



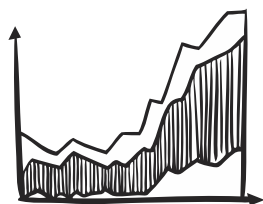
ECONOMÍA POLÍTICA

Material de formación político sindical para cuerpos orgánicos



**Secretaría de
Formación
Político Sindical**





Secretaría de Formación Sindical:

Carlos Ludueña

Coordinador:

Juan Garrido

Secretaría de Prensa y Comunicación:

Oscar Frontroth

Coordinador:

Santiago Martinez Luque

Producción de materiales:

Dra. Silvia Morón

Dr. Sergio Saiz

Diseño:

zetas.com.ar

ECONOMÍA POLÍTICA

ÍNDICE DE TEMAS

¿Cuánto de «esto» por cuánto de «aquello»?

¿Por qué las mercancías valen lo que valen?

► Las teorías objetivas del valor

- Adam Smith: el trabajo como fundamento del valor y sus problemas
- El rodeo de Smith: los costos de producción
- Karl Marx: la teoría del valor-trabajo
- Marx y su crítica a gran escala al liberalismo económico

► Las teorías subjetivas del valor

- La contraofensiva liberal: el marginalismo
- La teoría económica (neoclásica) dominante: los costos marginales de producción

► Recursos

Material de formación político sindical para cuerpos orgánicos



INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA POLÍTICA: PROBLEMAS Y CONCEPTOS FUNDAMENTALES

El valor como problema

“¿Cuánto es?” “¿Cuánto *vale* este alfajor?” “¿Cuánto *cuesta* ese auto?”. En nuestra vida cotidiana realizamos –innumerables veces– preguntas de este tipo y, probablemente, nunca imaginamos que encierran un conjunto de problemas que atraviesan a la economía política desde sus orígenes. En definitiva, al formularlas, sabemos qué estamos preguntando y nunca nadie nos ha mirado extrañado después de realizarlas; nos interesa conocer un “cuánto” y siempre hemos obtenido una respuesta: “5 pesos”, “14 pesos”, “15.000 dólares”, etc.

Al igual que cuando despertamos por la mañana jamás nos preguntamos si el piso estará allí cuando bajemos de la cama, los intercambios que realizamos todos los días se apoyan en un conjunto de supuestos (prácticos, teóricos e históricos) que difícilmente advertimos o cuestionamos. Y es que, por su continua repetición a lo largo de nuestra vida, hemos asumido que es “natural” que ciertas cosas ocurran o sean de determinado modo. Sin embargo, a diferen-

cia de lo que sucede con el piso que sostiene nuestra cama, cuando se trata del valor de las mercancías lo que se nos ha vuelto “natural” son un conjunto de relaciones sociales: una forma particular de organizar el trabajo de hombres y mujeres, resultado de determinadas condiciones históricas; una forma específica de producir y distribuir la riqueza social, que hoy es dominante en nuestras sociedades contemporáneas, pero no lo fue siempre ni en todo lugar.

“¿Cuánto es?”: pareciera que el cuánto, una magnitud, un número encierra la esencia del problema. “¿Cuánto *vale*?”; “¿cuánto *cuesta*?”: pareciera que problema del valor encuentra su respuesta en los costos. Intentaremos aquí llevar aquellas preguntas más allá de su apariencia. ¿Cómo saber cuánto de «esto» hay que entregar a cambio de esa cantidad de «aquello»? ¿Por qué las mercancías valen lo que valen? Dedicaremos estas páginas a presentar las principales respuestas que el pensamiento económico ha desarrollado para responder esas preguntas y que, como advertiremos, encierran profundas consecuencias políticas.



LIBERTARIAS LIBRES

¿Cuánto de «esto» por cuánto de «aquello»?

“Le hago una propuesta: yo le entrego este alfajor y usted, a cambio, me entrega su auto. ¿Tenemos un trato?”

De seguro, si alguien le formulara esa proposición, usted se negaría. Y es que, aunque no lo hayamos pensado antes, todas/os conocemos un supuesto fundamental para la economía política: **en la esfera del intercambio, se cambian equivalentes**. En otras palabras: cuando realizamos un intercambio, lo hacemos bajo la convicción que las **mercancías que “cambian de manos” tienen un mismo valor** (*valen lo mismo*), es decir que **son equivalentes**.

Sin embargo, aun cuando el intercambio entre un alfajor y un auto se nos presenta casi inmediatamente como una suerte de estafa, **a veces asumimos con naturalidad ciertos razonamientos que quebrantan igualmente aquella regla del intercambio de equivalentes**. Así, muchas veces nos explicamos la fortuna de ciertas personas, la riqueza de ciertos grupos o determinada empresa, porque lograron **“comprar barato para vender caro”**.

Sobre este principio se estructuró el **mercantilismo**, una de las principales corrientes del pensamiento económico que se desarrolló en Europa entre los siglos XVI y XVIII, en torno a la discusión sobre la orientación que debían asumir las políticas económicas los nacientes Estados de aquella época. Con sus fundamentos discutirá Adam Smith, uno de los “padres fundadores” de la economía política. Tal como señala el economista Axel Kicillof,

En palabras de Smith los mercantilistas sostienen que “la riqueza consiste en dinero, o en oro y plata [...]. Enriquecerse consiste en adquirir dinero; la riqueza y el dinero se tienen, en el lenguaje vulgar, como términos sinónimos” [...]. De esta “teoría” puede deducirse cuál viene a ser la política económica más conveniente para los Estados. Prosigue Smith: “Imbuidas en estas máximas vulgares, todas las naciones de Europa se dedicaron a estudiar, aunque no siempre con éxito, las diversas maneras posibles de acumular oro y plata en sus respectivos países”. En efecto, **si se piensa que el dinero en y por sí mismo es riqueza, el recurso más adecuado con el que cuenta una nación para enriquecerse, vale decir, para acumular oro y plata, consiste en obtener un superávit continuo en su balanza comercial** con los restantes Estados.¹

La actividad comercial y la esfera del intercambio son así, para los mercantilistas, la fuente de la que proviene la riqueza de las naciones. De allí que sus recomendaciones de política económica se orientaran hacia el proteccionismo: obtener un saldo favorable en el intercambio con otras naciones, una ganancia comercial mediante la defensa y la promoción de la producción doméstica, la limitación al ingreso de productos extranjeros y la restricción a la salida de metales que ingresaban por las ventas al exterior.

