitalista.

Así, si $\frac{p}{v}$ es igual a $\frac{3}{2}$ y la jornada de trabajo es de 10 horas, un hombre trabaja 4 horas para sí mismo y 6 horas para su patrón.

Hace 4 horas de trabajo “necesario” o “pagado” y 6 horas de trabajo de “plusvalía” o “no pagado”.⁹ Esta relación representa la parte principal de toda la teoría de Marx.

El grado de explotación no es ambiguo. Las otras dos relaciones, $\frac{c}{v}$ y $\frac{p}{c+v}$, se prestan a alguna confusión.

Tanto la composición orgánica del capital como el tipo de ganancia están relacionados con el volumen de capital empleado y no con la depreciación del capital. Para convertir $c+v$ en el volumen del capital debemos elucubrar en las categorías de Marx y dividir c entre depreciación y materias primas, por ejemplo, d y m . Entonces $m+v$ y d deben ser cada una multiplicadas por el período apropiado de rotación. Supongamos, por ejemplo, que el capital de operación corresponde, en promedio, al gasto en seis meses en salario y materias primas y que el promedio de vida del equipo es de diez años. Entonces $m+v$ deben ser divididos entre 2 y d multiplicado por 10, con objeto de reducir $c+v$ al volumen del capital. Marx se dio cuenta de estas cuestiones,¹⁰ pero su terminología las oscurece. Podemos evitar la ambigüedad, sin falsear la idea de Marx, si

⁹ Vol. I, cap. vii, sec. 1.

¹⁰ Vol. II, cap. vii, sec. 1 y vol. III, cap. IV. Este capítulo fue preparado por Engels, signo éste, tal vez, de que Marx encontró este tema intrincado y tedioso.

usamos los símbolos c , v y p como tasas por unidad de tiempo de depreciación y costo de materias primas, salarios y ganancia y nos referimos a la composición orgánica del capital, no como $\frac{c}{v}$ sino como capital por hombre empleado.

El concepto de capital por hombre empleado hace surgir otra dificultad. Puede variar de tres diferentes maneras. Las condiciones de depresión aumentan el capital por hombre simplemente reduciendo el número de trabajadores en tanto que el equipo permanece inalterado;¹¹ el proceso de la acumulación tiende a aumentar el capital por hombre a un nivel dado de utilización; finalmente, el progreso técnico y los cambios del tipo de interés y de los salarios reales puede alterar el capital por hombre (dada la utilización) en cualquier dirección. Marx supone que el capital es siempre usado en toda su capacidad.¹² Más aún, supone que la capacidad de producción de una cantidad dada de capital está rígidamente determinada por las condiciones técnicas. El tipo de interés no tiene influencia sobre la estructura del capital y el tipo de salarios reales lo afecta solamente de manera indirecta, por su influencia sobre el progreso técnico.¹³

Estas premisas son fundamentales para toda su doctrina. Excluyen dos series de problemas, los que, desde la época de Marx, han recibido mucha atención de parte de los economistas académicos: problemas conectados con las proporciones de los factores de producción

¹¹ Dado que Marx no discute esta cuestión explícitamente, es dudosa la manera como la considera. Puede interpretarse que considera la declinación de la utilización como equivalente a la reducción del capital. Pero este método de razonamiento es muy torpe, porque significa que la tasa de cambio del volumen de capital no es la misma cosa que la tasa de acumulación.

¹² Esta suposición no está explícitamente afirmada, pero se da como un hecho el que, en una condición dada de técnica, hay una sola cantidad de trabajadores que un volumen dado de capital puede emplear. Véase vol. III, cap. xv, sec. 2.

¹³ Vol. I, cap. xxiii, sec. 3.

empleados en equilibrio y problemas conectados con los cambios en la utilización del equipo básico en respuesta a los cambios en las condiciones del mercado. Estos puntos serán discutidos posteriormente. Estos supuestos realizan una simplificación drástica de un problema muy complejo y, desde el punto de vista académico, aparentan ser un poco burdos. Sin embargo, Marx evita emplear simplificaciones no menos drásticas de las que los académicos están acostumbrados a hacer y desarrolla su pensamiento en términos dinámicos, cuando aquellos se encierran en un análisis más exacto pero menos interesante de las condiciones estáticas.

CAPÍTULO TERCERO

TEORÍA DEL VALOR TRABAJO

La teoría de Marx del valor ha causado mucha confusión y suscitado muchas controversias. Parece, ciertamente, desconcertante si seguimos los razonamientos de Marx que se elevan desde el dogmatismo sencillo del primer volumen de *El capital* hasta las fórmulas intrincadas del tercer volumen. Pero si empezamos desde la posición ventajosa de este último, el camino es menos arduo.

El capital se está acumulando, el sistema capitalista está conquistando nuevos territorios de las economías de los campesinos y los artesanos, la población aumenta y se hacen nuevos inventos de técnica. Los salarios reales, en general, permanecen constantes al nivel establecido en la economía campesina precapitalista,¹ o, más bien, fluctúan aproximadamente al nivel en el que la demanda de los capitalistas por la mano de obra varía en relación con la cantidad disponible de esta última.² La plusvalía total, en términos reales, es la diferencia ascendente entre la producción total y los salarios totales reales. La composición orgánica del capital, dictada por las condiciones técnicas, es diferente en las distintas esferas de actividad.³ El tipo de ganancia sobre el capital tiende a ser igual en todas las esferas, porque la corriente de capital nuevo es atraída por las ganancias mayores de la media normal y repelida por las menores de la media.⁴ Las diferencias temporales en el tipo de ganancia en ciertas industrias pueden ser debidas a la

demanda (la que a su vez es determinada por la distribución de los ingresos entre trabajadores y capitalistas).⁵ Estas diferencias se igualan por el aumento relativo del capital y por consiguiente de la producción, cuando la demanda es relativamente alta).⁶ O bien pueden ser debidas a técnicas nuevas que disminuyen los costos de producción. Dichas diferencias se igualan como resultado de la competencia que obliga gradualmente a la adopción de nuevos métodos y hace descender el precio de las mercancías correspondientes.⁷ Debido a que la ganancia por unidad de capital tiende a ser igual y el capital por hombre empleado no es igual, el grado de explotación (ganancia por hombre), no es igual en las diferentes industrias. Tiende a ser mayor que el promedio cuando el capital por hombre está por encima del promedio.⁸

Cuando la cantidad disponible de terreno es limitada y varía con respecto a la fertilidad y localidad, la propiedad privada de la tierra permite a sus poseedores obtener una renta de los capitalistas.⁹ La renta se paga de la plusvalía obtenida por el capital, pero debido a que la ganancia por unidad de capital tiende a ser igual en todas las líneas de actividad, el grado de explotación será tanto más alto cuanto más renta se pague. Esto es producido por una elevación en los precios relativos de las mercancías correspondientes, a medida que se extiende la producción por el uso de una tierra menos fértil y la utilización más grande de una tierra más fértil.¹⁰

⁵ Vol. III, cap. X.

⁶ Vol. III, cap. X.

⁷ Vol. III, cap. X.

⁸ Véase *infra*, p. 37.

⁹ Vol. III, caps. XXXVIII y XXXIX.

¹⁰ Vol. III, caps. XXXVIII y XXXIX. La exposición de Marx de la renta es más realista que la académica habitual. Concede las mejoras de la técnica y no quiere considerar que haya disminución de la utilidad del capital (vol. III, cap. XLVI). Es interesante notar que se da cuenta de cómo "la renta entra en el costo de producción" de una mercancía particular: "la ren-

¹ Ver *infra*, p. 51, nota 7.

² Véase *infra*, p. 53.

³ Vol. III, cap. VIII.

⁴ Vol. III, caps. X y XII, sec. 3.

De este modo, los precios relativos están regidos por la demanda y por los costos, en tanto que los costos a su vez sufren la influencia de la técnica y del suministro de los factores naturales de producción y la demanda es influida por la distribución de los ingresos.

Todo esto difiere de la teoría ortodoxa solamente en un aspecto, pero importante. No hay una tendencia hacia un equilibrio a largo plazo y el promedio del tipo de ganancia no es un tipo de equilibrio o un precio de oferta de capital. Es sencillamente un promedio de participación en la plusvalía total que el sistema capitalista en un momento dado ha tenido éxito en producir.

Como se presenta el razonamiento en el primer volumen, aparenta a primera vista ser muy diferente, pero las diferencias surgen de lo que se omite más bien que de lo que se incluye en el análisis. Partimos de una afirmación enteramente dogmática. "Exactamente lo mismo sucede con los valores de cambio de las mercancías: hay que reducirlos necesariamente a un *algo común* respecto al cual representan un más o un menos... Por tanto, un valor de uso, un bien, sólo encierra un *valor* por ser *encarnación o materialización del trabajo humano abstracto*. ¿Cómo se mide la longitud de este valor? Por la *cantidad* de 'sustancia creadora de valor', es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el *tiempo de duración* y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las distintas fracciones de tiempo: horas, días, etcétera." ¹¹

La norma de medición es el trabajo de calidad media. "El trabajo considerado como trabajo más complejo, más elevado que el trabajo social medio, es la *manifestación de una fuerza de trabajo* que representa gastos

ta de las tierras trigueras contribuye de un modo determinante a la formación del precio del ganado". (Vol. III, cap. XLV, p. 712.)

¹¹ Vol. I, cap. I, sec. 1, 5-6

de preparación ¹² superiores a los normales, cuya producción representa más tiempo de trabajo y, por tanto, un valor superior al de la fuerza de trabajo simple... en todo proceso de creación de valor, el trabajo complejo debe reducirse siempre al trabajo social medio, *v. gr.* un día de trabajo completo a *x* días de trabajo simple. Por tanto, partiendo del supuesto de que el obrero empleado por el capital ejecuta un simple trabajo social medio, nos ahorramos una operación inútil y simplificamos el análisis del problema." ¹³

El *valor* de una mercancía consiste no solamente en el tiempo-trabajo empleado en producirla, sino también en el *valor* de las materias primas y el equipo empleados. "...los valores de los medios de producción absorbidos reaparecen en el producto como *partes integrantes de su valor*..." ¹⁴ "Al producto sólo pasa el valor que los medios de producción *pierden* como tales medios de producción." ¹⁵ El *valor* de las materias primas y de las sustancias accesorias tales como el combustible se incorporan inmediatamente al *valor* del producto, en tanto que el equipo transfiere al producto el *valor* que pierde por el desgaste. ¹⁶ El *valor* de los medios de pro-

¹² El exceso del salario del hombre especializado sobre el del ordinario estaría limitado por el mayor costo de su educación en el mundo de libre empresa y oportunidades iguales. En realidad la cantidad disponible de obreros especializados (y aún más, de trabajadores profesionales) está restringida por el hecho de que las familias de los obreros no calificados no pueden hacer que sus hijos dispongan del tiempo necesario para una educación mayor del mínimo estatuido. Los salarios extra de los obreros calificados, por tanto, corresponden no solamente al costo de la enseñanza sino también a un valor de escasez creado artificialmente por la estructura de la sociedad. Marx descuida este punto obvio, indudablemente porque estaba deseoso de hacer resaltar el conflicto importante de clase entre capitalistas y trabajadores en general y no deseaba complicar el cuadro con conflictos subsidiarios en cada clase. Ver también *infra*, p. 115, nota 15.

¹³ Vol. I, cap. V, sec. 2, 148-9.

¹⁴ Vol. I, cap. VI, p. 150.

¹⁵ Vol. I, cap. VI, p. 153.

¹⁶ Vol. I, cap. VI.

ducción, a su vez, deriva del tiempo-trabajo que se requiere para producirlos y "los medios de producción que brinda la naturaleza sin que medie la mano del hombre: la tierra, el aire, el agua, el hierro nativo, la madera de una selva virgen, etc."¹⁷ no transfieren ningún *valor* al producto. De esta manera todo *valor* es creado por el trabajo.

Cualquier significado intrínseco que el concepto del *valor* pueda haber tenido para un discípulo de Hegel, para el lector inglés moderno es únicamente una cuestión de definición. El *valor* de una mercancía consiste en el tiempo-trabajo requerido para producirlo, incluyendo el tiempo-trabajo necesitado por las mercancías subsidiarias que entran en su producción.

¿Cuál es la relación entre el *valor* y el precio? Al principio Marx afirma dogmáticamente que las mercancías tienen la tendencia a ser cambiadas a precios que corresponden a sus *valores* (de manera que la relación de los precios de cualquier grupo de mercancías es la misma que la relación de sus *valores*). "El precio es el nombre en dinero del trabajo materializado en la mercancía."¹⁸ Los precios relativos pueden diferir de los valores relativos como resultado de algún trastorno temporal en el mercado "pero esta divergencia no es más que una transgresión de la ley del cambio de mercancías".¹⁹

La definición del *valor* tiene que ser extendida y forzada en buena medida para que pueda Marx sostener que los precios tiendan a corresponder a los *valores*. Para crear *valor*, en el sistema de Marx el tiempo-trabajo tiene que ser socialmente necesario. El tiempo-trabajo socialmente necesario para una producción dada de una mercancía puede variar por dos distintas series de razones. Si se introduce un nuevo procedimiento que ahorra trabajo el tiempo-trabajo socialmente necesario

incorporado en la mercancía de que se trata se reduce y en consecuencia su *valor* desciende.²⁰ Pero la demanda también influye en el *valor*. Ninguna mercancía implica *valor* si no hay demanda de ella, y cuando hay sobreproducción de alguna mercancía en especial resulta que, a su vez, parte del trabajo incluido en ella no ha sido necesario para satisfacer la demanda social y el promedio del *valor* de la producción total de la mercancía en cuestión se reduce en consecuencia.²¹ Los factores naturales de producción no crean *valor* pero se supone que la escasez, por ejemplo, de diamantes, aumenta el tiempo-trabajo dedicado a buscarlos de manera suficiente para que explique la elevación de su precio.²² De esta manera, el razonamiento del primer volumen no aclara bien cierto número de problemas que están claramente definidos en el tercer volumen.

Sin embargo, Marx no intenta absolutamente tratar el problema principal en el primer volumen. Éste se refiere a la tendencia del tipo de ganancia a igualarse en las diferentes ramas de la producción. En un sistema en el cual los precios corresponden a los *valores*, el producto neto de cantidades iguales de trabajo es vendido por cantidades iguales de dinero. Así (dada una proporción uniforme de dinero-salarios), la plusvalía, en términos de dinero, por unidad de trabajo es en todas partes igual. Decir que los precios relativos corresponden a los *valores* relativos es lo mismo que decir que el grado de explotación es igual en todas las industrias. Pero si el capital por hombre empleado (la composición orgánica del capital) es diferente en las distintas industrias, en tanto que la ganancia por hombre (el grado de explotación) es el mismo, la ganancia por unidad de capital debe variar en sentido inverso al capital por hombre. Sería posible que ambos, el tipo de ganancia y el grado de explotación, fueran iguales en todas las

¹⁷ Vol. I, cap. VI, p. 154.

¹⁸ Vol. I, cap. III, sec. 1, p. 62.

¹⁹ Vol. I, cap. IV, sec. 2, p. 113.

²⁰ Vol. I, cap. I, sec. 1.

²¹ Vol. I, cap. III, sec. 2. Véase también vol. III, cap. XXXVII.

²² Vol. I, cap. I, sec. 1.

industrias solamente si la proporción del capital al trabajo empleado fuera también igual.

En el primer volumen Marx deja esta cuestión sin resolver.²³ En el tercer volumen muestra que el capital por hombre varía con las condiciones técnicas, en tanto que la competencia entre los capitalistas tiende a establecer un tipo de ganancia uniforme. El grado de explotación no puede ser, por consiguiente, uniforme, y los precios relativos no corresponden a los *valores*.²⁴

Marx se enfrasca en una dificultad artificial al comenzar con la suposición de un grado uniforme de explotación, para la que no hay ninguna justificación. Si los salarios son iguales en todas las industrias, la plusvalía por hombre empleado (el grado de explotación) varía con la productividad neta por hombre empleado y, en general, la productividad por hombre es mayor cuando el capital por hombre es más grande. Expresado en las palabras de Marx: "...el nivel de productividad alcanzando se manifiesta en el predominio relativo del capital constante sobre el variable... Por el contrario, la alta composición orgánica del capital en una esfera de producción dada [que la del promedio], indica un desarrollo de la capacidad productiva superior al nivel medio".²⁵ De esta manera, el grado de explo-

²³ Vol. I, cap. IX.

²⁴ Vol. III, cap. III. En sus ejemplos numéricos Marx calcula los *valores* de las mercancías producidas en las diversas industrias partiendo del promedio del grado de explotación de la industria en general. Pero los precios de las mercancías difieren de sus *valores* de tal manera que determina que los grados de explotación impuestos por los capitalistas en las diferentes industrias varíen con la composición orgánica de sus capitales. Como lo considero, el conflicto entre el primer y tercer volúmenes es un conflicto entre el misticismo y el sentido común. En el tercer volumen triunfa el sentido común, pero debe rendir servicio verbal al misticismo en la forma en que está redactado.

²⁵ Vol. III, cap. XLV, p. 704. En el prefacio al tercer volumen (p. 18) Engels cita a Julius Wolf: "Un aumento del capital constante presupone un aumento de la capacidad productiva de los obreros... Por tanto... si el capital variable per-

tación tiende a variar con el capital por hombre empleado.

Se puede confiar en que los capitalistas intentarán (no considerando los errores de juicio y las perturbaciones del mercado) no aumentar el capital por hombre empleado a no ser que estén seguros de obtener un correspondiente aumento de la ganancia neta por hombre empleado; de manera que precisamente el mismo proceso que produce un tipo igual de ganancia entre las industrias produce grados desiguales de explotación.

El hecho de la explotación hace posible la ganancia pero no hay razón que justifique el que el *grado* de explotación deba ser tratado, ya sea lógica o históricamente, antes del tipo de ganancia.

Lógicamente, lo importante es la cantidad total de plusvalía que el sistema capitalista logra adquirir para las clases propietarias y no hay ninguna razón para dividir ese total por la cantidad de trabajo empleado, para encontrar el grado de explotación, más bien que por la cantidad de capital, para descubrir el tipo de ganancia. Desde el punto de vista histórico, es natural suponer que las diferentes industrias se desarrollan con grados de explotación muy variables, diferentes tipos de ganancia y variables relaciones de capital al trabajo. Las exigencias de la competencia tienden entonces a establecer un tipo común de ganancia, de tal manera que los distintos grados de explotación se colocan forzosamente a niveles que anulan las diferencias de relación del capital al trabajo. El movimiento desde un grado igual de explotación hacia un tipo igual de ganancia no es un proceso en el desarrollo del capitalismo, sino un proceso en el desarrollo del análisis económico, desde la primitiva teoría del valor trabajo hacia la teoría de

manece inmóvil y el capital constante aumenta, deberá aumentar la plusvalía". Engels rechaza esta opinión con indignación y la declara contraria a la teoría de Marx. Pero Engels simplemente increpa a Wolf sin exponer ningún argumento y es imposible ver por qué la afirmación de Wolf difiere de lo asentado por Marx.

la relación recíproca entre las demandas relativas y los costos relativos.

De acuerdo con la propia argumentación de Marx, la teoría del valor trabajo no puede suministrar una teoría de precios. Él la usa, no obstante, para expresar ciertas ideas acerca de la naturaleza del sistema capitalista y la importancia de esas ideas de ninguna manera depende de la terminología especial que ha empleado para exponerlas.

Primeramente, Marx muestra que el desarrollo del sistema capitalista se funda en la existencia de una clase de trabajadores que no tienen más medios de vivir que el de vender su capacidad de trabajo. El capitalismo primeramente expropia al campesino y al artesano²⁶ y después explota su trabajo. La posibilidad de explotación depende de la existencia de un margen entre la producción total neta y la subsistencia mínima de los trabajadores.²⁷ Si un trabajador no puede producir en un día más de lo que está obligado a comer en un día no es un objeto potencial de explotación. Esta idea es sencilla y puede expresarse en lenguaje llano, sin necesidad de terminología especial. Pero son precisamente estas características sencillas y fundamentales del capitalismo las que pasan inadvertidas en la maraña del análisis económico académico.

En seguida Marx emplea su razonamiento analítico para hacer resaltar su opinión de que solamente el trabajo es productivo.²⁸ En sí esto no es más que un punto verbal. La tierra y el capital no producen *valor*, porque el *valor* es el producto de tiempo-trabajo. Pero la tierra fértil y las máquinas eficientes aumentan la productividad del trabajo en términos de producción real, y, seguramente, "por eso es afán inmanente y tendencia constante del capital reforzar la productividad del trabajo".²⁹ Bajo el capitalismo "la productividad del tra-

²⁶ Vol. I, cap. xxiv, "La llamada acumulación originaria".

²⁷ Vol. I, cap. v, sec. 2 y vol. III, cap. XLVII, sec. 1.

²⁸ Vol. I, cap. vi y vol. III, cap. XLVIII.

²⁹ Vol. I, cap. x, pp. 256-257.

bajo se hace madurar, como si ésta se hallara en un invernadero".³⁰ El que se prefiera decir que el capital es productivo, o que el capital es necesario para hacer que el trabajo sea productivo, no es un asunto de mucha importancia.

Lo que es importante decir es que el *poseer* capital no es actividad productiva. Los economistas académicos al considerar el capital como productivo, insinuaban la sugerencia de que los capitalistas merecen el respeto de la sociedad y están plenamente justificados en obtener ingresos por su propiedad.³¹ En el pasado era en cierto modo plausible que se aceptara este punto de vista al considerar la propiedad y la empresa como una misma cosa. Pero este método de producir confusión en el tema ya no es efectivo. Actualmente el divorcio entre la propiedad y la empresa es cada vez más completo y por tanto "naufraga así la última ilusión del sistema capitalista consistente en hacer creer que el capital es el fruto del propio trabajo y del propio ahorro".³² El empresario típico ya no es el hombre de negocios incansable y atrevido de Marshall, o el taimado y rapaz agiotista de Marx sino una masa de accionistas inertes, que no se distinguen de los *rentistas*, que emplean gerentes a sueldo para dirigir sus empresas. En la actualidad, por tanto, parece sencillo decir que la posesión de la propiedad no es productiva sin entrar en disputas con sutilezas de lógica, sobre si la tierra y el capital son o no productivos y sin recurrir a un análisis especial de este punto para aclararlo.

En realidad, un lenguaje que nos obliga a expresar que el capital (en oposición a la posesión de capital) no es productivo, más bien oscurece este tema. Es más convincente decir que el capital y la aplicación de la ciencia a la industria son inmensamente productivos y que las instituciones de propiedad privada, que llegan a formar monopolio, son perjudiciales precisamente por-

³⁰ Vol. I, cap. xxxiii, sec. 2.

³¹ Vol. I, cap. xiii, sec. 6.

³² Vol. III, cap. xxxii, p. 477.

que nos impiden tener suficiente capital y la clase de capital que necesitamos. Esta idea es inherente al análisis de Marx, quien previó el tiempo en que “*el monopolio del capital se convierte en grillete del régimen de producción que ha crecido con él y bajo él. La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo llegan a un punto en que se hacen incompatibles con su envoltura capitalista*”.³³ La sustancia del argumento de Marx está lejos de ser indiferente a la situación moderna, pero el argumento se ha hecho incompatible con su modo de expresión verbal.

El poder productivo y creciente del trabajo bajo el capitalismo hace que la terminología de Marx sea embarazosa. Su método de medir la producción en términos de *valor* hace corto circuito con el problema de los números índices (no obstante que deja sin resolver el problema de evaluar el trabajo en diferentes grados de habilidad en unidades de “trabajo sencillo”).³⁴ Dado que la producción real es un concepto importante, hay que tratar este problema y no simplemente ignorarlo. En la medida en que las horas-hombres de trabajo de una intensidad dada, son constantes, el *valor* total creado por la unidad de tiempo es constante. Pero, a medida que pasa el tiempo, la producción en términos reales continúa aumentando. El *valor* de las mercancías está constantemente descendiendo y, siempre que los valores reales se mantengan constantes, el *valor* de la fuerza de trabajo también descende. El poder de compra de un *valor* dado de capital variable en relación con la fuerza de trabajo va aumentando. El problema de encontrar una medida de producción real (una medida que, por la naturaleza del caso, debe contener un cierto elemento arbitrario) no se resuelve calculando en términos de *valor*, porque el tipo de cambio entre el *valor* y la producción está constantemente alterándose.

El método más sencillo de manejar el aparato de

³³ Vol. I, cap. xxiv, sec. 7, pp. 648-9

³⁴ Véase *supra*, p. 32.

Marx, es el de postular un tipo determinado de salario por hora. Entonces, si los salarios por hora son constantes, los precios deben ser también constantes (suponiendo que los precios de los artículos de consumo no se alteran en relación con los precios en general). A medida que la producción real de una cantidad obtenida por un tiempo determinado de trabajo aumenta, un ritmo constante de creación de *valor* ($v+p$) se representa por una cantidad creciente de dinero, y el *valor* de la unidad de dinero descende. El grado creciente de explotación se expresa entonces por una constante v y una creciente p , en términos de dinero. Alternativamente, el *valor* de la unidad de dinero puede ser tomado como constante. Entonces los salarios y los precios se encuentran en descenso en tanto que la productividad aumenta; $v+p$ es constante y el grado ascendente de explotación se manifiesta por una caída de v .

Lo embarazoso de calcular en términos de *valor*, en tanto que las mercancías y la fuerza de trabajo están constantemente cambiando de *valor*, explica mucho de la falta de claridad de la exposición de Marx y ninguna de las importantes ideas que expresa en términos del concepto de *valor* pueden ser mejor expresadas sin él.³⁵

³⁵ Un ejemplo instructivo del método de argumentación de Marx es su tratamiento del comercio (vol. III, cap. xvii). El trabajo empleado en vender mercancías, en empaclarlas y prepararlas para el mercado y en la contabilidad, no crea valor. Se ocupa tan sólo de realizar el valor creado en la industria. El transporte, por otra parte, sí crea *valor* (*loc. cit.*). Esta distinción es claramente importante. La industria y el transporte son necesarios a la sociedad en un sentido en el que la actividad de buscar compradores no lo es y en la época actual de publicidad la distinción entre los costos de producción y los costos de venta es aún de más importancia de lo que era en tiempos de Marx. Pero Marx se crea un acertijo innecesario al plantearse la cuestión de cuál es la fuente de los salarios y las ganancias obtenidas en la empresa comercial y de cómo se preserva el capital comercial cuando el comercio no crea directamente valor ni plusvalía. El capitalista industrial no está interesado en adquirir *valor*, sino en adquirir dinero o, más

Pero la terminología que Marx emplea es importante a causa de su poder de sugestión. Ninguna escuela de economía ha empleado hasta ahora una terminología perfectamente incolora. Las expresiones enfáticas hacen impresión en el lector, aun si éste cree atender únicamente al razonamiento científico. El uso que hace Marshall del término *espera* constituye un ejemplo de su sugestión verbal. Tiene interés en mostrar que para los propietarios de riqueza les es necesario recibir interés, con objeto de vencer la tentación de disipar su capital en el consumo presente. Sería natural sacar la moraleja de que si los capitalistas tienen que ser cohechados para que conserven su capital intacto, sería preferible expropiarlos y poner su capital a buen recaudo para beneficio de la sociedad. Pero en tanto que Marshall considera el término *abstinencia* demasiado fuerte, los representa como ejerciendo el servicio de *espera*, por el cual tienen el derecho de ser remunerados.³⁶ El profesor Pigou emplea la palabra *explotación*, cargada de implicaciones oprobiosas, para la diferencia entre los salarios reales en condiciones perfectas de competencia y en condiciones de monopolio,³⁷ de manera que el lector es lle-

bien, poder de compra sobre las mercancías y el trabajo y está dispuesto a pagar al capitalista comercial e, indirectamente, el trabajo comercial, que le ayudan a obtener su plusvalía, esto es, a vender sus mercancías. La cuestión de la cantidad de valor implicado en esto es puramente formal. Si decidimos calcular el trabajo comercial como productivo, el valor total creado es tanto más grande y el valor promedio de las mercancías es correspondientemente más grande, en tanto que las demás cosas permanecen sin cambio. La línea de distinción es obviamente un poco arbitraria y mientras más clase de trabajo se cuente como productivo mayor será el valor promedio de las mercancías. La decisión acerca de dónde se debe trazar la línea nada afecta excepto al tipo de cambio entre el valor y el dinero.

Una ofuscación semejante derivada de un punto sencillo se encuentra en el capítulo XLV del vol. III, sobre "La renta absoluta".

³⁶ *Principles of Economics*, p. 232. Véase *infra*, p. 76.

³⁷ *Economics of Welfare*, parte III, cap. 14.

vado inconscientemente a la conclusión de que, en tanto que prevalezca la competencia, el trabajo recibe todo lo que tiene derecho a exigir. Cien ejemplos como esto podrían encontrarse en el lenguaje académico.

Marx tenía pleno conocimiento de la importancia de la sugestión. Muestra cómo aun una fórmula algebraica no deja de tener implicaciones políticas. Insiste en que

el grado de explotación debe escribirse así: $\frac{p}{v}$, y no $\frac{p}{p+v}$,

Las dos fórmulas expresan precisamente la misma situación, pero implican dos diferentes puntos de vista del

proceso capitalista. La relación $\frac{p}{v}$ expresa el "hecho real", de la "consiguiente eliminación del obrero del pro-

ducto" de su trabajo, en tanto que la relación $\frac{p}{p+v}$

presenta "la falsa apariencia de un régimen de asociación en que obrero y capitalista se reparten el producto en proporción a los diversos factores que intervienen en su creación".³⁸

El método de Marx de tratar la ganancia como "trabajo no pagado", así como todo el aparato de capital constante y variable y el grado de explotación, mantienen insistentemente ante la mente del lector un cuadro del proceso capitalista como un sistema de piratería que hace presa sobre la vida misma de los trabajadores. Su terminología obtiene su fuerza de la indignación de que está saturada.

Espero que se entenderá bien, en las páginas siguientes, que ningún punto sustancial de la argumentación de Marx depende de la teoría del valor trabajo. Voltaire hizo notar que es posible matar un rebaño de borregos si se les da bastante arsénico al mismo tiempo. Los borregos, en este caso, pueden muy bien corresponder a los complacientes apologistas del capitalismo; la

³⁸ Vol. I, cap. XVI, p. 446.

visión penetrante de Marx y su acendrado odio por la opresión suministran el arsénico, en tanto que la teoría del valor trabajo constituye la hechicería.

APÉNDICE

EL VALOR EN UNA ECONOMÍA SOCIALISTA

Si bien abandonando el punto de vista de que los precios corresponden a los valores bajo el capitalismo, Marx creía que, bajo el socialismo, la teoría del valor trabajo se impondría. "Sólo allí donde la producción se halla sujeta al control preestablecido de la sociedad, puede ésta establecer la coordinación necesaria entre el volumen del tiempo de trabajo social investido en la producción de determinados artículos y el volumen de la necesidad social que estos artículos vienen a satisfacer. . . El cambio o venta de las mercancías por su valor es lo racional, la ley natural que rige su equilibrio. . ." ³⁹ Tomando un ejemplo para mostrar la renta diferencial, en el cual 10 kilos de trigo, cuyo costo, excluyendo la renta, es de 240 chelines y se venden en 600, escribe: "Si nos imaginamos la sociedad despojada de su forma capitalista y organizada como una asociación consciente y sujeta a un plan, entonces los 10 *quarters* de trigo representarán una cantidad de tiempo de trabajo sustantivo igual a la que se contiene en los 240 chelines. Esta sociedad no compraría, por tanto, ese producto agrícola por dos y media veces más de trabajo real del que en él se encierra; con ello desaparecería, pues, la base sobre la que se sustenta una clase de terratenientes. Sería exactamente lo mismo que si el producto se abaratase en la misma cuantía por la importación de grano extranjero". ⁴⁰

"En la producción social. . . que los productores recibían bonos a cambio de los cuales puedan retirar de los

³⁹ Vol. III, cap. X, p. 191.

⁴⁰ Vol. III, cap. XXXIX, p. 614.

fondos sociales de consumo cantidades proporcionales al tiempo de trabajo aportado por ellos." ⁴¹

"...aun cuando desaparezca el régimen capitalista de producción, siempre y cuando quede en pie la producción, seguirá predominando la determinación del valor, en el sentido de que la regulación del tiempo de trabajo y la distribución del trabajo social entre los diferentes grupos de producción y, finalmente, la contabilidad acerca de todo esto, serán más esenciales que nunca." ⁴²

El punto principal que se destaca de estos pasajes es el de que bajo el socialismo el ingreso proveniente de la propiedad será abolido y cada individuo recibirá una parte del producto total correspondiente a su propia contribución en él. Esto refleja el significado sustancial de la teoría de Marx, que puede ser siempre expresado sin emplear el concepto *valor*. Pero estos pasajes implican también, que en un sistema racional de economía, se debe hacer que los precios correspondan al *valor* de las mercancías.

¿Puede ser justa esta opinión? Marx considera la depreciación del capital como incluida en el valor de la producción, y debemos claramente incluirla, porque el objeto del sistema ideal de fijación de precios es hacer que los precios de las mercancías correspondan a los costos que tengan para la sociedad y el desgaste del equipo constituye un costo real. ⁴³

⁴¹ Vol. II, cap. XVIII, p. 320.

⁴² Vol. III, cap. XLIX, p. 787. Marx también hace que Robinson Crusoe, el planeador económico típico, calcule en términos de tiempo-trabajo medio. Vol I, cap. I, sec. 4.

⁴³ Un pasaje (vol. III, cap. XV, sec. 4, pp. 257-59) sugiere que Marx no tuvo este punto de vista y que consideró como sistema correcto aquel en el que los precios son proporcionales al costo del trabajo, excluyendo la depreciación del equipo. Engels declara que este pasaje fue ampliado por él, de acuerdo con una nota del manuscrito y tal vez se introdujo un elemento de confusión en el procedimiento.

Marx concibe la depreciación como equivalente al desgaste. La depreciación debida al simple paso del tiempo no es un costo social una vez que se ha hecho la inversión, no obstante

En el caso más sencillo, por consiguiente, si todos los ingresos por la plusvalía son abolidos, los precios serían regulados por el costo de los salarios, *más* la depreciación.

Esto sería apropiado si la inversión se paralizara porque ningún aumento posterior del volumen del capital encuentra una utilidad social y todo el ingreso deriva y está dedicado al consumo ordinario. En tal caso, el capital, en el lenguaje ortodoxo, ha cesado de ser "un factor de escasez de producción" y la teoría ortodoxa de precios llegaría a ser la misma cosa que la teoría del valor trabajo.

¿Y qué sucede si la inversión continúa? Supóngase que no hay ahorro privado en la economía socialista, pero la inversión en capital de equipo se considera deseable⁴⁴ y que servicios gratuitos, tales como el de la educación, son suministrados a la comunidad. El gasto en la inversión y en los servicios gratuitos corresponden a un poder de compra en exceso del costo de la producción de bienes de consumo. Un método de absorber este exáceso es el de imponer un impuesto sobre los ingresos. Los precios, como promedio, serían iguales a los costos, pero el ingreso gastable sería inferior a los costos. Un método alternativo sería imponer un impuesto sobre las compras, de manera que los precios excedieran a los costos. ¿Cómo se debe evaluar este impuesto? Si los precios deben corresponder a los *valores*, en el sen-

que debe de ser tomada en consideración al planear una nueva inversión. Cierta clase de inversión, por ejemplo, el gasto original en un ferrocarril, tiene una vida permanente y su uso no implica absolutamente un costo social, después de la inversión inicial. El capital de este tipo debe ser tratado, en el sistema de Marx, como la tierra, que se añade a la producción real, sin agregar nada al valor.

⁴⁴ En un sistema comunista "el problema se reducirá, sencillamente, a que la sociedad calcule de antemano la cantidad de trabajo, medios de producción y medios de subsistencia que puede emplear sin quebranto de ninguna de las ramas industriales... como la construcción de ferrocarriles, por ejemplo...", vol. II, cap. XVI, sec. 3, p. 282.

tido habitual de Marx, dicho impuesto debe ser proporcional al costo de los salarios. La situación sería entonces la misma que la de un grado igual de explotación en todas las industrias, el impuesto, que suministra lo necesario para la inversión y los servicios gratuitos aparecería como el equivalente socialista de la plusvalía. El impuesto sería agregado al costo del trabajo en cada etapa de la producción, incluyendo el sostenimiento del equipo; entraría, por tanto, en el costo de cada empresa socialista, de su capital constante, esto es, sus materias primas y la depreciación de su equipo. Por consiguiente todos los precios serían elevados sobre los costos de producción en la misma proporción y el efecto sería equivalente a un impuesto *ad valorem* sobre las ventas de todas las mercancías a los consumidores. Ésta sería una manera razonable de valorizar el impuesto (siempre que no haya una diferencia importante entre las mercancías por lo que respecta a la demanda), y, hasta aquí, parece justificado considerar el *valor* como guía para la determinación de los precios, bajo el socialismo.

Pero en la argumentación anterior se ha supuesto tácitamente que cada industria trabaja con una *ganancia constante*, de manera que un determinado aumento proporcional en la inversión da por resultado un igual aumento proporcional en la producción de la mercancía de que se trata. Cuando no se llena esta condición, el concepto del *valor* tropieza con una seria dificultad. Eliminemos las otras complicaciones distrayéndonos del capital, de suerte que los salarios sean el único costo de la producción y suponiendo que no sea necesario formar un fondo de inversión, y consideremos además el ejemplo de Marx, de producción de trigo en condiciones de rendimiento en descenso de la tierra.

El problema tiene dos aspectos. El primero se refiere a la intensidad apropiada de cultivo de partes de la tierra que difieren en calidad. El producto máximo es obtenido por un determinado número de hombres empleado cuando la *productividad marginal* de trabajo

(el aumento de producción causado por el empleo de un hombre adicional) es igual en cada parte del terreno. Sería un desperdicio utilizar el trabajo de modo que su promedio de productividad fuera igual, a no ser que se diera el caso de que las productividades promedio y marginal fueran proporcionales.

Supongamos que hay dos partes del terreno en las cuales existan las condiciones que aparecen en la tabla siguiente. Supongamos que se dispone de 25 hombres. Para ajustarnos al principio de hacer que el *valor* del trigo sea igual en las partes alfa y beta del terreno, sería necesario destinar 15 hombres a la parte alfa y 10 a la parte beta del terreno. El producto total sería entonces de 200 y la producción por hombre sería de 8 en cada parte del terreno. Pero podría obtenerse un producto total de 205 por los mismos hombres, si se destinaran 15 a la parte beta y 10 a la alfa. El producto promedio sería entonces mayor en alfa que en beta y los dos lotes de trigo tendrían un *valor* diferente. En este caso, el criterio de *valor* es incapaz de darnos los mejores resultados.

	<i>Hombres empleados</i>	<i>Trigo producido</i>	<i>Producto promedio por hombre</i>
Tierra alfa	10	100	10
	15	120	8
Tierra beta	80 / 10	80	8
	105 / 15	105	7

El segundo aspecto del problema se refiere a la determinación del precio del trigo. En el ejemplo de Marx, citado antes, el costo marginal de un kilo de trigo, cuando se producen 10 kilos, es de 60 chelines, y el promedio de costo es de 24 chelines. Sería posible vender el trigo a 24 chelines el kilo y Marx sugiere que éste es el procedimiento correcto. Pero sería más razonable argumentar así: este producto rinde una plusva-

lía, por encima de su costo de trabajo, de 360 chelines cuando se le vende a su costo marginal. ¿Cuál es el mejor uso que se puede hacer de esta plusvalía? Subsidiar los precios del trigo podría ser la mejor respuesta. Pero aun si se debe subsidiar el trigo no hay una razón especial por la cual el mejor tipo de subsidio sea aquel que justamente compense la diferencia entre los costos marginal y promedio. Podría ser preferible un mayor o un menor tipo de subsidio. O bien otra mercancía u otro diferente proyecto, como el de la enseñanza, merezcan más ser subsidiados. Sería raro que la venta del trigo a su costo promedio fuera lo que diera los mejores resultados.

Por consiguiente, seguir el criterio del *valor* conduciría a un derroche evitable y a una mala distribución de los recursos sociales entre diferentes usos. Permanece el problema de la colocación de las nuevas inversiones entre las varias ramas de la producción socializada. Si las autoridades competentes tienen clara idea de la necesidad social para la inversión en las diversas ramas, pueden ubicar la inversión de conformidad, sin ninguna guía del sistema de precios. Pero, cuando las más obvias necesidades han sido cubiertas, podría ser conveniente arrancar una hoja del libro de los capitalistas y requerir empresas socialistas que ganen una tasa de interés de todo el capital asignado a ellos, a fin de asegurar que las demandas de pequeña inversión de una no sean presionadas ante las más urgentes necesidades de otra.