Sin embargo, **aun cuando las ganancias comerciales –obtenidas en la esfera de la circulación o el intercambio– puedan explicar la redistribución del valor o la riqueza entre agentes económicos particulares** (entre determinadas personas, empresas o países, por ej.), **la perspectiva mercantilista y aquella**

1 Axel Kicillof, Lección 1: Adam Smith y el nacimiento de la economía política clásica, De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico (Bs. As.: Eudeba, 2010), 36-37 (cursivas en el original; negritas nuestras).

máxima del mercader que propone “comprar barato para vender caro” no permiten responder la pregunta sobre el fundamento de la riqueza considerada en su conjunto. El problema radica en que

Extendiendo el razonamiento puede llegarse a la siguiente fórmula: “el crecimiento de la riqueza es el resultado de vender las mercancías *por encima de su valor*”. Así visto, existe una objeción que echa por tierra esta sencilla explicación, a primera vista convincente. Si bien es cierto que con esta operación un vendedor individual logra obtener un beneficio, es decir, logra incrementar su riqueza, tal teoría no consigue explicar de qué modo puede incrementarse la riqueza de todos los vendedores considerados en conjunto o del sistema económico completo. La contradicción radica en que **la concepción mercantilista explica la redistribución de un volumen dado de riqueza pero no cuál es su origen y su fuente de crecimiento que era precisamente lo que pretendía comprender.** Veamos.

Si un individuo –o, por caso, una nación completa– obtiene una ganancia por el simple hecho de vender un producto por más de lo que éste vale, el comprador experimentará, necesariamente, una pérdida de igual magnitud que la ganancia del vendedor; **se trata, en definitiva, de un juego de “suma cero”** pues lo que aparece sumado a la riqueza de una parte (la que vendió por sobre el valor) es exactamente lo mismo que aparece del otro lado restando (la parte que compró, a pérdida, por encima de ese monto). Por su parte, la suma total del valor que está involucrado en la transacción permanece fija. **No se ha creado ni un átomo de nueva riqueza, sino que la riqueza existente cambió de manos.**²

Este tipo de cuestionamiento al mercantilismo per-

mitió a Smith advertir un hecho fundamental: **en la esfera del intercambio, de la circulación de mercancías, no puede crearse nuevo valor.** A partir de este punto, llevando este principio hasta sus últimas consecuencias, posteriormente Marx desarrollará –como veremos– su crítica a gran escala al liberalismo económico.

¿Por qué las mercancías valen lo que valen?

Volvamos nuevamente al inicio. Hasta aquí tenemos que *comprar barato para vender caro* no alcanza a explicar el fundamento de la riqueza y que, *en la esfera del intercambio, se cambia lo igual por lo igual: se inter-cambian equivalentes.* Ahora bien, ¿cómo saber que lo que usted y yo intercambiamos tiene un mismo valor, vale lo mismo? Así formulada, pareciera una pregunta extraña, demasiado abstracta, excesivamente “teórica”, sin consecuencias prácticas que afecten nuestra vida cotidiana.

Pero, ¿alguna vez se preguntó *por qué* este alfajor o su auto valen lo que valen? ¿Por qué un boleto de colectivo o su propia jornada de trabajo –expresada en su salario– valen lo que valen? Como puede advertirse, **determinar el valor de las mercancías resulta un asunto crucial en sociedades como las nuestras, contemporáneas, capitalistas, gobernadas por la lógica del intercambio.** Sintéticamente, podríamos formular ese asunto crucial bajo aquella primera pregunta: *¿cuánto de “esto” por cuánto de “aquello”?*; o, en términos simplificados, *¿cuánto de A por cuánto de B?*

² Kicillof, Lección 1, 37-38.

LAS TEORÍAS OBJETIVAS DEL VALOR

Adam Smith: el trabajo como fundamento del valor y sus problemas

La economía política surgió como disciplina científica a partir de estos interrogantes. En 1776, Adam Smith publicó su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*; ya en el título de su obra, Smith plantea dos de los principales problemas del análisis económico: **¿cuál es la naturaleza o el fundamento del valor, aquello que genera y explica la riqueza de las naciones?; ¿cómo se explica la distribución de la riqueza, las causas que determinan que ciertas naciones sean ricas y otras pobres?**

Su obra se ha vuelto ya clásica dentro de la teoría económica, no sólo por la sistematicidad y la honestidad intelectual con la que enfrentó este tipo de preguntas centrales, dejando registro en ella de sus contradicciones y dilemas. Ante todo, la importancia de la obra de A. Smith radica en que fue el primero en señalar, a partir de la diferencia formulada por sus predecesores entre **valor de uso** y **valor de cambio**, al **trabajo como fundamento del valor de cambio** (riqueza). En sus palabras:

Pasaré ahora a examinar las reglas que siguen los hombres cuando intercambian sus bienes por dinero o por otros bienes. Estas reglas de-

terminan lo que podría denominarse valor relativo o de cambio de los bienes.