Si se sigue este sistema, el último vínculo con la teoría del valor se rompe.

CAPÍTULO CUARTO

LA TEORÍA DE LA OCUPACIÓN
A PLAZO LARGO

En general, Marx lleva su argumentación sobre el supuesto de que no hay problema para inducir a los capitalistas a invertir en capital real: “¡Acumulad! ¡Acumulad! ¡La acumulación es la gran panacea!”¹ Los capitalistas no están particularmente interesados en disfrutar de gastos extravagantes;² están interesados en adquirir más capital y cada uno se ve obligado por la lucha de la competencia a acrecentar su capital tanto como a aprovecharse de las nuevas técnicas. Mientras ellos tengan algunos beneficios que invertir, se puede confiar en que los invertirán, e independientemente de la perspectiva de beneficio o de la tasa de interés.³

Por tanto, dentro de la argumentación principal, el problema de la demanda efectiva no se desarrolla. Este problema lo trata Marx separadamente, así como el de la “realización de la plusvalía”, y su tratamiento lo haremos más adelante.⁴

El problema del desempleo existe, sin embargo, aunque el problema de la demanda efectiva se excluya. El volumen de ocupación, en cualquier momento, depende del volumen de capital existente y de la técnica de pro-

ducción. Conforme pasa el tiempo, el capital se acumula y el volumen de empleo tiende a crecer. La fuerza de trabajo disponible también crece por el crecimiento natural de la población y con la entrada del capital en nuevas áreas con lo que se induce una corriente de campesinos y artesanos privados de sus medios de vida. Hay normalmente un margen de trabajadores desocupados —el ejército industrial de reserva⁵— y el límite de la producción se establece por la plena capacidad del equipo de capital y no por la ocupación completa de la fuerza de trabajo.

En estas circunstancias, el nivel de los salarios reales se determina por el poder de contratación de los capitalistas como clase y el de los trabajadores también en cuanto a clase.

En tanto los obreros no se unen se encuentran desamparados y tienen que aceptar lo que buenamente pueden conseguir.⁶ Por consiguiente los salarios tienden a disminuir hacia el límite inferior, fijado por el nivel de subsistencia.⁷ Aun cuando los salarios llegan al nivel

⁵ Vol. I, cap. XXIII, sec. 3.

⁶ Vol. I, cap. XXIII, sec. 3.

⁷ La primera formulación de Marx de la teoría de los salarios es puramente dogmática. La fuerza de trabajo, como cualquier otra mercancía, tiende a ser vendida a su *valor*, y el *valor* de la fuerza de trabajo es el tiempo de trabajo necesario para producir los medios de subsistencia de los trabajadores y de los niños que habrán de remplazarlos (vol. I, cap. IV, sec. 3). Este nivel de subsistencia contiene un “elemento histórico y moral” dado que depende en parte de los “hábitos” y grado de confort en los que se ha formado la clase de trabajadores libres”, o sea, del nivel de vida alcanzado antes de que el capitalismo desposeyera a los campesinos y los convirtiese en “trabajadores libres”. Este tratamiento de la determinación de los salarios como el dogmático tratamiento de los precios se abandona gradualmente a medida que se desarrolla la argumentación. El *valor* del trabajo (salarios de subsistencia) no determina el nivel de salarios, sino que describe principalmente el límite inferior en el cual no pueden permanecer mucho tiempo sin reducir la fuerza de trabajo de los obreros y amenazar con la destrucción de la base de la explotación.

¹ Vol. I, cap. XXII, sec. 3, p. 501.

² Vol. III, cap. XV, sec. 1.

³ En algún lugar Marx habla de un descenso en los beneficios que reduce la acumulación porque se “embota el aguijón de la ganancia” (vol. I, cap. XXIII, sec. 1, p. 523). Pero la idea no se continúa y el resto de la argumentación es congruente con que el descenso en la acumulación se debe principalmente al hecho de que hay una menor ganancia disponible para la inversión.

⁴ Véase el capítulo 6.

más bajo, los capitalistas todavía tratan de exprimir más beneficios de los trabajadores, por alargamiento de la jornada de trabajo,⁸ aumentando la intensidad de trabajo⁹ y llevando a mujeres y niños a la industria. Existe un límite inferior expresado al nivel del hambre, para las ganancias de una familia, pero la cantidad de trabajo que cada una de ellas se ve obligada a desempeñar para obtener aquellos salarios puede aumentarse por estos artificios.¹⁰ Este proceso de explotación desafiada crea su reacción. Se mina la salud de los trabajadores y se amenaza la provisión de futuras generaciones. Es entonces cuando el propio interés de los capitalistas los obliga, muy a su pesar, a aceptar una legislación del trabajo que altera su codicia excesiva. Las leyes del trabajo limitan la jornada diaria y mejoran las condiciones del trabajo al tiempo que se prohíbe que los salarios descendan bajo el nivel de subsistencia.¹¹ La situación de impotencia de los trabajadores se debe al ejército industrial de reserva. Mientras exista desocupación, su poder de contratación es crónicamente débil. Pero la acumulación del capital, sin embargo, crece continuamente, y en algunas épocas su volumen, que gobierna el volumen de ocupación, coincide con la oferta de mano de obra. Su fuerza de contratación se fortalece y los salarios reales tienden a aumentar. Por consiguiente, las ganancias disminuyen y la tasa de acumulación decrece en relación al crecimiento de la población, de modo que el ejército de reserva crece de

La referencia de Marx a un elemento "histórico y moral" en la determinación de los salarios de subsistencia se interpreta generalmente en el sentido de que el *valor* del trabajo tiende a crecer, a medida que crece el capitalismo con el nivel de vida acostumbrado. No encuentro justificación a esta interpretación y, si fuese adoptada, reduciría el círculo de Marx a un círculo vicioso, puesto que significaría que el nivel de salarios reales determina el *valor* de la fuerza de trabajo.

⁸ Vol. I, cap. VIII, sec. 1.

⁹ Vol. I, cap. XIII, sec. 3.

¹⁰ Vol. I, cap. XIII, sec. 3.

¹¹ Vol. I, cap. VIII, sec. 5.

nuevo.¹² Mientras tanto, el sistema capitalista, que no puede aceptar los bajos beneficios, reacciona adoptando nuevas técnicas que economicen trabajo.¹³ Bajo los estímulos de los altos salarios se hacen invenciones para que un monto dado de capital de ahora en adelante ofrezca menos empleo. De este modo el ejército industrial de reserva se recluta nuevamente mediante el desempleo tecnológico. Lo que es más, hay un nuevo motivo para expandir el capitalismo a nuevas esferas y encuentre nuevos trabajadores que explotar. El fortalecimiento transitorio del poder de contratación de los trabajadores se destruye de este modo y los salarios reales caen de nuevo.¹⁴ Así, a la larga, los salarios están regulados por la expansión y contracción del ejército industrial.¹⁵ La situación que Marx considera más favorable para un crecimiento en los salarios es el aumento de volumen en el capital sin ningún cambio en los métodos técnicos, o en la relación existente entre capital y trabajo. El empleo por unidad de capital es, entonces, constante, y, a medida que el capital se incrementa, la ocupación aumenta y el desempleo descende, de manera que las calas se inclinan gradualmente en favor de los trabajadores.¹⁶ La creciente productividad del trabajo no la considera tan desfavorable para la elevación de salarios. Está asociada al incremento del capital por hombre de modo tal, que un volumen dado de capital ofrece un volumen decreciente de ocupación.¹⁷ Además, la creciente mecanización de la industria destruye la capacidad de destreza para reducir al trabajador a un mero fragmento de hombre.¹⁸ Y así el límite inferior de los

¹² Vol. I, cap. XXIII, sec. 1.

¹³ Vol. I, cap. XXIII, sec. 3.

¹⁴ Marx considera que la caída y el crecimiento del ejército industrial de reserva son de la misma naturaleza que el ciclo económico (vol. I, cap. XXIII, sec. 3); este punto se discute más adelante.

¹⁵ Vol. I, cap. XXIII, sec. 3.

¹⁶ Vol. I, cap. XXIII, sec. 1.

¹⁷ Vol. I, cap. XXIII, sec. 3.

¹⁸ Vol. I, cap. XIII, sec. 9.

salarios se deprime hasta alcanzar el puro nivel de subsistencia sin incluir margen alguno para la educación.¹⁹

En un pasaje Marx admite que el crecimiento de la productividad puede elevar los salarios reales, con lo cual los trabajadores obtienen una parte de las conquistas del progreso técnico,²⁰ pero es claro que la argumentación de *El capital* no lo lleva a esperar una apreciable tendencia al alza en el nivel de los salarios reales bajo el capitalismo, y por eso en el *Manifiesto del Partido Comunista* predice una efectiva reducción de los salarios reales paralela al desarrollo de la técnica ahorradora de trabajo.

Pero en términos generales los hechos no han comprobado esta predicción y el argumento de Marx requiere alguna modificación si se le quiere ajustar a la elevación real de los salarios que verdaderamente ha ocurrido en los tiempos modernos. La creencia de Marx es que el mecanismo del ejército de reserva de los trabajadores mantiene los salarios dentro de los límites que permite la continuación del sistema capitalista. Un aumento de la productividad eleva el límite superior de salarios tolerable al capitalismo. El desarrollo de la fuerza sindical tiende a empujar los salarios hacia ese límite superior, mientras que la fuerza contraria del monopolio impide que suban por arriba de él.²¹ Al mismo tiempo, el incentivo de los capitalistas para reaccionar a un crecimiento de los salarios reales por la introducción de técnicas ahorradoras de trabajo viene debilitándose progresivamente a medida que la proporción del costo-salario disminuye respecto al costo-capital.

Esta modificación del razonamiento de Marx echa a perder la austera simplicidad de la formulación ori-

¹⁹ Vol. I, cap. xxii, sec. 5.

²⁰ Vol I, cap. xv, sec. 1.

²¹ En el esquema de Marx, el crecimiento de la población provee otra fuerza de sentido contrario, puesto que requiere cierto ritmo de acumulación de capital si se desea mantener la ocupación dentro de los mismos límites.

ginal pero no afecta su moral. Es importante, para propósitos prácticos, comparar el nivel medio de vida de hoy día no con lo que fue en 1848, o con lo que fue en la edad de piedra, sino con lo que podría ser ahora bajo un sistema económico más racional.²²

Lo importante es la participación relativa, no la absoluta, del trabajo en la producción total.

La teoría de los salarios de Marx aclara muchos puntos que generalmente se menosprecian en la economía académica, pero, tan pronto como la teoría del nivel rígido de subsistencia se abandona, no proporciona ninguna respuesta definitiva a la cuestión principal: ¿Qué es lo que determina la división en el producto total entre el capital y el trabajo? El grado de explotación, la división de la jornada de trabajo entre tiempo pagado y no pagado, la división de la proyección real entre bienes de consumo y otros bienes, éstos son simples caminos alternativos para formular el problema de la distribución. Ninguno nos proporciona una pista para encontrar la respuesta.

La tasa de beneficio en el capital es simplemente una participación media en el total de las ganancias que el sistema produce en su conjunto. La tasa de salarios reales se mueve, con las variaciones de la fortuna en la lucha de clases, entre el límite inferior vagamente definido en términos de nivel de subsistencia y un límite superior que no se nos define de ningún modo. El grado de explotación, en cualquier momento, se determina por la diferencia entre salarios reales y producción total. Pero, independientemente de la presunción general de que la tasa de explotación crecerá con el

²² Aquellos marxistas modernos que tratan de negar que haya ocurrido una elevación de los salarios reales, o que tratan de aplicarlo simplemente como debido a la explotación de los pueblos coloniales, le hacen el juego a los líderes sindicales conservadores, que recuerdan la tremenda miseria de su infancia y se dan cuenta de las bendiciones que el capital ha traído a los trabajadores. Es innecesario refutar estos argumentos de acuerdo con sus propios fundamentos, puesto que es más fácil suprimir la base en la que se asientan.

incremento de la productividad del trabajo, no hay ley que gobierne sus movimientos. La teoría académica, como veremos en un momento, no está en un mejor caso. Si existe alguna ley que gobierna la distribución del ingreso entre las clases aún permanece sin descubrir.

CAPÍTULO QUINTO

LA TASA DECRECIENTE DE GANANCIA

Fue un dogma aceptado generalmente por la economía ortodoxa en los tiempos de Marx que hay una tendencia decreciente de la tasa de ganancia a largo plazo.

Marx aceptó este punto de vista y se propuso demostrar el fenómeno de la caída de las ganancias. Su explicación no se limita a la dificultad de realizar la plusvalía —el problema, como lo llamamos hoy, de la deficiencia de la demanda efectiva— sino que pretende ser válida aun cuando no surja este problema.

Basó su explicación sobre la creciente composición orgánica del capital.¹ La acumulación de capital y el progreso técnico no necesariamente implican un incremento en el capital por hombre empleado. Las invenciones pueden, por lo general, reducir el costo de capital por unidad de producto tanto como el costo de trabajo, pues pueden mejorar la eficacia del trabajo en la fabricación de máquinas tanto como el destinado a hacerlas funcionar. Marx acepta esta posibilidad.

Muestra cómo “el abaratamiento de los elementos del capital constante” compensa la tendencia ascensional de la composición orgánica del capital.² El progreso técnico puede también reducir el período de rotación de los bienes de producción. Los procesos químicos como el blanqueo son acelerados, y el desarrollo de los transportes permite reducir las existencias que es necesario mantener en cada etapa de la producción y de la venta.³ Esto tiende a reducir el capital por

¹ Véase *supra*, p. 27.

² Vol. III, cap. XIV, sec. 3, pp. 235-6.

³ Engels hace hincapié en este punto en un capítulo que

hombre empleado. Sin embargo, Marx acepta este punto de vista de que hay en general una fuerte tendencia a incrementar el capital por hombre, conforme pasa el tiempo, lo que por otra parte es una suposición natural.

La ley de Marx de la tendencia decreciente de ganancia consiste simplemente en una tautología: cuando la tasa de explotación es constante, la tasa de ganancia cae a medida que el capital por hombre aumenta. Suponiendo períodos constantes de rotación, de modo

que $c + v$ mida el volumen de capital: ^{p} cuando — v

es constante y $\frac{c}{v}$ es creciente, entonces $\frac{p}{c + v}$ es decreciente.⁵

Esta proposición está en completa contradicción con el resto del argumento de Marx, porque si la tasa de explotación tiende a ser constante, los salarios reales tienden a crecer al par que se incrementa la productividad, ya que el trabajo recibe una proporción constante de un total creciente. Marx sólo puede demostrar una tendencia decreciente de las ganancias abandonando su argumento de que los salarios reales tienden a ser constantes. Parece que esta fuerte inconsistencia le pasó desapercibida, pues cuando discute la tendencia decreciente de las ganancias no hace referencia alguna a la tendencia ascendente de los salarios reales que esto implica.

La economía ortodoxa tiene también una ley de ganancias decrecientes. En un estado dado de crecimiento, de acuerdo con el razonamiento ortodoxo, la producción por hombre crece menos que proporcionalmente

añadió para llenar una laguna del manuscrito del tercer volumen (cap. iv "Cómo influye la rotación sobre la cuota de ganancia").

⁴ Véase *supra*, p. 27.

⁵ Vol. III, cap. XIII.

al capital por hombre, conforme aumenta el capital, pues un volumen dado de éste siempre será usado del modo más eficiente que permite la técnica prevaeciente, así los aumentos de capital se verán empleados en usos sucesivamente menos y menos productivos. Así, la *productividad marginal* del capital —el aumento de la producción debido a una unidad de aumento del volumen de capital— disminuye a medida que el capital aumenta con relación al trabajo empleado. En la teoría ortodoxa, la tasa de beneficio está gobernada por la productividad marginal del capital, y ésta cae conforme se incrementa el capital por hombre. Sin embargo, en el sistema ortodoxo la competencia entre los empresarios asegura que los salarios reales sean iguales a la productividad marginal del trabajo y ésta crece conforme el capital por hombre aumenta. Por tanto, una tendencia decreciente de las ganancias implica una tendencia creciente de los salarios. Para los economistas ortodoxos, éstos no presentan ninguna dificultad, pero para Marx representa un atolladero.

¿Qué ocurre a la tasa de ganancia si los salarios reales permanecen constantes? Con salarios reales constantes la tasa de beneficio crece o cae según que el capital por hombre crezca, de acuerdo con la relación de la proporción de incremento en el producto y la proporción de incremento en el capital exceda o caiga en menor proporción a la relación entre el beneficio y la producción. Supongamos que el producto neto es 100 y los beneficios y salarios en el primer caso sean cada uno iguales a 50, de modo que la relación de beneficio a producto es $1/2$. Supongamos que un incremento de capital por hombre de 100 a 110 conduce a un incremento en el producto neto de 100 a 108. Entonces los salarios permanecen igual a 50 y las ganancias crecen a 58. De este modo un 10% de aumento del volumen del capital conduce a un 16% de incremento del total de beneficios y la tasa de ganancias sobre el capital sube. Si el producto crece a sólo 105 cuando el capital por hombre aumenta a 110, la tasa de bene-

ficio sobre el capital sería constante. Cualquier otra relación menor entre el incremento de la producción y el incremento del capital, la tasa de beneficio caería. Sobre esta base podría hacerse un intento para rescatar a Marx de su inconsistencia sosteniendo que en un estado dado de conocimiento debe suponerse que la productividad marginal del capital cae pronunciadamente más allá de un cierto punto. Sobre este supuesto la acumulación conducirá antes o después a un tipo decreciente de beneficio aun cuando los salarios reales sean constantes. Pero es completamente antinatural suponer un conocimiento dado en un sistema dinámico y, ciertamente, este supuesto es ajeno al método de Marx, pues en su esquema un incremento de la relación entre el capital y el trabajo puede ocurrir únicamente como resultado de lo que, en los esquemas académicos, se considera como un cambio del conocimiento técnico.⁶ Si el conocimiento evolucionara al par que la acumulación del capital, no se necesitaría una tendencia decreciente en los rendimientos, y con rendimientos constantes no habría tendencia decreciente del tipo de ganancia (suponiendo siempre que el problema de la demanda efectiva se excluya). Lo más que podemos decir es que los períodos de ganancias decrecientes pueden ocurrir cuando el capital por hombre se incrementa muy rápidamente con relación al ritmo del avance en el conocimiento tecnológico. Desde el punto de vista de Marx, sin embargo, el conocimiento técnico no es factor independiente y cuando la acumulación es rápida se imprime un vigoroso estímulo a los inventos que economizan trabajo.

Aún más, el aparato completo de la teoría del *valor* está diseñado para excluir cualquier idea que atribuya productividad al capital, sin dejar lugar para el concepto de la productividad marginal de un factor particular. Una teoría de los rendimientos decrecientes basada en la caída de la productividad marginal del

⁶ Véase *supra*, p. 28.

capital sería totalmente distinta a la teoría de Marx.

La teoría de Marx, como hemos visto, descansa en el supuesto de una tasa constante de explotación. Ciertas causas que pueden conducir a un incremento en la tasa de explotación las trata como tendencias neutralizadoras.⁷

Las horas de trabajo pueden ser prolongadas (con un salario diario constante), y la intensidad del trabajo puede incrementarse, por ejemplo, acelerando la velocidad de las máquinas.⁸ Los salarios reales pueden reducirse⁹ o emplear un volumen creciente de trabajo en servicios directos cuando tanto el capital por hombre como los salarios reales son anormalmente bajos.¹⁰

Estas tendencias, todas las cuales contribuyen a acentuar el grado de explotación, tienen un límite obvio, y Marx argumenta que no pueden ser suficientemente fuertes para neutralizar la tendencia decreciente del tipo de ganancia. Esto puede admitirse perfectamente. Pero el crecimiento en el grado de explotación que proviene de un aumento de la productividad, con jornada, intensidad de trabajo y salarios reales constantes no se limita del mismo modo. La productividad puede aumentar sin límite y, si los salarios reales son constantes, el grado de explotación crece con ella. Parece que Marx estaba algo confuso acerca de este punto porque, cuando empieza a discutir el efecto de un aumento de la productividad sobre el grado de explotación, cambia a la mitad de la argumentación para discutir el efecto del cambio de la duración de la jornada de trabajo.¹¹

⁷ Vol. III, cap. XIV, sec. 1.

⁸ Vol. III, cap. XIV, sec. 1.