Debemos advertir que **la palabra VALOR tiene dos significados distintos**: unas veces expresa la **utilidad de un objeto particular**, y otras veces la **capacidad de comprar otros bienes que confiere la posesión de tal objeto**. Podemos llamar al primero «**valor en uso**» y al otro «**valor en cambio**». Las cosas que tienen un gran valor en uso, frecuentemente apenas tienen valor en cambio; y, por el contrario, aquellas que tienen un gran valor en cambio apenas tienen valor en uso. Pocas cosas hay más útiles que el agua, pero con ella no se puede comprar casi nada. Por el contrario, un diamante apenas tiene valor en uso y, sin embargo, se puede cambiar por una gran cantidad de bienes.

[...] Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y de recreo de la vida. Pero una vez que la división del trabajo se ha extendido totalmente, puede procurarse tan sólo una parte muy pequeña de las mismas con su trabajo personal. La mayor parte debe conseguirlas del trabajo de otras personas, y **será rico o pobre según la cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer o comprar**. En consecuencia **el valor de la mercancía para la persona que la posee y no tiene intención de consumirla, sino de intercambiarla por otras**

mercancías, es igual a la cantidad de trabajo de que puede disponer o comprar con la misma. El trabajo es, por tanto, la medida real del valor en cambio de todas las mercancías³.

Como surge de este fragmento, Adam Smith inicia su análisis diferenciando **dos propiedades que son inherentes a toda mercancía en cuanto tal**: su *utilidad o valor de uso*; y su *intercambiabilidad o valor de cambio*, es decir –en sus términos– su capacidad para “disponer o comprar trabajo ajeno”. Así, para un carpintero, carnicero o cervecero para utilizar sus ejemplos, sólo un parte de su producción –o, lo que es lo mismo, del producto de su trabajo– tendrá *utilidad o valor de uso*: se trata de aquella parte destinada a satisfacer sus propias necesidades. El resto de su producción, será realizada con el objetivo de intercambiarla por aquellos bienes o servicios que él no produce, pero igualmente necesita para satisfacer sus necesidades: su valor, entonces, será un *valor de cambio*, aquel que le permitirá “disponer o comprar trabajo ajeno”

Smith realiza esta distinción con el objetivo de mostrar que **la utilidad no puede ser el fundamento de valor de cambio de una mercancía** y lo ejemplifica con aquella paradoja del agua y los diamantes, sobre la que luego volveremos. Pero entonces, **¿de dónde proviene el valor de cambio de una mercancía, aquel que permite “disponer o comprar trabajo ajeno”? ¿cuál es su fundamento?** A pesar de que el liberalismo económico y el neoliberalismo –doctrinas que reconocen a Smith y su “mano invisible” como antecedente principal– se “olviden” deliberadamente estas afirmaciones, **la primera respuesta de Smith en relación al fundamento del valor es taxativa: el trabajo**.

Volvamos desde aquí a nuestra pregunta crucial: ¿cuánto de A por cuánto de B? Para responderla,

según lo formulado por Smith hasta aquí, sólo necesitaríamos poder establecer **cuánto trabajo valen A y B**. Sin embargo, Smith topa aquí con **dos dificultades**, sustanciales para poder desarrollar su teoría del valor-trabajo. Por un lado, **¿cómo establecer la cantidad de trabajo –aquel cuánto– que demandó la producción de A y de B?** Por otro lado, **¿cómo equiparar, cómo establecer una equivalencia entre trabajos diferentes?** ¿cómo comparar el trabajo de un carpintero con el de un cervecero, por ej., siendo que se trata de trabajos *cualitativamente* distintos?; o, aun cuando se tratara del mismo tipo de trabajo, ¿cómo comparar el trabajo de dos carpinteros que tienen capacidades y destrezas diferentes y producirán, por tanto, diferentes *cantidades* con el mismo esfuerzo?

Smith se formula estas preguntas pero no encuentra respuesta. Intenta entonces tomar un atajo, similar al que seguramente habremos tomado nosotros/as al realizar-nos aquellas preguntas iniciales: buscar en el dinero la respuesta.

[...] aunque el trabajo sea la medida real del valor en cambio de todas las mercancías, no es con éste con lo que se estima habitualmente el valor. A menudo es difícil precisar la proporción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo utilizado en dos clases diferentes de trabajo no siempre determinará por sí solo esta proporción. Los distintos grados de penosidad soportados y de habilidad utilizada también deben ser tenidos en cuenta. Puede haber más trabajo en una hora de trabajo duro que en dos horas de una ocupación sencilla; o en la dedicación de una hora a un oficio que cuesta diez años en aprender, que en un mes de trabajo en un empleo ordinario [...].
[...] cada mercancía se intercambia con otras

³ Adam Smith, Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (Barcelona: Oikos-Taus, [1776] 1988), Libro I, 113-115 (negritas nuestras).

mercancías con mucha mayor frecuencia que con el trabajo y, por tanto, se compara con ellas. En consecuencia, es más natural estimar su valor en cambio por la cantidad de alguna otra mercancía que por el trabajo que puede comprar. Además, la mayoría de la gente entiende mejor lo que significa una cantidad de cierta mercancía que una cantidad de trabajo. Lo primero es un objeto palpable, lo segundo es una noción abstracta que, aunque se puede hacer suficientemente inteligible, no es tan natural y obvia.

Pero cuando desaparece el trueque y el dinero se convierte en el instrumento habitual del comercio, cualquier mercancía se intercambia más a menudo con dinero que con otras mercancías.⁴

Como puede advertirse, Smith introduce arbitrariamente el dinero en el razonamiento, como un mero facilitador de las transacciones o el intercambio; analizaremos en otra sección esa particular mercancía llamada *dinero*. Aun así, con la sola mediación de un punto y aparte, el propio Smith advierte que ha ingresado en otro callejón sin salida: el “valor” del dinero, al igual que las demás mercancías, ha cambiado a lo largo del tiempo. Por lo tanto, no puede servir de fundamento:

[...] Así, el valor en cambio de toda mercancía se estima mediante la cantidad de dinero que se consigue a cambio de la misma, en vez de por la cantidad de trabajo o de cualquier otra mercancía que se pueda obtener a cambio. Sin embargo, **el valor del oro y de la plata [bienes utilizados en su época como dinero] varía como el de cualquier otra mercancía, una veces son más baratos y otras veces son más caros; una veces son más fáciles y otras más difíciles de comprar.**⁵

Smith prosigue, entonces, en su búsqueda de algún otro patrón común que permita visibilizar la relación de equivalencia en el intercambio, lograr que ésta se manifieste a quienes intercambian para así poder realizar sus transacciones. Se pregunta si es posible establecer aquella igualdad de cantidades de trabajo a partir de los salarios que se pagaron para producir cualquier mercancía (A ó B). Sin embargo advierte que el salario, en tanto es el precio que se paga por la jornada de trabajo, también varía a lo largo del tiempo, al igual que los restantes precios de una economía.

Como puede advertirse en estos pocos pasajes, tal como señaláramos, la obra de Smith destaca por su honestidad intelectual: razona –y registra incansablemente en su obra sus reflexiones– intentando alcanzar respuestas justificadas a sus preguntas; aunque no lo consigue, apunta sus propias aporías y contradicciones.

El rodeo de A. Smith: los costos de producción

Frente a sus propios callejones sin salida, Smith formulará una respuesta alternativa y contradictoria con la anterior, dando origen a lo que se conoce en economía como **teoría de los costos de producción**:

Tan pronto como el capital se haya acumulado en manos de determinadas personas, algunas de ellas lo emplearán, naturalmente, para dar trabajo a gente laboriosa, a la que proveerán con materiales y medios de subsistencia con el objeto de obtener un beneficio de la venta de su producto o de lo que su trabajo añade al valor de los materiales. [...] **El valor que los**

⁴ Ibídem, 116-117 (negritas nuestras).

⁵ Ibídem, 117 (negritas nuestras).

trabajadores añaden a los materiales se divide, por tanto, en dos partes, de las cuales una paga los salarios y la otra los beneficios del empresario sobre el valor total de los materiales y salarios que este adelantó. [...] Tan pronto como toda la tierra de cualquier país se convierte en propiedad privada, los terratenientes, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron y exigen una renta incluso por el producto natural de la tierra. [...] Esta porción [...] es la renta de la tierra, y constituye el tercer componente en el precio de la mayor parte de las mercancías.⁶

Sintéticamente así, bajo la confusión analítica que genera utilizar *valor* y *precio* como sinónimos, la teoría de los costos de producción inaugurada por Smith **su-
giere que el precio de cualquier mercancía puede
descomponerse en tres precios fundamentales (sa-
lario, ganancia y renta) que representan, a su vez, la
retribución a los tres factores de producción princi-
pales (trabajo, capital y tierra, respectivamente)**, cuyos propietarios constituyen tres clases diferentes: trabajadores, capitalistas y terratenientes. De este modo, se procura explicar el valor de una mercancía en función de la “contribución” que realizaron los propietarios de los factores que se combinaron para la producción de valor: *Mercancía = Salarios + Ganancias + Rentas*. Sin embargo, ya en su propio razonamiento, se advierte una paradoja indisimulable: **mientras que se reconoce que los trabajadores son los que “añaden” o crean el valor y luego éste es “dividido” entre trabajadores, capitalistas y rentistas, en el mismo movimiento se convierten a esas retribuciones (salario, ganancia y renta) en “tres fuentes independientes que conforman el precio”.**⁷

Si bien, como veremos más adelante, esta primera formulación de Smith será retomada y sofisticada posteriormente hasta ser dominante en la actualidad, esta teoría de los costos como fundamento del valor presenta dos inconsistencias que han pervivido en sus versiones (subjetivas) posteriores. Por un lado, **asume como supuesto general del análisis un conjunto específico de relaciones sociales que, para expresarlo brevemente, refieren a la forma capitalista de organización del trabajo**. En otras palabras, se asume como supuesto general una forma histórica específica y contingente de organización del trabajo social que, de este modo, es afirmada como forma “natural”, “universal”, *ahistórica*, presente en toda sociedad, en todo tiempo y lugar. De este modo, el “capital” es equiparado a todo instrumento o medio de producción, desde la flecha de un cazador-recolector hasta la maquinaria de una empresa contemporánea. “Capital” que, a su vez, es ya propiedad de algunos en su razonamiento, eliminando la pregunta respecto del modo que “algunos” devinieron en propietarios de ese “capital”. Estos, por su parte, darán “trabajo a gente laboriosa [...] con el objeto de obtener un beneficio de la venta de su producto”: se acaba así finalmente por naturalizar que existan quienes no cuentan con más que con su propia capacidad de trabajar y que el beneficio o la ganancia es la finalidad de toda actividad económica.

Pero además de estas inconsistencias históricas, que surgen de naturalizar y –por ende– eternizar un conjunto de relaciones sociales específicas que caracterizan a la forma capitalista de producción, **las teorías de los costos de producción conllevan una inconsis-**

⁶ *Ibíd.*, 133 (negritas nuestras).