⁹ Vol. III, cap. XIV, sec. 2.

¹⁰ Vol. III, cap. XIV, sec. 4. Mi análisis en "Desguised Unemployment" (*Essays in the Theory of Employment*) tiene una estrecha semejanza con este argumento.

¹¹ Vol. III, cap. XV, sec. 2, p. 246. "En la medida en que el desarrollo de las fuerzas productivas disminuye la parte retribuida del trabajo empleado, hace que aumente la plusvalía, puesto que aumenta su cuota; en cambio en la medida en que

El problema surge probablemente, como la mayor parte de las oscuridades de la argumentación de Marx, de su método de computar en términos de valor. Con un tiempo dado de trabajo, de una intensidad dada, el ritmo a que se crea el *valor* es constante. Por consiguiente $v + p$ es constante. Podría parecer a primera

vista que $\frac{p}{v}$ sólo puede crecer si los salarios caen. Pero

esto es una ilusión. Un aumento de la productividad reduce el *valor* de los bienes, y el *valor* de la fuerza de trabajo con salarios reales constantes. De este modo,

$\frac{p}{v}$ cae a cero, y $\frac{v}{p}$ crece hacia el infinito, y durante

todo el tiempo los salarios reales son constantes. Alternativamente, puede decirse que Marx supuso inconscientemente que el incremento de la productividad no afecta las industrias de bienes que consume la clase trabajadora, de modo que los salarios reales constantes son compatibles con un grado constante de explotación. Pero, independientemente de cómo lo interpretemos, la argumentación de Marx falla al establecer el supuesto de que la tasa de ganancia tiende a caer, cuando el problema de la demanda afectiva no se toma en cuenta.

Su argumentación le lleva a suponer que puede presentarse una situación en la cual el total de ganancias permanece constante mientras el capital sigue acumu-

disminuye la masa total del trabajo puesto en movimiento por un capital dado, disminuye el factor del número por el que se multiplica la cuota de plusvalía para obtener su masa. Dos obreros trabajando 12 horas diarias no pueden suministrar la misma masa de plusvalía que 24 que trabajen dos horas diarias cada uno solamente, aun cuando pudiesen vivir del aire y no tuviesen, por tanto, que trabajar un solo minuto para ellos. Por consiguiente, en este respecto la compensación del menor número de obreros por el aumento del grado de explotación del trabajo tropieza con ciertos límites insuperables; puede, por tanto, entorpecer la baja de la cuota de ganancia, pero no anularla."

lándose. Esto lo describe como una sobreproducción absoluta de capital.¹² Si el total de beneficios es constante, el nuevo capital sólo puede obtener una participación a expensas del viejo capital. Se establece una competencia a muerte entre los capitalistas, y parte del capital es obligado a permanecer "en barbecho".¹³ El análisis que Kalecki hace de la cima del auge¹⁴ tiene cierto parecido con esta descripción. En el modelo de Kalecki del ciclo económico, el total de los beneficios es una función de la tasa de inversión. En el punto en que cambia el ciclo, la tasa de inversión es constante de un período al siguiente. El total de los beneficios es en consecuencia constante. Pero el volumen de capital es creciente. La tasa de beneficio cae consiguientemente, y es esta caída en la tasa de beneficio la que lleva el sistema hacia la depresión. En el esquema de Marx existe la competencia perfecta, de manera que parte del capital se usa a toda su capacidad mientras que otra parte permanece ociosa. En el cuadro de Kalecki hay una competencia imperfecta, y el total constante de beneficios se derrama sobre un volumen de capital creciente mediante una reducción general en la utilización del capital.¹⁵ Independientemente de esta pequeña diferencia, las dos argumentaciones se ven muy semejantes.

Pero la semejanza es superficial, pues en el cuadro de Kalecki el nivel de la demanda efectiva es el que regula el total de las ganancias, mientras que en el de Marx el total de los beneficios no puede incrementarse por otras razones y, como lo hemos visto, Marx no puede comprobar su afirmación de que el total de las ganancias está limitado excepto por la demanda efectiva.

Puede parecer ocioso objetar el razonamiento de Marx basado en una tasa constante de explotación mientras

¹² Vol. III, cap. XV, sec. 3.

¹³ Vol. III, cap. XV, sec. 3.

¹⁴ *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, p. 140.

¹⁵ Véase *infra*, cap. 9.

que al mismo tiempo se mantiene el supuesto de que los salarios reales constantes son irreales. Si el grado de explotación es en efecto constante, y si Marx estaba acertado al suponer que el progreso técnico induce a incrementar el capital por hombre, puede parecer que

su fórmula —cuando $\frac{p}{v}$ es constante y $\frac{c}{v}$ ascendente,

$\frac{p}{c+v}$ es decreciente— podría encerrar después de todo

una importante verdad. Pero la apariencia es decepcionante. En efecto, $\frac{c}{v}$ no depende únicamente de las

condiciones técnicas sino también de la ocupación por unidad de capital-equipo. Puede ser verdad que el capital por unidad de capacidad tienda a aumentar, pero la producción por unidad de capacidad es muy variable. Y varía no sólo entre el auge y la depresión, sino también a largo plazo. Siempre hay auges y depresiones, pero algunos períodos de depresión son más agudos y prolongados que otros, por lo que el promedio de utilización de capital (años buenos y malos) tiende a ser menor en algunos períodos que en otros y, con un equipo dado, cuanto menor es la utilización mayor

es $\frac{c}{v}$. Por esto la fórmula de Marx simplemente muestra que dado $\frac{p}{v}$ las ganancias tienden a aumentar o

caer de acuerdo con las condiciones del comercio. No necesita ningún fantasma salir de su tumba para decirnos esto. En resumen, parece que Marx se lanza por un falso sendero cuando supone que es posible encontrar una ley de la ganancia sin tomar en cuenta el problema de la demanda efectiva y, por otra, que su explicación de la tendencia decreciente de los beneficios no explica nada.

CAPÍTULO SEXTO

LA DEMANDA EFECTIVA

Hasta ahora hemos estado discutiendo aquellas partes de la argumentación de Marx que ignoran el problema de la demanda efectiva que tratan, como él dice, de la producción de la plusvalía por oposición a la realización de la misma. Pero él también nos ofrece los elementos de una teoría de la demanda efectiva, y echa las bases para un estudio de la ley que mueve al capitalismo bastante diferente de la ley de la tendencia decreciente de la ganancia. La economía ortodoxa acostumbraba eliminar el problema de la demanda efectiva, y justificaba el supuesto de una ocupación completa apelando a la ley de Say. Esta llamada ley consiste en la afirmación de que la oferta crea su propia demanda, de modo que un aumento en la producción siempre genera un aumento suficiente del gasto para sacar del mercado toda la mercancía producida. Esta proposición la reformula Marshall de un modo más elaborado cuando escribe: "Todo el ingreso de un hombre se gasta en la compra de servicios y mercancías... Es un axioma económico conocido el de que un hombre compra tanto trabajo y mercancías con aquella porción de su ingreso que ahorra como lo que compra con aquella otra que se dice que gasta".¹ Si este punto de vista fuera correcto, no podría haber problema de una deficiencia de la demanda monetaria para adquirir todo lo que se produjese. Hasta que el axioma ortodoxo fue refutado por la teoría de la ocupación de Keynes nunca fue puesto en entredicho por los economistas académicos. Lo que es más, era algo así como el lema

¹ *Pure Theory of Domestic Values*, p. 34.

que dividía a los teóricos ortodoxos de los heréticos como Hobson y Gesell. Marx no se dejó engañar por él. "Nada más necio que el dogma de que la circulación de mercancías supone un equilibrio necesario de las compras y las ventas, ya que toda venta es al mismo tiempo compra, y viceversa... Nadie puede vender si no hay quien compre. Pero no es necesario comprar inmediatamente de haber vendido... Cuando cosas que por dentro forman una unidad, puesto que se completan recíprocamente, revisten al exterior una forma de independencia, y ésta se agudiza hasta llegar a un cierto grado, la unidad se abre paso violentamente por medio de una *crisis*." ²

Para analizar este problema Marx ingenió un argumento sencillo y penetrante. Divide el total de la producción en dos grupos: bienes de consumo y bienes de producción.³ La producción del grupo I, industrias de bienes de producción, está formado por $c_1 + v_1 + p_1$, y la producción del grupo II, las industrias de consumo, está formada por $c_2 + v_2 + p_2$. El método puede refinarse indefinidamente, por ejemplo, el grupo I puede subdividirse en materias primas y equipo, y el grupo II en artículos consumidos principalmente por trabajadores, y en parte por capitalistas. Pero para la argumentación principal la división en dos grupos es suficiente.

Para simplificar el análisis, Marx lo limita en una primera instancia a un sistema en el cual no hay inversión neta, de modo tal que el total de lo producido está destinado al consumo diario y a remplazar el capital preexistente según va usándose. El total del ingreso de los capitalistas, así como los ingresos procedentes de salarios, está destinado, por tanto, al consumo. Marx considera esta suposición como una drástica abstracción de la realidad, dado que en la realidad el principal propósito de los capitalistas es aplicar la plusvalía ordinaria a la adquisición de capital nuevo. El

² Vol. I, cap. III, sec. 2, pp. 72-3.

³ Vol. II, cap. XX, sec. 2.

supuesto se hace simplemente para propósitos de exposición.⁴

En un sistema en el cual la inversión neta sea 0—simple reproducción de la frase de Marx— el total de la producción del grupo I consiste en la reposición de capital. De tal modo que $c_1 + b_1 + p_1 = c_1 + c_2$. Por consiguiente, $v_1 + p_1 = c_2$. El producto del grupo II es igual a los salarios más el ingreso de los capitalistas, así pues $c_2 + v_2 + p_2 = (v_1 + p_1) + (v_2 + p_2)$, y de nuevo se deduce que $v_1 + p_1 = c_2$. El producto neto del grupo I se equilibra con la reposición del capital en el grupo II.⁵

El principal problema que Marx resuelve con esta argumentación es la aparente paradoja de que el total de los gastos debe ser igual al total de los ingresos, mientras que en una industria determinada los ingresos exceden a los pagos por la depreciación del capital.⁶ Éste es el problema que tanta ansiedad ha provocado a Major Douglas. Marx muestra cómo los pagos que representan la depreciación desde el punto de vista del grupo II aparecen como ingresos para el grupo I.

Inmediatamente Marx enseña cómo aun un sistema de reproducción simple (con inversiones netas iguales a 0) no está libre del peligro del desequilibrio. El valor de c se compone en parte de fondos de amortización destinados al equipo de larga duración, y éstos se acumulan generalmente durante un período de años y se gastan de un solo golpe cuando se necesita renovar el equipo. Si el período de integración del equipo es de tal naturaleza que sea necesario hacer las renovaciones con un ritmo uniforme, el equilibrio no se perturba. Sin embargo, si las máquinas no tienen una duración uniforme, entonces el gasto necesario para hacer las renovaciones será mayor en unos años y en otros será menor que los fondos de amortización y el equilibrio

⁴ Vol. II, cap. XX, sec. 1.

⁵ Vol. II, cap. XX, sec. 3.

⁶ Vol. II, cap. XX, sec. 4. Véase también *Marx-Engels, Correspondence*, carta núm. 67.

se rompe. Cuando las renovaciones son mayores, $v_1 + p_1$ es superior a c_2 , el aumento de v_1 a su vez aumenta $v_2 + p_2$, condicionando al desarrollo del auge. Cuando los fondos de amortización son superiores a las renovaciones se presenta la depresión.⁷ “En una palabra: si, tratándose de reproducción simple y en circunstancias idénticas, es decir, de la misma productividad, el mismo volumen global y la misma intensidad de trabajo —no estableciendo la premisa de una proporción constante entre el capital fijo que se agota (y que es necesario reponer) y el que sigue funcionando bajo su antigua forma natural (simplemente para reponer el valor de desgaste que añade a los productos)—, tendríamos que en un caso la masa de los elementos circulantes [materias primas] necesitados de reproducción sería la misma, pero aumentaría, en cambio, la masa de los elementos fijos sujeta a reproducción, es decir, que la producción global de v aumentaría o, en otro caso, aun prescindiendo de las proporciones del dinero, se presentaría un déficit de reproducción... [En] el otro caso... o disminuiría la producción global de v o resultaría un superávit (como antes resultaba un déficit) y un superávit no susceptible de convertirse en dinero... v se vería obligado a reducir su producción, lo que supone la crisis para los obreros y capitalistas de este sector, o a producir un remanente, lo que significa también crisis... De por sí, estos casos de superávit no constituyen ningún mal, sino una ventaja; pero dentro de la producción capitalista, representan un perjuicio.”⁸

Marx sugiere que el hecho de que el ciclo económico tenga un período de 10 años puede indicar que la duración media de la vida del equipo sea de 10 años.⁹ Esta opinión (que insinúa simplemente de pasada) no puede establecerse porque las diferencias en la duración de la vida de los varios tipos de máquinas retardan el ciclo de las renovaciones, mientras que las variaciones

⁷ Vol. II, cap. XX, sec. 11.

⁸ Vol. II, cap. XX, sec. 11, pp. 415-6.

⁹ Vol. II, cap. IX, sec. 4.

de la inversión neta lo hundan por completo, pero la idea es interesante dado que nos muestra que Marx se hallaba encaminado a considerar que las variaciones en la inversión son la llave del ciclo económico.¹⁰

Nos muestra Marx cómo la inversión genera las condiciones del auge. “Como constantemente se sustraen al mercado elementos del capital productivo, sin que se lance al mercado más que un equivalente en dinero para reponerlos, esto hace que aumente la demanda solvente, sin ir acompañada por elemento alguno de oferta. Esto se traduce en el alza de precios, tanto los de los medios de subsistencia como los de los materiales de producción. A esto hay que añadir que en tales períodos suele desarrollarse la especulación y se efectúan grandes transferencias de capital. Los especuladores, los corredores, los ingenieros, los abogados, amasan grandes riquezas. Provocan en el mercado una fuerte demanda de consumo y hacen, paralelamente, subir los salarios... De otra parte, las ramas industriales en que puede incrementarse rápidamente la producción (manufacturas en sentido estricto, mineras, etc.), el alza de los precios provoca una repentina dilatación, seguida inmediatamente de la bancarrota. Y el mismo efecto se produce en el mercado de trabajo para atraer hacia las nuevas ramas industriales a grandes masas de la superpoblación relativa latente [el ejército de reserva] e incluso de los obreros que trabajan.”¹¹ Marx rechaza enfáticamente la idea de que el ciclo es un simple fenómeno monetario: “Lo que se manifiesta, por tanto, como crisis en el mercado de dinero se traduce a su vez, de hecho, en anomalías en el proceso de producción y reproducción.”¹²

Se hacen otras dos sugerencias de gran interés en el curso de la argumentación. Primera, que las condiciones del auge en un determinado país conducen a un

¹⁰ Véase Robertson, *A Study of Industrial Fluctuations*, p. 36.

¹¹ Vol. II, cap. XVI, sec. 3, pp. 282-3.

¹² Vol. II, cap. XVI, sec. 3, p. 285.

exceso de importaciones sobre las exportaciones, mientras que una deficiencia en las inversiones domésticas puede compensarse por un excedente de exportaciones;¹³ segunda, que la producción minera de oro que genera “compras sin ventas”, tiene un efecto sobre la actividad similar al de la inversión.¹⁴

Desafortunadamente, Marx no completó los manuscritos que se refieren a las inversiones netas (reproducción en una escala ampliada)¹⁵ y esta parte del trabajo degenera en un simple embrollo de notas. Sin embargo, la idea principal es suficientemente clara. Una parte del excedente, tanto del grupo I como del II, se ahorra, es decir, no se gasta en los productos II (bienes de consumo); entonces $v_1 + p_1$ excede a c_2 , y debe ser compensado por un gasto equivalente en bienes de producción tomados de p_2 . Los ahorros representan ventas sin compras y sólo pueden proseguir sin tropiezos si se compensan con una inversión equivalente: compras sin ventas. Tal balance es posible, como enseña Marx en una serie de ejemplos numéricos, pero “el mismo equilibrio, constituye algo fortuito dentro de la estructura elemental de este régimen [capitalista]”.¹⁶ La causa de las crisis debe buscarse en una falta de equilibrio, que es una amenaza constante para la estabilidad del sistema. No desarrolla Marx una teoría completa del ciclo económico o del movimiento del capitalismo a largo plazo, pero apunta la dirección en la cual puede encontrarse una teoría.

Rechaza la burda teoría del subconsumo muy en boga en sus tiempos,¹⁷ pero su propio análisis conduce claramente al punto de vista de que la mala distribución del poder de consumo es la raíz del problema. Engels

¹³ Vol. II, cap. XVI, sec. 3 y cap. XX, sec. 11.

¹⁴ Vol. II, cap. XX, sec. 12.

¹⁵ Vol. II, cap. XXI, “La acumulación y reproducción en escala ampliada”. Véase el prefacio de Engels al segundo volumen, pp. 7-22.

¹⁶ Vol. II, cap. XXI, sec. 1, p. 440.

¹⁷ Vol. II, cap. XX, sec. 4.

encontró la nota que sigue que debía ser objeto de futura elaboración en el párrafo (al que se hizo referencia antes), que describe un auge en las inversiones: “Contradicción del régimen de producción capitalista: los obreros como compradores de mercancías, son importantes para el mercado. Pero, como vendedores de su mercancía —de la fuerza del trabajo—, la sociedad capitalista tiende a reducirles el mínimo del precio. Otra contradicción: las épocas en que la producción capitalista pone en tensión todas sus fuerzas se revelan en general como épocas de superproducción, pues las fuerzas de la producción no pueden emplearse hasta el punto de que no sólo se produzca más valor, sino que además pueda realizarse; pero por la venta de las mercancías, la realización del capital-mercancías y también, por tanto, de la plusvalía, se halla limitada, no por la necesidad de consumo de la sociedad en general, sino por las necesidades de consumo de una sociedad, la gran mayoría de cuyos individuos son pobres y tienen necesariamente que permanecer siempre en ese estado”.¹⁸

Esta nota, combinada con las ecuaciones de la reproducción, sugiere que Marx intentó elaborar una teoría más o menos en estos términos: el consumo de los trabajadores es limitado por su pobreza, mientras que el consumo de los capitalistas es limitado por la voracidad de capital, la cual los obliga a acumular riqueza más bien que a disfrutar lujos. La demanda de bienes de consumo (el producto del grupo II) se ve así restringida. Pero si la producción de las industrias de bienes de consumo está limitada por el mercado, la demanda de bienes de capital (grupo I) se restringe a su vez, porque el capital constante de las industrias de bienes de consumo no crecerá lo suficientemente rápido para absorber la producción potencial de las industrias de bienes de capital. Así, la distribución del ingreso entre salario y plusvalía es tal que da lugar a una tendencia

¹⁸ Vol. II, cap. XVI, sec. 3, p. 283, nota.

crónica que lleva a una ausencia de equilibrio entre los dos grupos de industrias.

Algunas indicaciones de esta línea de pensamiento se encuentran en el tercer volumen. "Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al lugar, sino también en cuanto al concepto. Unas se hallan limitadas solamente por la capacidad productiva de la sociedad, otras por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero ésta no se haya determinada ni por la capacidad productiva absoluta ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reducen el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo susceptible sólo de variación dentro de límites muy estrechos. Se halla limitada, además, por el impulso de acumulación, por la tendencia a acrecentar el capital... Pero cuanto más se desarrolla la capacidad productiva, más choca con la angosta sobre que descansan las condiciones del consumo."¹⁹ "La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad."²⁰

Para desarrollar una teoría sobre estos lineamientos, es necesario tratar con el problema del incentivo de las inversiones. Si los capitalistas estuvieran siempre preparados para invertir su plusvalía en bienes de producción, sin tomar en consideración las perspectivas de ganancia, la producción de bienes de producción llenaría el vacío entre el consumo y la producción potencial máxima. El balance entre los dos grupos de industrias sería automático y no ocurrirían las crisis, no importa

¹⁹ Vol. III, cap. xv, sec. 1, p. 243.

²⁰ Vol. III, cap. xxx, p. 455.

lo bajo del nivel de consumo. (Aunque las fluctuaciones del ejército industrial de reserva debido a la interacción de la acumulación de capital y el progreso técnico no serían eliminadas.) Por tanto, para aprender el argumento es necesario mostrar que las inversiones dependen del tipo de ganancia y que ésta depende en última instancia del poder de consumo. En fin, es necesario ofrecer una teoría del tipo de ganancia basado en el principio de la demanda efectiva.

Marx falla al intentarlo, puesto que él había desarrollado mientras tanto la tendencia decreciente de la ganancia, basada en el principio de la elevación de la composición orgánica del capital. En el tercer volumen esta teoría está mezclada intrincadamente con la teoría del subconsumo, sin que se establezca una clara relación entre estas dos líneas de pensamiento. La teoría del tipo decreciente de ganancia es una forma de distraer la atención, e impidió que Marx llevara a buen término la teoría de la demanda efectiva.

Marx evidentemente no entendió hasta qué punto la teoría ortodoxa se acerca y se aleja de la ley de Say, y se impuso la tarea de descubrir una teoría de las crisis que pudiese aplicarse a un mundo en el cual aquella ley se realizara, lo mismo que la teoría que surge cuando la ley de Say se derrumba. Este dualismo trae confusión al propio razonamiento de Marx y, aún más, a los argumentos de sus sucesores.

CAPÍTULO SÉPTIMO

LA TEORÍA ORTODOXA DE LA GANANCIA

La diferencia principal entre Marx y los economistas ortodoxos está en la concepción de la plusvalía. Para Marx la depreciación y los salarios son los únicos costos necesarios de la producción, y la renta, el interés y el beneficio son todas subdivisiones de la plusvalía. En el sistema ortodoxo la renta de la tierra es una plusvalía porque la tierra es “don gratuito de la naturaleza”, y existiría de igual modo si no se pagase por ella, pero el interés y los beneficios son el precio necesario de la oferta del capital sin los cuales no se podría disponer de él. Los salarios, el interés y los beneficios están todos agrupados bajo el rubro “la remuneración de los esfuerzos y sacrificios humanos”. De esta forma la atención se distrae de la distinción entre ingreso procedente del trabajo e ingreso derivado de la propiedad, y se hace una justificación moral del interés y de la renta.

Para construir una teoría basada en la noción del precio de oferta del capital, los economistas académicos desarrollaron un método muy artificial de análisis. Todas las condiciones importantes excepto el volumen de capital —demanda de los consumidores, oferta de trabajo y recursos naturales, así como conocimiento técnico de métodos de producción— están dados, y el volumen de capital se concibe para que coincida de tal manera que establezca el equilibrio entre las condiciones dadas.

La tasa de beneficio obtenida por un volumen dado de capital está gobernada por su productividad marginal: el aumento de producción derivado del aumento de una pequeña unidad más de capital. Cualquier volumen dado de capital se concibe que habrá de ser

usado en la forma más eficiente que los conocimientos existentes permitan. Se desprende de esto, como hemos visto,¹ que un aumento en el capital con relación a los otros factores de la producción conduce a una caída de la productividad marginal. Por tanto, la tasa de beneficio depende de la escasez relativa de capital, y cae según aumenta el volumen de capital.

En el sistema de Marx, el volumen de capital existente en cualquier momento determina la cantidad de trabajo empleado. En el sistema ortodoxo, la ocupación plena del trabajo disponible se logra, en equilibrio, cualquiera que sea el volumen de capital. Hay un considerable número de alternativas para obtener una producción dada, con diferentes combinaciones de los factores, aun cuando el estado del conocimiento se suponga constante y se considere que los productores sustituyen un factor por otro a consecuencia de los cambios en los precios relativos, de manera que una producción dada siempre se obtiene a un costo mínimo, mientras que, por otra parte, los consumidores sustituyen una mercancía por otra, de manera que obtienen la máxima satisfacción con un gasto dado. Por tanto, un cambio en los precios relativos de los factores altera tanto la combinación de factores usada en producir una mercancía dada como las producciones relativas de mercancías que requieren una diferente combinación de factores. Los precios relativos de los factores de la producción se ajustan, en equilibrio, al nivel en el cual todos se hayan plenamente ocupados.

El principio de sustitución desempeña un papel importante, quizá exagerado, en la economía académica, y fue ése uno de los principales refinamientos de la técnica analítica introducida por la generación que sucedió a Marx, quien no lo toma en cuenta para nada. Marx supone que, con un conocimiento técnico dado, solamente hay una posible combinación de trabajo y

¹ Véase *supra*, p. 58.

capital en cada industria, y no le presta la menor atención a la sustitución que hacen los consumidores.

Esto es lo que hace que su análisis parezca algo primitivo. Por otra parte, sí presta atención a la reacción de los cambios de la oferta de los factores sobre el conocimiento técnico mismo. Y la desocupación tecnológica —el ejército industrial de reserva— es uno de los mecanismos centrales de su sistema que regula la remuneración relativa de los factores de la producción. Para el sistema ortodoxo un cambio del conocimiento técnico es un salto arbitrario de la posición de equilibrio. La desocupación, ciertamente, puede ser resultado del cambio. Pero se considera transitoria, y la atención se concentra sobre la posición de equilibrio apropiada a la nueva técnica de producción, en la cual el trabajo, una vez más, estará plenamente ocupado. Así, en el esquema ortodoxo, la desocupación tecnológica aparece borrosamente al margen de un campo de visión enfocado sobre el punto de equilibrio mientras que Marx se concentra en el ejército industrial de reserva y deja en la oscuridad el principio de sustitución.

Sin embargo, estas divergencias entre Marx y los economistas ortodoxos son de menor importancia comparadas con la forma completamente diferente de considerar el problema de la oferta de capital.

Para Marx el deseo de poseer capital no tiene que ser explicado, y mientras los capitalistas obtengan algún beneficio no sólo conservarán la riqueza que tienen, sino que acumularán más y más. En el sistema ortodoxo, los propietarios de la riqueza “descuentan el futuro”, de manera que si el rendimiento de su capital cae más allá de cierto nivel, sienten que ya no vale la pena seguir poseyéndolo y lo consumen inmediatamente. Así la tasa de interés es la *remuneración de la espera*, la recompensa por no consumir el propio capital,² mientras

² La *espera*, que significa poseer capital, se confunde a veces con el ahorro, que significa hacer capital cuidándose de consumir el ingreso corriente. En la primera edición de los

que el excedente de ganancia (neto de la depreciación) sobre el interés en un préstamo seguro es la *recompensa por el riesgo*. Todo esto, en conjunto, constituye el precio de oferta del capital, y cuando el volumen de capital está en equilibrio, sin tender al aumento o a la disminución, la tasa de beneficio es igual al precio de oferta del volumen existente de capital.

El análisis de Marx es demasiado simple, pero la teoría ortodoxa es demasiado rebuscada. La noción de “descotar el futuro” no se basa en la observación directa, sino que surge del deseo de representar la propia riqueza como un “sacrificio”. Es lógicamente coherente pero está alejado de la realidad. Una teoría completa de la acumulación sería sin duda muy complicada, y es posible argüir que el “descuento del futuro” representaría una parte importante en ella. Pero puede verse fácilmente que esa parte sería bastante pequeña. En un mundo en el que esa teoría fuese la predominante no debería haber problema de desempleo.

Principles de Marshall no hay confusión: “Esa ganancia adicional que a la larga obtiene una persona por posponer su satisfacción, y que se mide por la tasa de interés (sujeta a ciertas condiciones, como hemos visto), es la recompensa por la *espera*. Esa persona puede haber obtenido, *de facto*, propiedades por herencia o por cualquier otro medio, moral o inmoral, legal o ilegal. Pero si, teniendo el poder para consumir esa propiedad en satisfacciones inmediatas, escoge colocarlas en forma tal que le proporcionen una satisfacción diferida, entonces cualquier superioridad que pudiera existir en esas satisfacciones diferidas sobre las inmediatas es la recompensa de la espera. Cuando coloca su riqueza en un empréstito seguro, el pago neto que recibe por el uso de aquella puede ser considerado como la medición numérica de aquella recompensa”. (Nota): “. . . quizá sea mejor decir que hay tres factores de la producción: la tierra, el trabajo y el sacrificio que implica el esperar”. (Libro VII, cap. VII, p. 614.) Aquí, Marshall considera claramente la *espera* como una simple posesión de capital. En posteriores ediciones se suprimió este pasaje. En otros pasajes, por ejemplo en la séptima edición, libro IV, capítulo VII, § 8, p. 233, la *espera* aparece como implicando ahorro, y el argumento llega a ser extremadamente oscuro.

Tan pronto como apareciera el desempleo en ese mundo lo único que tendría que hacerse sería reducir el tipo de interés. Los dueños de la riqueza aumentarían sus gastos (el placer actual se preferiría a la menor tasa de rendimiento de la *espera*). El auge de las industrias de artículos de lujo se desarrollaría, las inversiones para aumentar su capacidad llegarían a ser muy remuneradoras y (concediendo tiempo para que el trabajo se desplazara de una industria a otra) el desempleo desaparecería. La pobreza y la injusticia social seguirían existiendo, pero la desocupación no sería sino un accidente pasajero.

Sería difícil sostener que esta descripción corresponde a la realidad, y que todos los desastres del desempleo se deben a la circunstancia que impide que el tipo de interés caiga con la suficiente rapidez y lo suficientemente bajo para preservarnos de ello. El profesor Cassel,³ ha sostenido, en efecto, algo parecido a esto. Pero su argumento estaba dirigido a mostrar la "necesidad del interés", y tan pronto como lo trasladamos a la esfera del problema de la desocupación resulta completamente inadecuado. Ciertamente, la existencia de la tasa de interés tiende a limitar la oferta de capital (este punto lo discutiremos en el próximo capítulo), pero la tasa de interés no puede identificarse con el precio necesario de la oferta de la *espera*.

Para examinar la noción de la ganancia neta como el precio de oferta del *riesgo que se corre* es necesario distinguir entre los dos modos en que puede usarse el aparato de análisis del equilibrio. Un método consiste en adoptar literalmente el supuesto de condiciones estáticas. Si la demanda de mercancías, las técnicas de producción y oferta de mano de obra y los recursos naturales permanecen sin cambio por el tiempo suficiente que permita que el volumen de capital se ajuste a ellos, el equilibrio estático se establece; una vez es-

tablecido, nada lo altera y lo ocurrido hoy es una simple repetición de lo ocurrido ayer.

En estas condiciones, todas las industrias se volverían rutinarias y no habrá lugar para la iniciativa ni para la innovación. El empresario no tendría funciones que desempeñar, y se ha llegado incluso a sostener, por Wicksell⁴ entre otros, que las remuneraciones del empresario se transformarían en el simple salario de un gerente. El capital no podría ganar más que la tasa de interés, la ganancia neta desaparecería, pues si algún individuo "pudiese obtener una participación en lo producido, por su simple capacidad de empresario... todos se precipitarían a obtener un ingreso tan fácilmente ganado".⁵ Pero este argumento no resiste al análisis. El simple hecho de que un empresario no desempeñe una función útil no es razón suficiente para que no reciba un ingreso. Si el tabernero no toma parte alguna en la administración de sus casas, de esto no se desprende que la competencia debe eliminar la comisión por venta de cerveza, puesto que está limitada por el número de licencias que las autoridades decidan expedir. En la industria, la licencia para tomar parte en la obtención de ganancias consiste en poseer algo de capital, o en disponer de crédito, para poder comenzar. La competencia podría eliminar la ganancia neta sólo si existiese una completa libertad de entrada a la industria, pero esta libertad de entrada no se halla implícita en los postulados de las condiciones estáticas.⁶ Se requiere tanto que un individuo pueda proporcionarse cantidades indefinidas de capital a la tasa corriente de interés (situación que ciertamente no se presenta en la realidad), o que la producción pueda llevarse adelante en unidades que requieran pequeñas cantidades de capital. El razonamiento de Wicksell puede aplicarse con cierta propiedad en algunas ramas, como los tejidos de

⁴ *Lectures*, vol. I, p. 126.

⁵ Wicksell, *loc. cit.*

⁶ El mismo Wicksell señaló (*op. cit.*, p. 132) que su teoría no se aplica donde existen los monopolios.

³ *The Nature and necessities of Interest*, p. 148.

algodón o la venta al detalle, en donde un obrero dotado de habilidad puede llegar a convertirse en capitalista, aun cuando en estas actividades el umbral del capital resulte inaccesible para los trabajadores inhábiles. Pero estas actividades son una excepción hoy en día, y aun en aquellos lugares en que sobreviven se están retirando ante el avance de la empresa que produce en gran escala. La técnica moderna, como bien señala Marx, fomenta la concentración de capital y el nivel de ganancias descansa en la escasez de empresarios, lo cual no se debe al costo real de *correr riesgos*, sino a la escasez de individuos que posean algo que arriesgar.

Las condiciones necesarias para entrar a la actividad industrial difieren considerablemente entre las diversas ramas de actividad y si se supone que el mundo estático posee los mismos métodos técnicos y la misma desigualdad de riqueza que existe en la realidad, debemos imaginar que sus industrias se hallan jerarquizadas de tal modo que el nivel de ganancias es más alto en aquellas cuya entrada es más difícil. Los grandes capitales se encuentran en las industrias que disfrutan de una alta tasa de beneficio, en tanto que los pequeños se concentran en aquellas que tienen ganancias reducidas.

Marx, como Wicksell, pasa por alto la jerarquía de las ganancias y usa el supuesto simplificador de que el tipo de ganancia tiende a ser igual en todas las ramas de actividad, pero en sus manos ésta es una simplificación de orden completamente diferente de la que usa Wicksell para mostrar que las ganancias no sólo son uniformes sino iguales a cero. Wicksell está haciendo abstracción de los rasgos más característicos del sistema capitalista, mientras que Marx simplemente hace abstracción de ciertas diferencias existentes entre unas industrias y otras.⁷

La jerarquización de los beneficios consta de los diversos niveles de ganancias en las diferentes industrias,

⁷ Véase *supra*, p. 22.

las cuales no son lo suficientemente grandes como para atraer competidores. En condiciones dinámicas los beneficios se mantienen sobre su nivel en la jerarquía durante el período de expansión de las nuevas industrias, y se mantienen bajo él cuando una industria se halla muy extendida con relación a la demanda (situación que puede permanecer por períodos suficientemente largos, puesto que el nivel de ganancias a que un capital, una vez invertido, es sacado de la industria, es frecuentemente mucho menor que el nivel que atrae a nuevos competidores). Un censo de los beneficios que se haga en un momento cualquiera mostraría cómo algunas industrias se hallan fuera de lugar en la jerarquía, mientras que el nivel medio de beneficios se separa del nivel de equilibrio siempre que el volumen total de capital está cambiando.

El método estático de análisis es válido cuando se le usa para demostrar, en contraste, cuál es el comportamiento del beneficio en un mundo dinámico. Pero con frecuencia se le usa más bien para sugerir, dado que la ganancia neta desaparece en equilibrio, que no tiene mucha importancia y que puede ser ignorado sin peligro en el análisis de la distribución. Esta clase de razonamiento estaría fuera de lugar aún si fuera verdadero desde el punto de vista de sus propios postulados. Pues el desarrollo dinámico, como lo vio claramente Marx, es inherente al sistema capitalista, y el mundo estático sería completamente diferente del mundo real del capitalismo en los aspectos más fundamentales. El análisis de las condiciones estáticas, si las tomamos literalmente, no es más interesante que las especulaciones de lo que sería la vida en la luna.

Marshall no cae en el absurdo de tomar los supuestos estáticos literalmente: usa la concepción del equilibrio como un simple instrumento analítico. En cualquier momento existe una cierta posición de equilibrio hacia la cual tiende el sistema, pero esa posición se desplaza más rápidamente de lo que el sistema puede moverse hacia cualquier posición de equilibrio. Por tanto, la in-

certidumbre permanece viva y el costo de *correr riesgos* entra en el precio de oferta de equilibrio del capital.⁸

Este análisis es una mezcla extraña de las teorías estática y dinámica, pero tiene defectos mucho más serios que la simple falta de elegancia. En el sistema de Marshall las industrias con más riesgo requieren un nivel de equilibrio de ganancia más elevado que el que requieren otras más seguras. Esto, en sí mismo, es un mérito de su teoría, pues es evidente que corresponde a algo real. Pero no deja ver la influencia sobre los beneficios que ejercen los requisitos de propiedad que limitan la entrada a la industria, y que sirven para distraer la atención (como en la teoría de Wicksell, aunque de modo diferente) de las características más esenciales del sistema de ganancias.

Aún más, la noción del costo de *correr riesgos*, como un elemento en el precio de oferta del capital, en el mejor de los casos, es deprimentemente vaga. En primer lugar, no se aplica a las ganancias reales, sino a las que se espera obtener. En un mundo estable en lo general, aunque incierto en lo particular, pueden establecerse ciertas relaciones definidas entre las ganancias presentes reales y las que se espera obtener en el futuro. Pero en épocas de trastornos la relación es tan complicada y errática que desafía el análisis. Se puede formular cualquier número de hipótesis igualmente plausible acerca de ellos, y, en efecto, la "reacción sobre la confianza en los negocios" ha llegado a ser un *deus ex machina* que permite a los economistas comprobar lo que les plazca. En segundo lugar, la repugnancia a exponer la riqueza a un riesgo es esencialmente subjetiva, y no hay método que descubra la ley de su funcionamiento, excepto por una petición de principio y usando el nivel real de las ganancias para medir el costo del *riesgo que se corre*. En tercer lugar, el elemento subjetivo en el precio de oferta del capital debe estar evi-

⁸ Véase Pigou, *Economics of Welfare*, ap. 1: "Uncertainty — bearing as a Factor of Production".

dentemente influido por la experiencia pasada de los capitalistas, de modo tal que el nivel de ganancia que consideran suficientemente atractivo para justificar la empresa descansa en gran parte en una opinión convencional acerca de lo que es razonable esperar.

Pero no es esto lo peor. Aun si pudiéramos formarnos una opinión clara del tipo de equilibrio de la ganancia, sería completamente inaplicable al mundo real. El tipo de equilibrio de las ganancias es el que lleva a las inversiones netas a ser iguales a cero. Pero a lo largo de la historia, desde que comenzó la revolución industrial, la inversión neta ha existido siempre. Por tanto, el tipo real de ganancia, tomando en cuenta los años buenos y malos, ha excedido al tipo de equilibrio. Las ganancias anormales son la regla general.

Aún más, la experiencia del período de entreguerras sugiere que todo el sistema de competencia del *laisser-faire* se halla adaptado a una vigorosa tendencia ascensional de la acumulación de capital. Si en el largo plazo el capital no se acumula, las desinversiones en la depresión tienen que neutralizar las inversiones del auge, y a juzgar por la experiencia de los años treinta, el sistema de la competencia no podría sobrevivir a una serie de depresiones de la magnitud que origina una inversión neta negativa. Los expedientes de "pedir al vecino" y del monopolio ideados para proteger los intereses de un país o de una industria a expensas del resto, la política expansionista, los *new deal* y los *experiments*, ideados para aumentar la actividad en su conjunto, modifican drásticamente el funcionamiento del *laisser-faire*; mientras que cualquier intento para limitar la profundidad de las depresiones reduciendo las desigualdades de la distribución del ingreso implica cambios aún más fundamentales en el sistema de ganancias.

Por esto es que todo el aparato de la teoría del equilibrio parece ser inaplicable a la realidad. El método marshalliano de análisis se basa en la analogía de la curva de persecución. El hombre de la bicicleta representa la posición de equilibrio moviéndose a largo

plazo. La situación a plazo corto sigue la senda del perro que corre tras aquél. Pero los recursos matemáticos nos engañan si el perro puede morder los neumáticos cuando el hombre aminora la velocidad.

Si la noción ortodoxa de un precio de oferta definido del capital se desintegra al ser examinada, solamente nos queda la noción de Marx de que el capital se acumula y mantiene porque la acumulación es parte de la naturaleza de los capitalistas. La carencia de un tratamiento claro de lo que induce a invertir es, como hemos visto,⁹ la parte más débil del tratamiento de las crisis; pero desde el punto de vista del período largo puede ser que esto no tenga importancia y que cualquier perspectiva del nivel de ganancias dentro de límites amplios sea suficiente para que el sistema siga funcionando. Keynes señala esto mismo, aunque con un lenguaje mucho más amable que Marx: "Quizá la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo positivo, cuyas consecuencias completas se irán presentando en muchos días por venir, sólo pueden considerarse como resultado de la fogosidad —de un resorte espontáneo que impulsa a la acción de preferencia a la quietud, y no como consecuencia de un promedio ponderado de los beneficios cuantativos multiplicados por las probabilidades cuantitativas. La 'empresa' sólo pretende estar impulsada principalmente por el contenido de su programa, por muy ingenuo o poco sincero que pueda ser. Sólo se basa en el cálculo exacto de los beneficios probables, muy poco más que una expedición al Polo Sur...¹⁰ Pero para estimular estas actividades y la satisfacción de estas inclinaciones no es necesario que se practique el juego con apuestas y riesgos tan grandes como ahora. Apuestas y riesgos mucho menores pueden servir para el caso, con el mismo resultado, tan pronto como los jugadores se acostumbran a ellos".¹¹

⁹ Véase *supra*, pp. 72-3.