⁷ Axel Kicillof, Lección 2: Adam Smith y la formación del sistema clásico, op. cit., 94.

tencia lógica insalvable. En la medida en que **intentan explicar los precios (de las mercancías) en función de otros precios (de los factores de producción), suponen un razonamiento circular indetermi-** **nado.** Si el precio del pan se encontrase fundado en la cantidad de trabajo (salarios), capital (ganancia) y recursos naturales (renta) que se utilizaron en su producción, ¿cómo determinar entonces el precio del trabajo, el capital y los recursos naturales? La fragilidad de este tipo de análisis puede advertirse íntegramente si se considera que para determinar el precio del pan, por ejemplo, se requiere determinar previamente el precio del trabajo (salario) que intervino en su producción. Pero, ¿cómo proseguir desde este punto si el pan, por caso, es uno de los bienes que consumen los trabajadores para luego poder presentarse, al día siguiente, en la panadería que los emplea? **La teoría de los costos de producción, supuesto de nuestra pregunta cotidiana ¿cuánto cuesta?, requiere –y no permite– establecer “los precios de los precios” al infinito y simultáneamente.**

Retrospectivamente, mediada por la lectura de David Ricardo y –fundamentalmente– los aportes de Karl Marx, la teoría de los costos de producción formulada por Smith sugiere una explicación probable a aquellos silencios deliberados por parte del liberalismo y el neoliberalismo, que señaláramos en torno a las afirmaciones de quien reconocen como “padre fundador” o “autor de cabecera”. En ese sentido, **la teoría de los costos de producción formulada por Smith y luego recuperada por la teoría económica hoy dominante, se nos presenta como un rodeo (teórico y político) al siguiente dilema: si el valor proviene del trabajo, ¿cómo explicar**

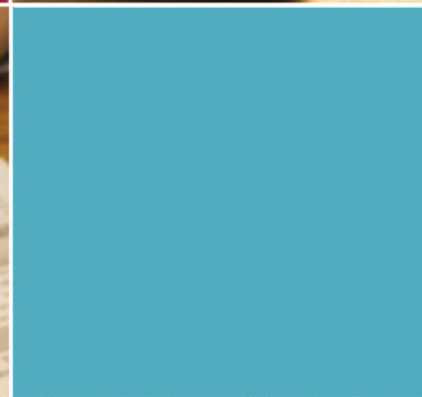
o justificar entonces la ganancia capitalista sino como una apropiación del trabajo ajeno?

Karl Marx: la teoría del valor-trabajo

Como vimos, A. Smith se enfrentó a un conjunto de dilemas que, por razones históricas, ideológicas y también metodológicas, no pudo resolver. Entre ellos, y en particular en relación a los fundamentos del valor, destacan dos problemas teóricos y políticos que se presentan en su obra principal bajo el aspecto de confusiones conceptuales.

El primero de aquellos problemas se encuentra ya contenido en su afirmación acerca de que “todo hombre [...] será rico o pobre según la *cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer o comprar*”,⁸ y refiere a la forma que asume ese “trabajo ajeno”. ¿Se trata de tiempo de trabajo directo (*trabajo “vivo”*) de un/a trabajador/a, que se puede “disponer o comprar” a través de un salario?; ¿o se trata del trabajo indirecto ya incorporado a otras mercancías (*trabajo “muerto”*)? Esta confusión no permitió a Smith advertir la **diferencia entre el trabajo en cuanto tal y su remuneración.** En otras palabras, **aquello que diferencia a una capacidad única de las personas** (el trabajo, única actividad creadora de valor), **de la forma monetaria que asume la retribución por esa capacidad bajo determinadas condiciones históricas: el salario,** fuente de ingresos de quienes no cuentan con otra mercancía para llevar al mercado que su propia fuerza de trabajo, porque fueron previamente despojados de toda otra propiedad.

⁸ Smith, Investigación sobre la riqueza, 115 (cursivas nuestras).



Por otra parte, el segundo de aquellos problemas es aún más profundo; remite al fundamento del valor y su afirmación en relación a que “[e]l *trabajo* es, por tanto, la *medida real del valor en cambio* de todas las mercancías”.⁹ Ahora bien, ¿de qué tipo de trabajo se trata? ¿Del trabajo específico, particular desarrollado por cada trabajador/a, cualitativamente distinto (carnicero, cervecero, etc.)?; ¿o es posible reducir, abstraer las diferencias cualitativas entre los diferentes tipos de trabajos concretos, de modo que sean comparables sólo cuantitativamente? Y **si pudiéramos despejar, abstraer sus diferencias cualitativas (carnicero, cervecero, etc.), ¿es posible establecer una medida, una magnitud, un “cuánto” que los haga comparables y permita construir equivalencias entre las mercancías que esos trabajos producen?**

David Ricardo, en sus *Principios de economía política y tributación* [1817], intentó explorar las contradicciones de A. Smith buscando respuestas a estas preguntas. Sin embargo, fue Karl Marx quien en 1867, con la publicación de *El Capital*, subtítulo deliberadamente como *Crítica a la economía política*, logró construir una respuesta sistemática y fundamentada a partir de los avances –y las contradicciones– de sus predecesores. Su modo de razonamiento, su método de análisis, nos resulta hoy dificultoso, tedioso, casi inaccesible. Dedicó las 60 páginas del primer capítulo de su obra más importante, al análisis de algo que se nos presenta como una obviedad; algo tan simple que, por lo mismo, no merecería –al parecer– detenernos en ello: la *mercancía*. Así comienza *El Capital*:

La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un “enorme cúmulo de mercancías”, y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza. Nuestra investigación, por consiguiente, se inicia con el análisis de la mercancía.¹⁰

Sin embargo, su particular modo de análisis, que consiste –por paradójico que nos pueda parecer– en *elevarse de lo abstracto a lo concreto*,¹¹ le permitió formular una consistente teoría del valor-trabajo, superando las contradicciones y aporías de sus antecesores. Como podrá advertirse en los siguientes fragmentos, su análisis parte de las apariencias de los fenómenos sociales, el modo en que estos se nos presentan en su manifestación abstracta; desde allí, indaga en torno a sus múltiples determinaciones, aquello que especifica a dichos fenómenos como resultados de particulares condiciones lógicas e históricas, delimitando su existencia concreta.