¹⁰ *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, pp. 159-60; Fondo de Cultura Económica, México, 1951.

¹¹ *Ibid.*, p. 359.

Por consiguiente, la noción del precio de oferta del capital, la justificación moral de los beneficios como un costo necesario de la producción desaparece y la estructura entera de la apologética ortodoxa cae por tierra.

CAPÍTULO OCTAVO

LA TEORÍA GENERAL DE LA OCUPACIÓN

Hasta aquí hemos considerado la teoría ortodoxa del equilibrio a largo plazo: la teoría que se aplica a una situación en la cual el volumen de capital se ajusta a las circunstancias, con una inversión neta igual a cero. El proceso de ajuste del volumen de capital a cualquier cambio de las circunstancias toma bastante tiempo para que ocurra. Por tanto, es necesario complementar la teoría del período largo con un análisis de la situación en el período corto, en el cual el proceso de la acumulación se está llevando a cabo.

La teoría ortodoxa del período corto nunca fue establecida con mucha precisión,¹ pero sus rasgos fundamentales parecen ser los siguientes: en cualquier momento la tasa de beneficio se determina por la productividad marginal del volumen de capital en existencia. Al tipo de interés correspondiente a ese tipo de ganancia, existe cierto ritmo de ahorros que la comunidad hace voluntariamente, y es ese ritmo de ahorros el que gobierna el ritmo de aumento del volumen de capital.²

¹ Véase Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, p. 190, Fondo de Cultura Económica, México, 1951.

² A esta importante teoría de la tasa de interés, Marshall superpone una teoría monetaria, mediante la cual un *incremento* del volumen del oro *reduce* la tasa de interés. Pero no discute el papel que desempeña el volumen de oro en cualquier momento, al influir en el nivel de la tasa de interés. ("Evidence Before the Gold-Silver Commission", *Official papers*, pp. 23, 38, 130.) El fracaso para reducir estas dos teorías de la tasa de interés a un sistema congruente, ha sido una fecun-

das controversias que han tenido lugar durante los últimos años acerca de esta teoría giran alrededor de su aplicación al problema del desempleo, pero en el esquema ortodoxo la teoría del desempleo casi no existe, y en su formulación original el uso principal a que se destinaba la argumentación era para justificar la desigual distribución del ingreso. Una distribución inequitativa es favorable al ahorro, puesto que permite concentrar grandes ingresos en un reducido número de personas que pueden saturar su demanda de bienes de consumo y acumular riqueza sin necesidad de padecer el desagradable apretón del cinturón. Así pues, cualquier ataque a la desigualdad, por ejemplo, por una fuerte imposición progresiva, se considera peligrosa para la sociedad puesto que seca la fuente de acumulación de capital e impide el progreso económico.³

Esta argumentación está algo alterada, aun considerando sus propios fundamentos. Si concebimos la sociedad como obligada a elegir entre una más o menos uniforme distribución del ingreso, con una correspondiente tasa de acumulación mayor o menor, es claro que, escogiendo la tasa más grande de acumulación, la sociedad arroja el peso de la abstinencia no sobre los individuos que realmente ahorran y gozan, consecuentemente, la posesión de la riqueza, sino sobre aquellos otros cuyos ingresos hubiesen sido mayores con una distribución más equitativa. Por consiguiente, existe la fuerte presunción de que se habría impuesto sobre la masa de la población una carga demasiado pesada de abstinencia. Asimismo, aquellos que disfrutaban del beneficio no soportan ninguna parte de esa carga. Se

da fuente de confusión entre los sucesores de Marshall. Véase *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, p. 179.

³ Véase mi "Economist's Sermon" (*Essays*). Marshall no acepta este punto de vista, sino que sostiene por lo contrario que una medida de redistribución "hecha silenciosamente y sin perturbaciones" puede realmente promover el crecimiento de la riqueza material. *Principles*, 7a. edición, p. 230.

ha dicho, en realidad, que, a la larga, el pobre se beneficia con el ahorro del rico, dado que la acumulación aumenta la productividad y el nivel general de vida. Pero nadie aplaudiría la prudencia del hombre que arruina la salud de sus hijos por inanición a fin de acumular una fortuna para sus nietos.

Y aún más, si concebimos que la sociedad tolera la desigualdad con el objeto de estimular el ahorro, es evidente que una gran parte de los ingresos más altos se traducen en despilfarro al proporcionar al rico un muy lujoso nivel de vida. La distribución inequitativa del ingreso es un método excesivamente antieconómico para realizar los ahorros necesarios. El razonamiento de que la desigualdad se justifica porque promueve el ahorro se vuelve del revés y se convierte en un argumento en favor del ahorro corporativo por el Estado, combinado por una distribución igualitaria del poder de consumo.

Recientemente, la posición ortodoxa ha sido atacada desde un sector completamente diferente. Keynes, en su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, retó este punto de vista, aceptado íntegramente por la opinión ortodoxa, de que el ahorro estimula la acumulación de capital.

Señala Keynes que la teoría que dice que la tasa de ahorros gobierna el ritmo de la acumulación depende del supuesto de una ocupación plena. Si la ocupación plena se halla garantizada, las inversiones en bienes de capital no pueden crecer a menos que disminuya el consumo de modo que deje en libertad mano de obra para las industrias de inversión. Y toda disminución del consumo debe ser compensada por un aumento de la inversión para absorber la mano de obra que queda libre. De tal modo, el ritmo de inversiones queda gobernado entonces por el deseo de ahorro de la comunidad. Pero la garantía de una ocupación plena se encuentra en la teoría ortodoxa y no en el funcionamiento real del sistema capitalista. Una teoría que no deja lugar para el desempleo no puede ser apropiada para el mundo moderno, aun cuando (lo que es dis-

cutible) lo haya sido para una etapa anterior del desarrollo capitalista.

En el esquema de Keynes, la tasa de inversión depende no del volumen de ahorros que la comunidad quiere lograr, sino de la opinión que los empresarios se formen de la redituabilidad del nuevo capital comparada con el tipo de interés que tienen que pagar sobre los fondos que piden prestados. Cuando los empresarios deciden, sea cual fuere la razón, aumentar la tasa de inversión, la actividad aumenta y consecuentemente aumenta el ingreso. Un incremento del ingreso conduce normalmente a un aumento en el consumo de la comunidad, el cual es menor que el incremento inicial del ingreso; por consiguiente, el ahorro crece con el ingreso. El ritmo de las inversiones es el que gobierna el ritmo de ahorros, y no viceversa. El mayor deseo de ahorrar se manifiesta, en primer término, en una reducción del gasto en bienes de consumo. Esto reduce el ingreso de modo que el aumento de ahorros no logra materializarse. Y al mismo tiempo se reduce la costeabilidad de las industrias de bienes de consumo, de tal modo que es más probable que el ritmo de las inversiones disminuya y no que aumente. En fin, aunque el ahorro es condición necesaria para la acumulación de capital, no es condición suficiente. Este razonamiento coincide con el análisis marxista de la reproducción en términos de equilibrio entre las industrias de bienes de consumo y las de bienes de producción, y desarrolla la teoría para la cual él estableció las bases. La afirmación de Marx acerca de que el exceso de la plusvalía sobre el consumo de los capitalistas (el ritmo de ahorros) se halla limitado por el volumen de gastos en nuevos bienes de producción (inversión nacional), el excedente de las exportaciones sobre las importaciones (inversiones en el extranjero) y la producción de oro,⁴ se halla reforzada por la argumentación de Keynes. Muchos refinamientos y com-

⁴ Véase *supra*, p. 69.

plicaciones (por ejemplo, el efecto de los ahorros de la clase trabajadora, del auxilio a los desocupados y de los empréstitos gubernamentales), descuidados por Marx, están muy elaborados en la teoría keynesiana, aunque el planteamiento principal se puede ver muy claramente en el análisis que Marx hace de la inversión como “compras sin ventas” y del ahorro como “ventas sin compras”.

Las consecuencias de los ataques de Keynes a la teoría ortodoxa van muy lejos. En primer lugar, destruye el fundamento de la pretendida justificación de la desigualdad y nos permite contemplar el monstruoso absurdo de nuestro sistema social bajo un nuevo aspecto.

Inmediatamente después, nos muestra que no existe, en el *laisser-faire*, el mecanismo automático de ajuste que tiende a preservar la ocupación plena. De acuerdo con una rama del pensamiento, en la doctrina ortodoxa, este mecanismo queda asegurado por el libre juego de la contratación en el mercado de trabajo. Cualquier individuo puede conseguir trabajo ofreciéndose por un menor salario del prevaleciente en el mercado; los salarios miden la *desutilidad* del trabajo,⁵ y si los obreros en su conjunto optan por un nivel de salarios según el cual no todos pueden estar ocupados, el consecuente desempleo es “voluntario”, sin que pueda ser considerado, propiamente hablando, como desocupación.⁶ Este razonamiento descansa en la falacia de la composición. Del hecho de que cualquier individuo pueda obtener empleo reduciendo el salario no se desprende que los trabajadores como un todo puedan hacer lo mismo. Este asunto lo discutimos más adelante en el capítulo x.

Y, de acuerdo con una segunda rama de la doctrina ortodoxa, el tipo de interés proporciona un mecanismo autorregulador. En cualquier momento dado hay una

⁵ Véase *supra*, p. 22.

⁶ *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, pp. 28-9.

cierta laguna entre el total del ingreso correspondiente al empleo pleno y el total del consumo. Si vamos a lograr la ocupación plena, esta laguna debe llenarse mediante la inversión. En el esquema ortodoxo, la tasa de interés se determina por la interacción de la oferta de ahorros procedente de la comunidad con la demanda de ahorros procedente de los empresarios que invierten. De modo que el tipo de interés tiende a encontrar el nivel al que los empresarios se hallan dispuestos a invertir lo suficiente para llenar esa laguna. Pero Keynes demuestra que, si la tasa de interés falla en equilibrar la inversión con el ahorro de manera que haya una plena ocupación, el ahorro estará balanceado con la inversión debido a la incapacidad de la actividad para alcanzar el nivel de la ocupación plena. Por tanto, el proceso de igualación del ahorro y la inversión no ofrece ninguna garantía para la ocupación plena.

La teoría ortodoxa trata de resolver dos incógnitas con una sola ecuación. Keynes ofrece la ecuación faltante demostrando cómo el tipo de interés depende de la oferta y la demanda de dinero. Aunque Marx no presta atención al análisis monetario de la tasa de interés, éste no es incompatible con su sistema. Él opuso, a la ortodoxa “teoría cuantitativa del dinero” (teoría que sostiene que el nivel de precios tiende a variar con la cantidad de dinero en circulación), el punto de vista de que la cantidad de dinero en circulación está determinada por su demanda, es decir, por el volumen de negocios, el estado de la actividad económica y el nivel de precios.⁷ La diferencia entre la cantidad de dinero en circulación y la cantidad en existencia la absorben los “atesoramientos”. Cuando aumenta la cantidad de dinero en circulación el atesoramiento disminuye;⁸ en esto están perfectamente de acuerdo Keynes y Marx. De acuerdo con el análisis de Keynes, un aumento en la demanda de dinero en circulación hace

⁷ Vol. I, cap. III, sec. 2 b.

⁸ Vol. I, cap. III, sec. 3 b.

crecer la tasa de interés e induce a los dueños de la riqueza que tienen dinero líquido a transferirlo a los valores que producen interés, dejando con ello parte de sus atesoramientos de dinero en la circulación activa.

Marx no trata la relación entre el atesoramiento y el tipo de interés. Observa al interés como un simple mecanismo mediante el cual la plusvalía se reparte entre el rentista y el capitalista activo. Y, en su opinión, es imposible hacer una generalización acerca del comportamiento de la tasa de interés,⁹ que se determina arbitrariamente por el estira y afloja de la fuerza de contratación entre prestamistas y prestatarios. Y tampoco presta atención alguna a su influencia sobre los otros factores de la vida económica.

En general, y de acuerdo con Keynes, la tasa de interés tiende a decaer cuando la actividad es baja, y la demanda de dinero en circulación se reduce. En esa forma tiende a reducir el incentivo para ahorrar y vigoriza el estímulo para invertir cuando la ocupación decae; por el contrario, tiende a subir cuando la actividad aumenta. Así pues, la teoría ortodoxa del tipo de interés como regulador del sistema económico conserva aún parte de su fuerza.¹⁰ Sobre esta base ha surgido una nueva defensa de la posición ortodoxa que amalgama las dos líneas de pensamiento a que nos hemos referido. Mientras haya desocupación, según esta opinión, los salarios monetarios tienden a caer y la caída de los salarios reduce la demanda de dinero y por tanto la tasa de interés. De ahí que en cierto sentido sea formalmente exacto el decir que la desocupación tiende a crear su propio remedio.¹¹

Pero, en términos generales, la tendencia moderna dentro de la teoría académica es prestarle poca importancia a la influencia de la tasa de interés sobre el

⁹ Vol. III, cap. XXII.

¹⁰ Véase mi *Introduction to the Theory of Employment*, p. 82.

¹¹ Véase Pigou, "Money Wages in Relation to Unemployment", *Economic Journal*, marzo de 1938, p. 136.

empleo. Por una parte, el tipo de interés a largo plazo varía muy poco con los movimientos en el empleo.¹² Y, por la otra parte, aun cuando varíe, su influencia sobre el incentivo para la inversión queda confinada a la esfera de la construcción de casas habitación y de los servicios públicos, donde el capital invertido a largo plazo se encuentra con una demanda comparativamente estable. En otras esferas, la obsolescencia de las industrias es tan rápida y la demanda es tan aleatoria, que la inversión sólo se hará cuando los rendimientos en perspectiva sean considerablemente superiores al tipo de interés, de manera que un gran cambio ocurrido en éste tenga una influencia mínima sobre el incentivo de las inversiones. Entonces, aunque los movimientos de la tasa de interés señalen la dirección correcta, su influencia será demasiado insignificante para regular convenientemente el nivel de las inversiones.

La influencia de la tasa de interés sobre el incentivo a ahorrar siempre ha sido problemática. La teoría ortodoxa podría ser parcialmente justificada si fuera posible demostrar que el ahorro es altamente sensible a los cambios en la tasa de interés. Pero esta probabilidad, como ya hemos visto, es demasiado débil para soportar todo el peso del razonamiento ortodoxo.¹³ Por consiguiente, de acuerdo con el punto de vista académico moderno, parece que la importancia de la tasa de interés fue muy exagerada por la teoría tradicional, y que, después de todo, Marx no cayó en grave falta al ignorarla por completo.

La crítica de Keynes a la teoría ortodoxa se refiere principalmente al problema de la desocupación en el período corto, pero incidentalmente destruye las bases de la teoría a largo plazo del precio de oferta del capital. En su esquema, la tasa de interés aparece como un obstáculo a la acumulación. Para que un bien de capital exista en el sistema de *laissez-faire*, es necesario

¹² Kalecki, *Essays*, p. 114.

¹³ Véase *supra*, p. 78.

que el capital invertido en él obtenga por lo menos una ganancia igual a la que puede obtenerse por prestar a interés una suma de dinero igual al costo de aquel bien. Por lo tanto, el capital debe ser lo suficientemente escaso para obtener la ganancia necesaria, y cuanto mayor sea el tipo de interés más escaso será el capital. Así, un elevado tipo de interés (debido a la importancia de su influencia) no sólo retarda la acumulación en el corto plazo, sino que reduce el volumen de capital en el largo plazo. Quizá Keynes exagera la facilidad con que las autoridades pueden controlar la complejidad de las tasas de interés (aunque la experiencia de Gran Bretaña, durante y después de la guerra, nos da una sorprendente confirmación de sus opiniones); de cualquier modo, se ve claro que, cuanto menor sea el éxito de las autoridades para normalizar el tipo de interés, probablemente será mayor el volumen de capital. Por tanto la noción del tipo de interés como un elemento necesario del precio de oferta del capital se ve privada de sus fundamentos.

La ampliación de la teoría de Keynes al período largo hace que el problema del ejército industrial de reserva se coloque en primer plano. La propensión a ahorrar y el ritmo de las inversiones determinan en cualquier momento el nivel de la producción real. Y a medida que el tiempo pasa, la productividad del trabajo crece y el volumen de empleo correspondiente a un nivel dado de producción declina. De ahí que la técnica de producción desempeñe un muy importante papel en la determinación del nivel de empleo.

Finalmente, Keynes justifica la idea de Marx acerca de que el conflicto crónico entre la capacidad productiva y el poder de consumo es la causa fundamental de las crisis. La mala distribución del ingreso restringe el consumo, aumentando el ritmo necesario de las inversiones para obtener la prosperidad al mismo tiempo que estrecha el campo de las inversiones remuneradoras al restringir la demanda de los bienes de consumo que el capital puede producir. Los descubrimientos geográ-

ficos y las invenciones técnicas abren campos alternados para la inversión, a la vez que las guerras que se presentan de vez en cuando absorben enormes cantidades de capital. Lo que es más, la supervivencia del sistema capitalista es clara muestra del hecho de que puede haber largos períodos de rápida acumulación. Pero su recurrencia es, en el mejor de los casos, incierta y cuando el incentivo para invertir decae la contradicción subyacente entre la capacidad de producción y la de consumo se pone de manifiesto en forma de despilfarro y miseria, lo cual se hace más y más intolerable al tiempo que sus causas se hacen más evidentes. La teoría keynesiana ofrece un fuerte respaldo a la afirmación marxista de que "el verdadero límite de la producción capitalista es el mismo capital".¹⁴

Los economistas marxistas en general se han dedicado a bordar sobre el elemento del subconsumo que existe en la teoría de Marx, y Rosa Luxemburgo, que lo desarrolló más claramente, es generalmente considerada como herética. Debido a que las teorías del subconsumo han estado asociadas a un intento de reforma más bien que a uno de revolución —dentro de la opinión de que el capitalismo *puede* funcionar satisfactoriamente— se las considera incompatibles con el credo marxista.

La asociación de la teoría del subconsumo con el deseo de mantener la iniciativa privada y con el horror por la revolución, está ejemplificada, una vez más, en Keynes, quien considera su propia teoría como "moderadamente conservadora en otros aspectos",¹⁵ y encuentra que la filosofía de Gesell es más atractiva que la filosofía de Marx.¹⁶ Pero esta asociación es superficial, pues la mala distribución del ingreso se encuentra tan hondamente arraigada en el sistema capitalista como creía Marx que lo estaba la tendencia decreciente del

¹⁴ Vol. III, cap. xv, sec. 2, p. 248.

¹⁵ *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, p. 362.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 340-341.

tipo de ganancia, la cual no puede ser eliminada sin modificaciones drásticas en el sistema. El asunto de la revolución como opuesto a la reforma se puede defender tanto sobre la base del análisis que se hace en el volumen II de *El capital* como del que se hace en el volumen III.

CAPÍTULO NOVENO

LA COMPETENCIA IMPERFECTA

La experiencia de las condiciones de depresión en el período comprendido entre las dos guerras, que dio origen a la teoría keynesiana de la ocupación, condujeron a drásticas modificaciones en la teoría ortodoxa de los precios.

La teoría ortodoxa se basa en el supuesto de la competencia perfecta. Bajo estas condiciones ningún productor individual puede afectar el precio de sus mercancías alterando el ritmo de producción. Cada productor trata de llevar al máximo sus beneficios produciendo a un ritmo tal que su costo marginal sea igual al precio. El costo marginal, por otra parte, se define como el aumento que registran los costos totales debido al aumento de una pequeña unidad en la producción. En el período corto, con un equipo de capital dado, el costo marginal es igual al costo primo marginal; siendo el aumento de gastos por concepto de salarios, materias primas, energía y desgaste motivado por una pequeña unidad de incremento de la producción. Por tanto, el precio, en cualquier momento, es igual al costo primo marginal, y el excedente de las entradas sobre los costos primos totales, que incluye costos indirectos y ganancias, es igual al costo primo marginal menos el costo primo medio multiplicado por la producción.