La mercancía es, en primer lugar, un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran [...].

Toda cosa útil, como el hierro, el papel, etc., ha de considerarse desde un punto de vista doble: según su *cualidad* y con arreglo a su *cantidad* [...].

La utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso. Pero esa utilidad no flota por los aires. Está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía, y no existe al margen de ellas. **El cuerpo mismo de la mercancía [...] es pues un valor de uso o un bien [...]. El valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o**

⁹ Ibídem.

¹⁰ Karl Marx, *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. I, (México: Siglo XXI, [1867] 1975a), 43.

¹¹ Karl Marx, *El método de la economía política*, en Pedro López Díaz (coord.), *El Capital. Teoría, estructura y método*, T. 1, (México: Cultura Popular, [1857] 1975b).

en el consumo. Los valores de uso constituyen el *contenido material de la riqueza*, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de analizar, son a la vez los portadores del *valor de cambio*.¹²

Vemos aquí cómo procede Marx en su razonamiento, aplicando aquel particular método de análisis a la consideración de los fenómenos históricos y de las categorías propias de la economía política clásica. Los indaga relacionando –dialécticamente– su **contenido material** concreto, sus peculiares características específicas, con la **forma social** que asumen como expresión de determinadas relaciones sociales y, por tanto, políticas, de poder. De este modo, un saco de 5 kg. de trigo, en cuanto su contenido material, es idéntico a otro saco de 5 kg. de trigo; comparten sus características físicas y su utilidad: servir, por ej., para elaborar harina, pan, etc. Sin embargo, ese saco de trigo entregado al señor en una sociedad feudal, asume la forma de *diezmo o tributo*; mientras que el mismo saco, intercambiado en el mercado bajo condiciones capitalistas de producción, asume la forma de *mercancía*. Como señala el propio Marx en otra obra: “Un negro es un negro. Sólo en determinadas condiciones se convierte en esclavo. Una máquina de hilar algodón es una máquina para hilar algodón. Sólo en determinadas condiciones se convierte en *capital*”.¹³ Veamos, desde aquí, cómo continua Marx en su análisis de la forma mercancía y su valor de cambio:

En primer lugar, el valor de cambio se presenta como relación cuantitativa, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase, una relación que se modifica constantemente según

el tiempo y el lugar. El **valor de cambio**, pues, *parece ser algo contingente y puramente relativo*, y un valor de cambio inmanente, intrínseco a la mercancía, pues, sería una contradicción entre su término y su atributo. Examinemos la cosa más de cerca.¹⁴

Hasta el momento hemos arribado a un lugar semejante al que llegó Smith. Pero, como veremos, aun si indagamos en la misma dirección, modificar el método de análisis nos llevará a conclusiones diferentes. Así, a diferencia de Smith quien distinguía dos “significados de la palabra valor”, el análisis que Marx realiza de la mercancía en las sociedades capitalistas contemporáneas le lleva a considerarla, simultáneamente, “desde un punto de vista doble”: en tanto cosa útil, su **valor de uso** no existe al margen del “cuerpo mismo de la mercancía” y constituye el contenido material de la riqueza; pero, al mismo tiempo, en cuanto **valor de cambio**, la mercancía expresa una relación: su relación cuantitativa con otras mercancías, es decir el modo en que las mercancías se vinculan entre sí en tanto valores en el intercambio. En la medida que esta relación se modifica a lo largo del tiempo (es contingente), *pareciera* no estar relacionada con aquel contenido material; sin embargo, no puede existir con independencia de éste, ya que es su “portador”. Dicho de otro modo, **el valor de cambio no se encuentra determinado por el valor de uso, pero no puede existir con independencia éste**: para que las mercancías acrediten su valor de cambio en el proceso de intercambio, éstas deben tener utilidad social, valor de uso para otros; de lo contrario, si son inútiles, nadie estaría dispuesto a aceptarlas a cambio de otras mercancías.

¹² Marx. El capital, 43-45 (cursivas en el original; negritas nuestras).

¹³ Karl Marx, Trabajo asalariado y capital [online] (Londres: Marxists Internet Archive, [1849] 2000), <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm> [Acceso el 8/4/2018].

¹⁴ Marx, El capital, 45 (negritas y cursivas nuestras).

No obstante, aun no hemos respondido cuál es el fundamento del valor de las mercancías, aquel que se expresa como valor de cambio y permite equiparar, en el intercambio, valores de uso cualitativamente diferentes en diversas proporciones o cantidades. Necesitamos, para ello, lograr abstraer esas diferencias cualitativas, hasta encontrar un elemento común que nos posibilite relacionarlas proporcionalmente, en determinadas cantidades, en el proceso de intercambio.

En su análisis, Marx prosigue señalando que una mercancía cualquiera

[...] se intercambia por otros artículos en las *proporciones más diversas*. No obstante su valor de cambio se mantiene inalterado, ya sea que se exprese en *x* betún, *y* seda, *z* oro, etc. Debe, por tanto, **poseer un contenido diferenciable de estos diversos modos de expresión**.

Tomemos dos mercancías, por ejemplo el trigo y el hierro. Sea cual fuere su relación de cambio, ésta se podrá representar siempre por una ecuación en la que determinada cantidad de trigo se equipara a una cantidad cualquiera de hierro [*x* Trigo = *y* Hierro ...]. ¿Qué denota esta ecuación? **Que existe algo común, de la misma magnitud, en dos cosas distintas [...]. Ambas, por consiguiente, son iguales a una tercera**, que en sí y para sí no es ni la una ni la otra. Cada una de ellas, pues, en tanto valor de cambio, tiene que ser reducible a esa tercera.

Un sencillo ejemplo geométrico nos ilustrará el punto. Para determinar y comparar la superficie de todos los polígonos se los descompone en triángulos. Se reduce el triángulo, a su vez, a una expresión totalmente distinta de su figura visible: el semiproducto de la base por la altura [base por altura sobre dos]. De igual suerte, **es preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea**

común, con respecto a lo cual representen un más o un menos.

[...] si ponemos a un lado el valor de uso del cuerpo de las mercancías, únicamente les restará una propiedad: **la de ser productos del trabajo**. No obstante, también el producto del trabajo se nos ha transformado entre las manos. **Si hacemos abstracción de su valor de uso, abstraeremos también los componentes y formas corpóreas que hacen de él un valor de uso**. Ese producto ya no es una mesa o casa o hilo o cualquier otra cosa útil. Todas sus propiedades sensibles se han esfumado. Ya tampoco es producto del trabajo del ebanista o del albañil o del hilandero o de cualquier otro trabajo productivo determinado. **Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, por ende, se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos; estos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano.**

[...] Nada ha quedado de ellos salvo una misma objetividad espectral, una mera gelatina de trabajo humano indiferenciado, esto es, de **gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma [...]** en su producción se empleó fuerza humana de trabajo, se acumuló trabajo humano. En cuanto cristalizaciones de esa sustancia social común a ellas, son valores.

[...] Es sólo **la cantidad de trabajo socialmente necesario**, pues, o el **tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso**, lo que **determina su magnitud de valor**.¹⁵

Marx logra de este modo, a partir de aplicar otro método ante condiciones históricas asimismo novedosas, **construir una teoría del valor-trabajo consistente,**

¹⁵ Ibídem, 45-48 (cursivas en el original; negritas nuestras).

porque logra dar respuesta a aquellos dos problemas que Smith no pudo resolver.

En primer lugar, **consigue distinguir el trabajo “vivo”** (la fuerza productiva de los/as trabajadores/as, cuya actividad es la única capaz de agregar valor a sus insumos y herramientas de trabajo), **del trabajo “muerto”** (aquel trabajo social previo acumulado en los insumos y herramientas, que se transfiere al nuevo producto gracias a la acción del trabajo “vivo”). Al mismo tiempo, **logra fundamentar –bajo las mismas premisas– el valor de la propia fuerza de trabajo**, cuya remuneración adquiere en nuestras sociedades contemporáneas la forma del salario. En ese sentido, en la medida que bajo condiciones capitalistas de producción **la fuerza de trabajo es una mercancía más** que se ofrece y se adquiere en el mercado, **su valor se define del mismo modo que el resto de las mercancías:**

El valor de la fuerza de trabajo, al igual que el de toda otra mercancía, se determina por el *tiempo de trabajo necesario para la producción*, y por lo tanto también para la reproducción, de ese artículo específico. En la medida que es valor, la fuerza de trabajo misma representa únicamente una cantidad determinada de trabajo medio social *objetivada* en ella. La fuerza de trabajo sólo existe como facultad del individuo vivo. Su producción, pues, presupone la existencia de éste. Una vez dada dicha existencia, la producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación. Para su conservación el individuo vivo requiere cierta cantidad de medios de subsistencia, o, dicho de otra manera, **el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquélla.** [...] Si el

propietario de la fuerza de trabajo ha trabajado en el día de hoy, es necesario que mañana pueda repetir el mismo proceso bajo condiciones iguales de vigor y salud. **La suma de los medios de subsistencia, pues, tiene que alcanzar para mantener al individuo laborioso en cuanto tal, en su condición normal de vida.**¹⁶

Hasta aquí, esta formulación de Marx respecto al valor de la fuerza de trabajo –que se ha dado en llamar *teoría de los salarios de subsistencia*–, pareciera establecer un límite máximo al nivel de los salarios: una especie de “techo” objetivo e insuperable, situado en torno a lo necesario para la mera subsistencia de los/as trabajadores/as. Sin embargo, **este nivel de subsistencia constituye, por el contrario, su límite inferior.** De allí que sus precisiones posteriores, al resaltar el carácter histórico de aquello que debe considerarse las “necesidades imprescindibles”, destacan la **importancia de la lucha de trabajadores y trabajadoras en la determinación del nivel de los salarios y sus condiciones de vida.** En este sentido, Marx enfatiza que

Las necesidades naturales mismas –como alimentación, vestido, calefacción, vivienda, etc.– difieren según las peculiaridades climáticas y las demás condiciones naturales de un país. Por lo demás, hasta **el volumen de las llamadas necesidades imprescindibles, así como la índole de su satisfacción, es un producto histórico** y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país, y **esencialmente**, entre otras cosas, también **de las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales.** Por oposición a las demás mercancías, pues, la determinación del valor de la fuerza laboral encierra un elemento histórico y moral. Aun así, en un país

¹⁶ Ibídem, 207-208 (cursivas en el original; negritas nuestras).

determinado y en un período determinado, está dado el monto medio de los *medios de subsistencia* necesarios.¹⁷