Ahora bien, en la industria manufacturera, por regla general, el costo primo comienza a elevarse rápidamente, a medida que aumenta la producción, sólo cuando se está próximo a la plena capacidad de producción del equipo. Se sigue de esto, en competencia perfecta, que cualquier empresa que funciona por abajo de su plena capacidad de producción debe estar perdiendo

la totalidad de sus costos indirectos, y por tanto no hay razón para que continúe produciendo.¹ Por tanto, bajo condiciones de competencia perfecta la norma debe ser: capacidad plena de producción o ninguna producción. Pero, realmente, la plena capacidad es una rareza aun en tiempos de prosperidad general, en tanto que la depresión normalmente es causa de una caída del ritmo de la producción en todas las empresas y no de una interrupción completa de los trabajos de algunas empresas, pues al lado de éstas existen algunas produciendo a plena capacidad. Se puede ver de todo esto que en la realidad la competencia perfecta para vender mercancías no puede ser la regla, y que el exceso de precio sobre el costo primo no puede ser explicado únicamente por la diferencia entre costo primo marginal y costo primo medio.

Para resolver esta dificultad se desarrolló un nuevo tipo de análisis. En éste, se supone que el productor individual no está obligado a observar un precio en sus mercancías sobre el cual no tiene influencia, sino que, por el contrario, puede vender un incremento sobre su producción únicamente si disminuye su precio o acepta mayores costos de venta por concepto de publicidad, etc. El sacrificio de precio que se requiere para que un pequeño incremento del ritmo de su producción pueda venderse (sin prestar atención a los costos de venta), se representa como dependiente de la necesidad de la demanda de su producto particular, esto es, de la relación entre el cambio proporcional de sus ventas y el cambio proporcional en el precio. Sus beneficios serán máximos cuando el precio sea igual al costo marginal multiplicado por $\frac{e}{e-1}$ donde e es la elasticidad de la demanda de su producto. Por ejemplo, si e

¹ Marshall estaba consciente de esta dificultad, y para resolverla hacía uso de la competencia imperfecta bajo la artimaña de un "temor de dañar el mercado" (*Principles*, 7a. edición, p. 375).

es igual a 3 (el aumento proporcional en las ventas es tres veces el descenso proporcional en el precio), el precio excede al costo marginal en un 50%. Esto nos da una explicación del excedente del precio sobre el costo primo, que no depende de la diferencia entre el costo primo marginal y el costo primo medio.

Es necesario tomar en consideración la imperfección del mercado de trabajo lo mismo que del mercado de mercancías. En el análisis ortodoxo de la competencia perfecta, cada empresario individual tiene que enfrentarse a un nivel dado de salarios independientemente del volumen de trabajo que emplea, puesto que ese volumen es una proporción demasiado pequeña del conjunto para afectar el nivel de salarios. El empresario, de acuerdo con dicho análisis, ofrece ocupación hasta un punto en el cual la productividad marginal del trabajo (el aumento de valor de la producción debido al empleo de un trabajador más), caería por abajo del nivel de salarios si fuesen empleados más trabajadores. La productividad marginal es, pues, igual al salario.

Esta descripción de la competencia perfecta en el mercado del trabajo está todavía más alejada de la realidad que la competencia perfecta en la venta de bienes. Donde los trabajadores no están organizados, cada patrón tropieza probablemente con un grupo de trabajadores que tiene pocas o ninguna alternativa de trabajar para él, de modo que se ven obligados a aceptar el salario que se les ofrece, pero si quiere atraer obreros de otros campos tendrá que ofrecer salarios mayores. Por eso, conviene a sus intereses proceder de acuerdo con los principios del monopsonio (monopolio en la compra) y confinar su oferta de empleo a los trabajadores que pueda conseguir al menor costo posible tomando en cuenta su eficacia.

Cuando la contratación colectiva es lo normal, los salarios se fijan mediante acuerdos para la industria en general, de modo que puede decirse que cada empresario toma el número de obreros que logre igualar la productividad marginal y el salario, de acuerdo con

las normas de la competencia. Pero todavía tenemos que prestar atención al monopsonio general de todos los empresarios considerados como clase, lo cual no es menos importante hoy en día de lo que era cuando Adam Smith observó que “los patrones, siempre y en todo lugar, mantuvieron una especie de concierto tácito, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios por encima de su nivel actual”.² La productividad marginal del trabajo para el empresario individual tiende a ser mayor que el salario siempre que, con objeto de comprimir la ocupación hasta el punto en que la productividad marginal llega a ser igual que el salario, sea necesario ofrecer más por el trabajo frente a otros empresarios: “acción extraordinariamente impopular, y [que] implica un reproche, a quien así procede, por parte de sus colegas y vecinos”.

De acuerdo con este análisis la mayor influencia sobre la parte que corresponde al trabajo en el producto total es el grado de imperfección de la competencia en la venta de bienes y en la contratación de trabajo. En cada etapa de producción, desde las industrias de materias primas hasta la venta al detalle, los vendedores representan una tajada del costo primo gobernado por la elasticidad de la demanda en el mercado, y la tajada en cada una de las etapas entra a formar parte del costo primo en la siguiente. En el mercado de bienes de consumo es relativamente pequeño el número de vendedores que se enfrenta con un gran número de compradores, de modo que la imperfección de la competencia opera a favor de los vendedores. En el mercado de trabajo la posición es la contraria. La participación que corresponde al trabajo en la producción total se determina por el movimiento de las piedras inferior y superior del molino del monopolio y del monopsonio.

Todo esto que hemos explicado sobre el problema se parece mucho a la teoría de Lexis, citado por Engels

² *Riqueza de las naciones*, cap. VIII, p. 65; Fondo de Cultura Económica, México, 1958.

en el prólogo del volumen III de *El capital*.³ “Los vendedores capitalistas, el productor de materias primas, el fabricante, el comerciante al por mayor, el pequeño comerciante, obtienen ganancias en sus negocios vendiendo más caro que compran, es decir, recargando en un cierto tanto por ciento el precio propio de costo de sus mercancías. El obrero es el único que no puede imponer este recargo de valor, pues su desfavorable situación frente al capitalista, le obliga a vender su trabajo al capitalista por el precio que le cuesta a él mismo, o sea, por el sustento necesario... Pero estos recargos de precio se mantienen íntegramente frente a los obreros asalariados como compradores y determinan la transferencia de una parte del valor de la producción total a la clase capitalista.” Engels da su aprobación (aunque a regañadientes) a esta formulación que, como él dice, “conduce prácticamente a los mismos resultados que la teoría marxista de la plusvalía”. Así es como Lexis establece un puente entre Marx y la teoría moderna.

Pero mientras exista una cierta afinidad moral entre la teoría moderna y el análisis marxista,⁴ formalmente son muy diferentes. Dentro del cuadro de Marx, la

³ Vol. III, pp. 13-4.

⁴ Es curioso observar la trasmutación de la noción de “explotación” que tiene lugar bajo la influencia de la teoría moderna. En el marco ortodoxo, el trabajo es “explotado” cuando (debido a la influencia del monopolio) recibe un salario menor que aquel que habría de recibir en condiciones de competencia perfecta (véase *supra*, p. 42); dentro del cuadro marxista el trabajo es explotado en la medida en que el capital gana un rendimiento neto. En el moderno, todo el conjunto, no sólo el interés y el beneficio neto, sino que también los costos indirectos, es, en un sentido formal, una ganancia monopólica y, por consiguiente, en el sentido ortodoxo es el resultado de la explotación, aunque una parte cubra los costos necesarios de la producción. Las consideraciones morales y analíticas llegan a confundirse inexplicablemente. El problema surge debido a que se intenta aplicar el criterio de la competencia perfecta a un mundo en el que nunca existe en la forma pura en que se describe en los libros de texto.

subcapacidad de funcionamiento es imposible, y el límite de la producción de cualquier negocio se establece, no por la imperfección del mercado, sino por la capacidad del capital. La teoría moderna señala muchos defectos relativamente menores del capitalismo que Marx, preocupado por asuntos de mayor importancia, decidió ignorar.

La teoría es suficientemente buena para una discusión general de la naturaleza del sistema. Pero sus fundamentos son demasiado endebles para soportar una su-

perestructura de análisis exacto. Para el economista $\frac{e}{e-1}$

es una fórmula mágica, pero para el hombre de negocios la elasticidad de la demanda de su producto es un concepto muy vago en el mejor de los casos. Sólo puede descubrirse mediante el sistema de prueba y error, por instinto o por adivinación. El método de la prueba y el error es peligroso. La prueba puede implicar una reducción de precios que puede seducir a los consumidores y "echar a perder el mercado", por provocar un resentimiento cuando vuelvan a subir los precios. Y el error implica pérdida. Cuando los tiempos no son muy malos el hombre de negocios se contenta con que lo dejen tranquilo. El instinto y la adivinación probablemente no le enseñarán más que a hacer lo mismo que los demás. El margen de las utilidades brutas o la tajada del costo primo, por consiguiente, quizá dependan en mucho de accidentes históricos o de opiniones convencionales entre los hombres de negocios acerca de lo que es razonable. Y cualquier modelo de comportamiento que se establezca dentro de un grupo imperfectamente competitivo ofrece un resultado estable. En la medida en que todos se adhieren a las mismas convenciones, cada uno puede obtener su parte del mercado, e imaginar que está actuando con las estrictas reglas de la competencia, aunque de hecho el grupo como un todo, con una colusión inconsciente, impone un moderado grado de condición monopólica sobre el mercado.

El margen de utilidad bruta, sea cual fuere el modo en que se determine, siempre puede expresarse en términos de la fórmula $\frac{e}{e-1}$; por ejemplo, si en un cierto

caso el precio es igual al costo de primo más un 50% de ese mismo costo, podemos decir que el productor de que se trata actúa como si creyera que la elasticidad de la demanda en su mercado es igual a 3: pero si decimos esto, no añadimos nada a nuestro conocimiento de cómo se determina el margen de utilidad bruta.

La argumentación anterior se aplica a todo el funcionamiento de una industria más o menos competitiva. Donde impera claramente el monopolio, o donde un grupo de mercancías es producido por unas cuantas empresas poderosas, hay un gran margen para las variaciones individuales de política, y es difícil hacer alguna generalización acerca de cuál gobierna el margen de ganancia por unidad de producción.

Todo esto abre una considerable brecha en la suave superficie de la teoría ortodoxa del valor y parece que la ciencia económica todavía no ha resuelto su primer problema: ¿qué es lo que determina el precio de una mercancía?

En su primera formulación de la teoría del valor, Marshall escribía: "La gran ley fundamental de la ciencia económica" es aquella en la cual los "productores, gobernados al influjo de la libre competencia por sus respectivos intereses, tratarán de regular de tal modo la cantidad de mercancías que se produce para un mercado dado durante un período determinado, que esa cantidad sea justamente la que pueda encontrar, en general, compradores a un precio remunerativo":⁵ el precio remunerativo viene a ser definido como aquel que produce un beneficio *normal* al capital. Esta aserción puede tomarse en dos sentidos diferentes. Puede significar que cada productor, gobernado por los cálculos que le dicta su propio interés, tratará en todo mo-

⁵ *Pure Theory of Domestic Values*, p. 3.

mento de obtener el máximo de ganancia sobre su ritmo ordinario de producción, equilibrando el costo marginal con la ganancia marginal. Esta interpretación ha sido llevada hasta su última conclusión por los modernos economistas académicos, pero, como hemos visto, nos deja empantanados en el margen de la ganancia bruta convencional.

La otra interpretación es la de que cada productor trata de fijar, no el precio al cual maximizaría sus ganancias ordinarias, sino el precio que, a la larga, será remunerador. Esto parece a primera vista correcto, pero da por completamente resuelta la cuestión de las ganancias *normales*, acerca de las cuales, como ya hemos visto, los economistas académicos fallan al tratar de formular una teoría que sea aceptable en el mundo real. Aún más, incluso considerando que la cuestión de las ganancias *normales* estuviera resuelta, todavía quedaría por investigar qué nivel de utilización del equipo es el *normal* a largo plazo. Hablando en términos generales, cuanto más bajo sea el nivel de utilización, en los años buenos y en los malos, mayor será el margen de ganancia bruta requerido para proporcionar cualquier nivel dado de beneficios. Pero cuanto mayor sea el margen de utilidad bruta, si las demás cosas permanecen iguales, más bajo será el nivel de utilización, pues dadas las fluctuaciones posibles de la demanda, el volumen de capital que busca ocupación en la industria está gobernado por el margen de utilidad bruta establecido en el mercado, y el volumen de capital empleado influye sobre la utilización media por unidad de capital. Los tres determinantes, beneficio por unidad de producción, beneficio por unidad de capital y capital por unidad de producción, están todos interrelacionados de modo que todo el análisis se disuelve en un montón de dudas.

El supuesto de Marx de que el capital siempre se usa a toda su capacidad desenreda la maraña. Pero como hemos visto, su análisis no dice más de lo que la teoría de que la parte que corresponde al trabajo en

la producción depende de la fuerza de contratación. El grado marxista de explotación y la fórmula académica $\frac{e}{e-1}$ proveen, cada uno por su parte, un simple modo de resumen para representar el resultado de todas las fuerzas que intervienen en la distribución del producto entre el trabajo y el capital. Ninguno es una fuerza independiente en sí misma y ninguno da una ley sencilla y coherente de la distribución del ingreso.

De todas formas, una ley empírica de la distribución queda mejor establecida que la mayor parte de las generalizaciones económicas. En una gran variedad de lugares y momentos, los estadígrafos han encontrado una notable constancia de la parte proporcionada que corresponde al trabajo en la producción considerada como un todo.⁶ Las variaciones que tanto los economistas académicos como Marx podrían esperar *a priori*, entre el auge y la depresión, y en el largo plazo como resultado de los cambios técnicos, no logran aparecer en cifras.

La teoría marxista puede ofrecernos la explicación de que el desarrollo de la fuerza sindical ha sido suficientemente rápida para impedir que aumente el grado de explotación paralelamente al crecimiento en la productividad del trabajo,⁷ mientras que la teoría académica sugiere que el crecimiento secular del monopolio ha sido justamente neutralizado por una reducción relativa en los precios de las materias primas.⁸ A ambas explicaciones les falta algo, y el misterio de las constantes participaciones relativas sigue siendo un reproche a la economía teórica.

⁶ En el caso de Gran Bretaña y Estados Unidos, la prueba se encuentra sintetizada por Kalecki, *Essays*, pp. 14-8.

⁷ Véase *supra*, p. 54.

⁸ Kalecki, *Essays*, p. 33.

CAPÍTULO DÉCIMO

SALARIOS REALES Y NOMINALES

El desarrollo moderno de la economía académica, como ya hemos visto, se aleja de la ortodoxia y se acerca a Marx. Pero, en un aspecto, el movimiento ha ido exactamente en el sentido contrario. En el asunto de la relación de los cambios entre los salarios monetarios y los cambios en los salarios reales, y de los cambios entre los salarios reales y los cambios en la ocupación, Marx y los ortodoxos permanecen unidos y opuestos a la teoría moderna.

Hablando en términos generales, en el sistema ortodoxo se daba por supuesto, sin pensarlo mucho, que una elevación del tipo de salario nominal lograda por un acuerdo entre patronos y trabajadores, implica una elevación más o menos proporcionada de los tipos de salarios reales,¹ y que un crecimiento en los salarios reales causa un aumento en el desempleo. En una industria determinada los trabajadores obtienen un mayor salario real cuando crecen sus salarios monetarios, pues aun cuando el producto de la industria lo consuman los trabajadores, un aumento en el precio seguido de un aumento en los costos de los salarios sólo provocará una pequeña reducción del poder de compra del dinero, de modo que los trabajadores de esa industria obtienen un provecho en tanto que la pérdida correspondiente se esparce ligeramente sobre el resto de la comunidad. Podemos ver, de nuevo, que en un solo país una elevación general de los salarios monetarios, aun cuando esté acompañado de una subida de precios

¹ Véase Pigou, "Real and Money Wage Rates in Relation to Unemployment", *Economic Journal*, septiembre de 1937, p. 405.

equivalente, deja inalterables los precios de los bienes de importación en el primer momento, de modo que da lugar a cierta elevación de los salarios reales en el país considerado. No parece que los economistas ortodoxos fueran mucho más allá de este punto en su investigación, ni tampoco que se hayan planteado el problema de lo que sucede cuando tiene lugar una elevación de los salarios nominales dentro de un sistema cerrado, es decir, sin comercio internacional.

No hay duda de cuál debería haber sido la respuesta. Según los supuestos ortodoxos de la competencia perfecta, el costo primo marginal es igual al costo del salario marginal en un sistema cerrado. Y una elevación proporcional igual de todos los salarios nominales debe conducir, obligadamente, a la misma elevación proporcional del nivel de precios que corresponde a un ritmo determinado de producción. Se deduce de esto que, excepto que ocurra algo que altere la tasa de producción, los salarios reales permanecerán inalterables cuando los salarios monetarios suben. Pero esta proporción no tiene fundamento en los escritos ortodoxos. Por el contrario, siempre se supuso que el acuerdo sobre los salarios monetarios determina el salario real, y esto no cambió hasta que Keynes atacó el supuesto y se comenzó a discutir el problema.²

Se suponía que un crecimiento en los salarios reales reducía la producción en el período corto (aunque aquí el argumento era excesivamente vago), mientras que en el período largo se le consideraba como un estímulo para la sustitución de mano de obra por capital, y por tanto, reducía la ocupación por unidad de producción. Por eso se opinaba que los sindicatos, al rehusar aceptar un salario equivalente al producto marginal del total de la fuerza de trabajo, pueden dar lugar a que

² El reto fue aceptado por el profesor Pigou (*The Theory of Unemployment*, p. 101), pero su último tratamiento del problema (*Employment and Equilibrium*) es sustancialmente el mismo de Keynes.

una parte de ésta quedara desocupada interfiriendo el mecanismo natural y autorregulador del *laissez-faire*, al cual se le consideraba capaz de asegurar un empleo pleno en ausencia de toda interferencia.

Marx va todavía más lejos que los economistas ortodoxos, puesto que sostiene explícitamente que un crecimiento en los salarios monetarios no tiene efectos sobre el nivel general de precios. "Una subida general de los salarios hace que suban los precios de las mercancías producidas por las ramas industriales en las que predomina el capital variable y que bajen, en cambio, los de aquellas en que predomina el capital constante o el capital fijo."³

Para el argumento de Marx es esencial que el crecimiento en los salarios que llega cuando el ejército industrial de reserva es pequeño, y fuerte el poder de contratación de los trabajadores debería ser un crecimiento en los salarios reales y no un simple crecimiento de los salarios monetarios que se compense con el crecimiento en los precios. Como hemos visto,⁴ sostiene que el ejército industrial de reserva tiene la tendencia a contraerse y expandirse cíclicamente. Cuando el volumen

³ Vol. II, cap. XVII, sec. 1, p. 305. En este caso Marx estaba evidentemente pensando en términos del período largo. Su opinión es que, cuando suben los salarios, en el primer momento los precios permanecen inalterables (véase *infra*, p. 111), de manera que las ganancias se reducen en una cantidad igual a aquella en que suben los salarios. Por consiguiente, el tipo de ganancias cae más en aquellas industrias en que el costo de los salarios representa la proporción más elevada de los costos totales. Por tanto, estas industrias se contraen, mientras que aquellas en que las ganancias aumentan relativamente se expanden. Por eso los precios suben en el primer grupo de industrias y caen en el segundo, hasta que el tipo de ganancia vuelve a ser igual en toda la industria a un nivel nuevo e inferior. Si esta interpretación es correcta, todo el argumento descansa en el supuesto que se necesita comprobar. Esta suposición habla de las consecuencias de una subida en los salarios reales pero no hace nada por comprobar que los salarios reales crecerán.

⁴ Véase *supra*, p. 53.

de capital es grande, en relación con la oferta de trabajo, el margen de desocupación se reduce y los salarios aumentan. La elevación de salarios contrae la plusvalía y hace caer el ritmo de la acumulación. El ejército industrial (alimentado con el crecimiento natural de la población y con la apertura de nuevos campos para la explotación capitalista) tiene entonces tiempo para engrasar con relación al volumen de capital, mientras que los inventos que economizan trabajo reducen el volumen de ocupación ofrecido por un volumen determinado de capital. Así aumenta el desempleo y los salarios caen de nuevo. Éste es el ciclo que Marx identifica con el ciclo económico decenal.⁵

Esta identificación es un error. La crisis del ciclo económico se señala por una caída en el total de la producción, pero no hay ningún punto en el ciclo de Marx en el cual la producción caiga. En su esquema, el total de la producción está determinado por el volumen de capital; el problema de la realización de la plusvalía no surge, ni se plantea la cuestión de la deficiencia de la demanda efectiva, y en esta parte del razonamiento de Marx, la ley de Say conserva todo su poder. Cuando los salarios reales aumentan, disminuye el ritmo de acumulación de capital (el cual está gobernado por la masa de plusvalía), pero la producción total, los bienes de consumo y los de producción en su conjunto, no disminuyen. Si la técnica permanece inalterable, el total del empleo también se mantiene, aunque tenga lugar un incremento relativo de la mano de obra disponible. Mientras que, con las invenciones, puede presentarse una caída gradual de la ocupación a medida que las viejas máquinas son remplazadas por las nuevas, que requieren menos trabajo para elaborar una producción determinada. Esto es algo completamente distinto del ciclo económico. La diferencia está en que, en el cuadro de Marx, la declinación del ritmo de acumulación se debe a una con-

⁵ Vol. I, cap. XXIII, sec. 3.

tracción del fondo del cual se hacen los ahorros, y no a una debilitación del incentivo para invertir.⁶

Debe haber realmente un ciclo del tipo que Marx analiza. Pero, si es así, debe ser de un período mucho más largo que el ciclo económico decenal (que él mismo, en un contexto diferente, relaciona con el ritmo de las inversiones⁷), puesto que depende de los cambios de volumen de capital y de la composición de ese volumen, y estos cambios deben ser lentos con relación a los cambios en la tasa de inversión que marcan el ciclo económico. El funcionamiento del ciclo a largo plazo de Marx no ha sido descubierto por los estadígrafos, pues, si existe, se halla inmerso en los movimientos mucho más violentos del ciclo económico y se perturba por el cúmulo de invenciones debidas al progreso de la ciencia y las debidas a las guerras, por los descubrimientos geográficos y por otros accidentes de gran importancia que no están directamente conectados con la escasez de trabajo, o que, de todas formas, no pueden reducirse a una simple relación con ella.

La confusión entre el ciclo de período largo, que puede encontrarse en un mundo sujeto a la ley de Say, y el ciclo de período corto de la demanda efectiva explica la ambigüedad de la actitud de Marx frente al problema del subconsumo. A veces acepta la ley de Say y otras la repudia. Cuando termina la fuerza de la ley de Say y domina la demanda efectiva, la pobreza de los trabajadores es, entonces, la causa final de toda crisis real. ¿Debemos concluir de esto que una crisis podría aligerarse por un incremento en el poder del consumo de los trabajadores? Si la ley de Say es válida la respuesta será negativa. Con un total dado de producción,

⁶ Como hemos hecho notar antes (p. 50, n. 3), Marx escribe a este respecto que la "acumulación se amortigüe al subir el precio del trabajo, si esto embota el aguijón de la ganancia". Pero esta referencia al incentivo para la inversión es una aberración frente al resto de la argumentación y debe ser considerada como un ejemplo aislado de sentido común.

⁷ Véase *supra*, p. 68.

mayores salarios reales significan menores utilidades, y menores utilidades —suspéndase nuevamente la ley— significan crisis.

Cuando Marx trata de demostrar que un cambio en los salarios monetarios altera, no el nivel de precios, sino la tasa de explotación, parece hallarse en contradicción con su propio argumento de que una elevación en los salarios reales provoca una declinación en la producción.

"La subida de los salarios traerá como consecuencia una mayor demanda de artículos de primera necesidad por parte de los obreros. Y aumentará también, aunque en menor grado, su demanda de artículos de lujo o se iniciará su demanda de objetos que antes no entraban en la órbita de su consumo. La demanda repentina y en mayor escala de artículos de primera necesidad hará subir incondicionalmente, de momento, sus precios. Consecuencia: una parte mayor del capital social se empleará en la producción de artículos de primera necesidad y una parte menor en la de artículos de lujo, puesto que bajará el precio de éstos al disminuir la plusvalía, disminuyendo con ella la demanda de los capitalistas en este terreno. Y aunque los obreros adquieran artículos de lujo, la subida de sus salarios —en esta extensión— no repercute sobre el aumento de precios de dichos artículos, pues lo único que hace es desplazar los compradores de esta clase de mercancías. En la misma proporción en que aumenta el consumo de artículos de lujo por parte de los obreros, disminuye el consumo de estas mercancías por parte de los capitalistas. *Voilà tout*. Tras algunas oscilaciones, sigue oscilando una masa de mercancías del mismo valor que antes."⁸

No hay aquí referencia alguna a la demanda de bienes de inversión, pero es evidente que Marx considera que las inversiones continúan en la medida en que lo permite la declinación de la plusvalía, pues habla de un nuevo capital que abandona las industrias de los artículos de lujo y se dirige a las de bienes que consumen los

⁸ Vol. II, cap. XVII, sec. 1, p. 304.

trabajadores. Para completar el cuadro debería enseñar que la producción de bienes de producción, lo mismo que la de los de lujo, cae al par que la caída de la plusvalía. Pero la reducción de los gastos de los capitalistas —en artículos de lujo, lo mismo que en bienes de producción— se encuentra perfectamente compensada por el aumento de los gastos de los trabajadores, y no existe indicio de que el alza de los salarios reales reduzca la producción total. Esta línea de argumentación es congruente con su teoría de las fluctuaciones a largo plazo del ejército industrial de reserva, porque precisamente, tanto en este razonamiento como en la teoría del ejército industrial, el problema de la demanda efectiva se ignora y adquiere todo su poder la ley de Say. Por esta misma razón es incompatible con la teoría de que una elevación de salarios precipita la crisis.

Marx estaba al tanto de que una elevación general de salarios monetarios (en un sistema cerrado) simplemente eleva los precios pero deja inalterables los salarios reales. Pero su réplica es bastante débil: “Si dependiese de los productores capitalistas el subir a su antojo los precios de sus mercancías, podrían hacerlo y lo harían, indudablemente, sin necesidad de subir los salarios”.⁹

Este argumento es exactamente igual de convincente que el que sostiene que una elevación en el precio del algodón en rama no tiene efecto alguno sobre el precio de las telas. Bajo condiciones de competencia ningún productor puede elevar sus precios, a menos que todos hagan lo mismo, pero si los costos se elevan para todos, todos pueden elevar sus precios, Marx sigue diciendo: “La clase capitalista no se opondría jamás a los sindicatos, puesto que podría hacer siempre y en cualesquier circunstancias...: aprovecharse de cualquier alza de salarios para aumentar en una proporción mucho mayor los precios de las mercancías, es decir, para obtener

⁹ Vol. II, cap. XVII, sec. 1, p. 304. El mismo argumento se sostiene en *Valor, precio y ganancia*.

mayores ganancias”.¹⁰ Este argumento olvida el conflicto de intereses entre los capitalistas. Cada uno se beneficia por la elevación de los salarios que pagan sus rivales y se perjudica por el aumento de salarios que debe pagar él mismo. Cada grupo tiene interés especial en resistir ante el sindicato particular con el cual tiene que transar, y del hecho de que cada uno, separadamente, tenga interés en que se reduzcan los salarios, no se deduce que todos colectivamente sufran por una elevación de los mismos.

Para una generación criada bajo la influencia de la “viciosa espiral” de los salarios y de los precios, la opinión de Marx de que una elevación de los salarios monetarios deja inalterados los precios parece perfectamente contraria al sentido común. Sin embargo, es fácil entender cómo Marx la llegó a adoptar. El punto de vista de que el crecimiento en los salarios causa un correspondiente aumento en los precios fue usado para demostrar que el acuerdo sobre los salarios no puede influir en los salarios reales y que consecuentemente “los sindicatos tienen un efecto *perjudicial*”.¹¹ Sin embargo, Marx tenía un buen motivo para sostener el punto de vista de que los salarios no influyen en los precios, y como tal era la opinión ortodoxa corriente, no tuvo ninguna dificultad en aceptarla.

Desde entonces la posición se ha invertido. En el año 1930 los opositores del sindicalismo eran los que sostenían que la principal causa de la depresión era la obstinada terquedad de los trabajadores para aceptar una reducción en los salarios. Si un incremento en los salarios no conduce a un incremento en los precios, una caída de los salarios tampoco debe de reducirlos. Por tanto, una reducción de costos aumentará las ganancias y pondrá en movimiento nuevamente las ruedas de la actividad industrial. A este punto de vista Keynes opuso su argumento de que una reducción de salarios se di-

¹⁰ Vol. II, cap. XVII, sec. 1, p. 304.

¹¹ *Marx-Engels Correspondence*, carta núm. 83.

solventaría en una caída de precios, sosteniendo que los sindicatos "son por instinto economistas más razonables que la escuela clásica",¹² puesto que se resisten a la reducción de salarios cualquiera que sea la fuerza que las condiciones de la depresión dejen a su disposición. Es imposible imaginar a Marx leyendo la *Addenda to the Macmillan Report on Finance and Industry* y encontrando al profesor Gregory más simpático que a Keynes.

Pero la cuestión no puede establecerse a base de simpatía, y un análisis exacto de los efectos de los cambios en los salarios monetarios sobre el empleo es extremadamente complicado. Bajo condiciones de competencia perfecta, un cambio proporcional igual de todos los salarios (dentro de un sistema cerrado) tiene que conducir al mismo cambio proporcional del nivel de precios de una producción dada. Pero, en realidad, la competencia perfecta no prevalece, y un cambio en los salarios puede alterar la relación entre precios y costos primos. Muchos precios no reaccionan inmediatamente frente a un cambio en el costo de los salarios y esto es generalmente cierto en las rentas de las casas habitación, que tienen un papel importante en la determinación del valor real del salario monetario. Parece razonable suponer, por tanto, que una subida en los salarios monetarios, conducirá normalmente a una elevación en los salarios reales, al menos, durante un tiempo después de que la primera ocurra.¹³

Pero la etapa siguiente de la argumentación ortodoxa no es tan evidente. Los salarios se gastan siempre completamente pero no las ganancias, de modo que una transferencia del poder de compra de los capitalistas a

¹² *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, p. 27.

¹³ El comienzo de los sindicatos, en aquellos sitios donde no existían antes, quizá tenga un importante efecto en el incremento de los salarios reales, al exprimir ganancias del monopolio. Este efecto depende de la introducción de una "regla común" (véase *supra*, p. 100; véase también mi *Economics of Imperfect Competition*, p. 295).

los trabajadores estimula la demanda de los bienes de consumo, y tiende así a incrementar el empleo.¹⁴ Puede argumentarse, en contra de esto, que el incentivo para la inversión se reduciría si crecen los salarios, y descendería, por consiguiente, el empleo en las industrias de bienes de producción. Quizá esto sea cierto respecto a la construcción de casas, en la que una ampliación de la demanda debida a salarios reales más elevados no es probable que compense el efecto de costos más altos; y puede ser cierto también en otros tipos de equipo de larga duración. Por otro lado, es posible que las inversiones para equipar las industrias de bienes que consumen los asalariados se vean estimuladas.

Se introduce una complicación más debido a los efectos de una elevación en los precios sobre la distribución de los beneficios totales entre rentistas y empresarios.¹⁵ Una elevación de precios reduce la carga de las deudas establecidas en términos de dinero y esto puede ser un estímulo para las inversiones.¹⁶ Por otra parte, los ingresos de los rentistas se gastan más plenamente que los beneficios netos, que incluyen los ahorros corporativos o sociales de una empresa, de modo que una redistribución, desfavorable para los rentistas, de las ganancias totales reales puede hacer que se reduzca el consumo.¹⁷ Por consiguiente, el efecto de la redistribución sobre el empleo puede manifestarse en cualquier dirección.

La argumentación no es concluyente; sin embargo, sirve para demostrar al menos que la opinión sostenida

¹⁴ Véase Kalecki, *Essays*, p. 84.

¹⁵ Habitualmente Marx trata a los capitalistas como una sola clase, subrayando el conflicto entre ésta y los trabajadores. El razonamiento de Keynes revela un conflicto subsidiario entre rentistas y empresarios, en el cual los trabajadores están del lado de estos últimos. Este conflicto aparece claramente en condiciones de hiperinflación y, en menor medida, bajo la inflación de tiempos de guerra, cuando las clases que tienen un ingreso fijo sufren más en relación con cualquier otro sector de la comunidad.

¹⁶ Véase Kalecki, *Essays*, p. 106.

¹⁷ *Ibid.*, p. 87.

tanto por Marx como por los economistas ortodoxos, de que un crecimiento en los salarios necesariamente conduce a una caída en el empleo, no puede sostenerse.

La relación existente entre el punto de vista keynesiano y el marxista es curiosa. Marx, con los economistas ortodoxos, sostiene que un crecimiento en los salarios monetarios conduce a un crecimiento en los salarios reales, y que un crecimiento en estos últimos produce el desempleo. Y Keynes sostiene que un incremento en los salarios monetarios tiene una pequeña influencia sobre los salarios reales, pero que un crecimiento en los salarios reales induce directamente el crecimiento del empleo. Ambos están de acuerdo en que un crecimiento en los salarios monetarios sería de poca utilidad en tiempo de crisis: Marx porque sostiene que harán subir los salarios reales y Keynes porque sostiene lo contrario. Pero ambos están completamente en desacuerdo en cuanto al efecto de una caída de los salarios monetarios durante una crisis. Mientras Marx afirma que esto procura un alivio transitorio y permite reanudar la expansión dentro de límites capitalistas,¹⁸ Keynes dice que no hará sino provocar más dificultades. El problema puede resolverse finalmente sólo mediante una investigación estadística muy detallada, aunque en la década de los treinta la dura prueba de la experiencia parecía dar razón a la posición keynesiana, y muchos de los que creían en la reducción de salarios como una cura para las condiciones de la depresión quedaron desilusionados.

CAPÍTULO UNDÉCIMO

ANÁLISIS DINÁMICO

La argumentación pasada ha dejado un buen número de problemas para los cuales ni Marx ni los economistas académicos, antiguos o modernos, dan soluciones satisfactorias, y la impresión que esto da en el estado presente del conocimiento económico no es alentadora. Por lo general, el destino de la teoría económica ha sido el de correr en una carrera perdida contra el curso de la historia y nunca haber completado el análisis de una fase del desarrollo económico antes de que otra viniera a sustituirla. Y parece muy probable que esto mismo ocurra de nuevo. Pero, si el tiempo lo permite, los problemas deberán tener una solución.

Los principales problemas pueden dividirse en dos grupos: aquellos que se refieren a la división del producto social y aquellos que se refieren a la magnitud del producto. Al primer grupo pertenecen los problemas del margen del beneficio, en el cual, como hemos visto, la teoría moderna es completamente agnóstica, así como el complejo problema de la relación entre salarios reales y monetarios.

Estos problemas son formidables, pero podrían abordarse mediante la combinación del campo de la investigación y el estudio estadístico. El divorcio entre la teoría y la investigación directa, que es un reproche fundamental a la economía académica, se ha debido principalmente a la preocupación de los teóricos por las proposiciones acerca de las condiciones del equilibrio, sobre las cuales, y por la naturaleza del caso, la evidencia procedente del mundo real no puede dar luz alguna. Ya hay muestras de que cuando los teóricos comienzan por preguntarse sobre problemas que pueden ser con-

¹⁸ Vol. III, cap. xv, sec. 2, p. 248.

testados, los estadígrafos necesitan no desesperar por encontrar la situación.

Si el problema del margen de utilidad puede resolverse, se aislaría una de las mayores influencias sobre la distribución del ingreso social entre las clases y prepararía el camino para una investigación de los factores que gobiernan la tasa de beneficio del capital. Podría ser, sin embargo, que el misterio de las participaciones relativas constantes no conduzca a este tipo de análisis y que requiera un método completamente nuevo para su solución.

Los problemas referentes a la producción total pueden agruparse bajo dos rubros: la producción potencial y la demanda efectiva. El primero está gobernado por las ofertas de los factores de producción y por la técnica. El estudio de la oferta de los recursos naturales y del trabajo implica el problema completo del imperialismo, que fue señalado por Marx y ha sido elaborado por los marxistas, y que requiere una revisión a la luz del análisis moderno. El estudio de la oferta de capital implica problemas teóricos que tropiezan con cada una de nuestras cuestiones no resueltas. El abandono de la opinión ortodoxa de un precio de oferta de equilibrio del capital, deja un gran hueco en nuestro análisis y parece vana toda tentativa para cubrirlo con una teoría abstracta alternativa. El problema más bien debe ser examinado, como lo hizo Marx, en términos históricos; el volumen de capital en cualquier momento es el resultado del desarrollo en el inmediato y en el remoto pasado, y el volumen de capital en existencia es un importante factor en la determinación de su propio ritmo de crecimiento.

El conocimiento técnico, según la teoría académica, es considerado generalmente como un dato arbitrario, pero Marx tiene evidentemente razón cuando dice que se halla ampliamente influido por la relación entre la oferta de trabajo y la de capital. Aquí, y de nuevo, un examen histórico sería de lo más prometedor. La influencia factor-precio sobre la técnica —la tasa de interés

y el nivel de los salarios reales—, elaborada en la teoría ortodoxa, también debe ser estudiada de nuevo con métodos realistas.

Los problemas de la demanda efectiva podrían ser examinados con las categorías keynesianas de la propensión al consumo y del incentivo para la inversión. Sobre la primera, la principal influencia es la distribución del ingreso, pero hay otros elementos también en el problema, y toda la historia natural de la demanda de los consumidores necesita ser estudiada.

El incentivo para la inversión implica el problema de la tasa de interés, y necesitamos conocer, primero, cómo la complejidad de los tipos de interés reacciona ante diversas circunstancias y diversas políticas y, segundo, cómo la inversión reacciona ante los cambios en el interés. El verdadero equilibrio entre la exageración ortodoxa de la importancia del tipo de interés y el desprecio que tenía Marx por él sólo puede descubrirse gracias a una investigación realista.

El problema de las deudas y la relación entre el capital de una empresa y el dinero que consigue al ser prestado, también se halla envuelto en el problema del incentivo para invertir; y el marco legal y la práctica financiera en diversos países tienen considerable importancia en el asunto. Pero lo más importante de todo, la relación entre los beneficios actuales y los esperados, y la relación entre los beneficios esperados y el incentivo para la inversión, deben quedar aclarados. Aquí, los estadígrafos tropiezan con una formidable dificultad, pues el incremento en la tasa de inversión es tanto una causa de aumento en la tasa de beneficio como una consecuencia de ésta, de modo que es evidentemente difícil, imposible quizá, desentrañar la verdad. Las expectativas acerca del futuro introducen un elemento subjetivo en la causación de la inversión que no puede ser abandonado o reducido a términos simplemente objetivos; y el hecho de que los seres humanos aprenden de la experiencia (aunque no necesariamente aprendan bien) significa que la historia en sí misma es una influencia so-

bre la historia. El problema del aliciente para la inversión puede no ser nunca completamente aclarado. Pero hay esperanza al menos de que nuestra ignorancia sobre el tema pueda disminuir.

La teoría de las fluctuaciones a corto plazo en la demanda efectiva, comenzada por Keynes en su *Teoría general*, ha hecho ya grandes progresos; Marx estaba principalmente preocupado por el análisis dinámico a largo plazo, y este campo se encuentra en su mayor parte sin cultivar. El análisis académico ortodoxo, ligado al concepto de equilibrio, ofrece una contribución muy pequeña, y la teoría moderna todavía no ha ido mucho más allá de los límites del período corto. Los cambios en el período largo que se operan en los salarios reales y en el tipo de ganancia, el progreso de la acumulación de capital, el desarrollo y caída del monopolio y las reacciones en gran escala de los cambios en la técnica, sobre la estructura de clases en la sociedad, todos corresponden a este campo.

Marx, no importa cuán imperfectamente señalara los detalles, se impuso la tarea de descubrir la ley que mueve al capitalismo y, si existe alguna esperanza de progreso en la economía, estará en el uso de los métodos académicos para resolver los problemas planteados por Marx.

este libro se terminó de imprimir el día 15 de mayo de 1968 en los talleres tipográficos de editorial imprenta casas, s. a., dr. fernando zárraga no. 31, méxico 7, d. f. se imprimieron 4 000 ejemplares y en la composición se usaron tipos baskerville de 10 y 8 puntos. la portada, de leopoldo lozano, se imprimió en litoarte, s. de r. l. y se encuadernó en encuadernación suari, s. a. la edición estuvo al cuidado de josefina anaya