En segundo lugar, a diferencia de Smith, Marx consigue **diferenciar el «trabajo concreto» del «trabajo abstracto»**. En otros términos, logra **distinguir el trabajo específico y particular del albañil, del cervecero, del obrero metalúrgico o textil, de aquello que tienen en común**. Al hacer abstracción de los valores de uso, del contenido material de los productos concretos de los trabajos útiles, logra homogeneizar aquello que todos/as comparten: gasto de fuerza de trabajo aplicada por hombres y mujeres; “sustancia común” que fundamenta el valor de las mercancías y les permite relacionarse –en tanto valores– en el intercambio. Fuerza que, como tal, puede ser reducida a cantidades, a números, a *aqué* *cuánto* que obsesionaba a Smith: una cantidad de horas de **trabajo socialmente necesario**; un promedio social que sólo puede ser advertido si se considera el trabajo gastado en términos de “sustancia común”: “trabajo humano indiferenciado”, «trabajo abstracto». Ya no importa cuánto tiempo de trabajo le demandó a *tal o cual* trabajador/a realizar determinada mercancía; importa cuánto demanda fabricarla *en promedio*, bajo condiciones sociales de producción normales (considerando el nivel social medio de destreza de los/as trabajadores, de la intensidad del trabajo, del desarrollo de la ciencia y la técnica, etc.). **Sólo ese gasto promedio de fuerza de trabajo será validado en el intercambio**. Así, quien gastó más tiempo de trabajo no logrará realizar en el intercambio más que aquel tiempo de trabajo promedio: su gasto excedente no será recompensado en el intercambio; quien gastó menos tiempo de trabajo que el promedio social, logrará en el intercambio una renta extraordinaria.



“ No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia. ”

¹⁷ *Ibíd*em, 208 (cursivas en el original; negritas nuestras).

Marx y su crítica a gran escala al liberalismo económico

Al modo en que procede el propio Marx en su exposición, a partir de lo que ya hemos avanzado, volvamos nuevamente al inicio. Si en la esfera de la circulación no puede crearse nuevo valor y si el intercambio siempre tiene lugar entre lo igual por lo igual, **¿cómo se explica entonces la ganancia capitalista**, fundada en ese *plus*-valor o valor de más que es el objetivo primero y último de la lógica de producción del capital? Como puede advertirse, **nadie “invierte” 100 para obtener luego los mismos 100; sin embargo, la ley del intercambio de equivalentes no permitiría otro resultado.**

La transformación del dinero en capital ha de desarrollarse sobre la base de las leyes inmanentes al intercambio de mercancías, de tal modo que el *intercambio de equivalentes* sirva como su punto de partida. Nuestro poseedor de dinero, que existe tan sólo como oruga de capitalista, **tiene que comprar las mercancías a su valor, venderlas a su valor y, sin embargo, obtener al término del proceso más valor que el que arrojó en el mismo.** Su metamorfosis en mariposa debe efectuarse en la esfera de la circulación y no debe efectuarse en ella. Tales son las condiciones del problema.¹⁸

Para dar respuesta a este enigma, a esta aparente contradicción, Marx demostrará que **es necesario desplazar el análisis hacia otra esfera, la de la producción, así como considerar el papel protagónico que asumieron y asumen la violencia, la explotación y la dominación en el establecimiento de las relaciones sociales capitalistas**, invisibilizados en la esfera de la circulación y el intercambio de equivalentes. Veamos.

Para que el valor adelantado en la circulación bajo la forma de dinero, retorne al final del proceso a su propietario inicial como dinero incrementado o *plus*-valor, **aquél necesita encontrar a disposición –en la esfera del intercambio– una mercancía cuya utilidad o consumo productivo –en la esfera de la producción– tenga la propiedad de crear nuevo valor**, producir una magnitud de valor superior a la que ella misma vale. **Y la encuentra: esa mercancía es la fuerza de trabajo.** El poseedor de dinero la adquiere en el mercado a su valor, equivalente –como vimos– al trabajo socialmente necesario para garantizar sus medios de subsistencia; pero el consumo que realiza de esta particular mercancía al interior del proceso productivo capitalista, crea más valor que el que ella misma posee: a lo largo de la jornada de trabajo, la fuerza de trabajo crea más valor que el requerido para su reproducción. Marx devela así una mistificación contenida en el *salario*, el cual se nos presenta comúnmente como el valor o como el precio del trabajo: pareciera que, en vez de pagar la fuerza de trabajo, se estuviera pagando el trabajo como tal. Sin embargo, lo que ocurre es lo inverso: el salario paga el valor de la fuerza de trabajo, pero no del trabajo realizado. **El secreto de la explotación y la acumulación capitalista consiste, así, en que las/os trabajadoras/es están obligados a trabajar más tiempo del necesario para su propia reproducción, mientras otras personas se apropian de los frutos de ese *plus*-trabajo, bajo la forma de un *plus*-valor.**¹⁹

Debe advertirse, no obstante, que la **fuerza de trabajo no existió siempre bajo la forma de una mercancía**, pasible de ser comprada y vendida en el mercado. Su transformación en mercancía fue el resul-

¹⁸ Ibídem, 202 (cursivas en el original; negritas nuestras).

tado de un proceso histórico de despojo y expropiación fundado en la violencia organizada, que conformó un nuevo sujeto histórico: los/as **trabajadores/as libres**. **“Libres” en un doble sentido:** libres en tanto ya no pertenecen a otros y pueden obrar por su propia voluntad (**jurídicamente libres**, a diferencia de los esclavos o los siervos de la gleba, por ej.); libres en tanto despojados de todo medio de producción que les permita realizar la fuerza productiva de su trabajo de forma independiente, autónoma (**desposeídos de todo**, excepto de su fuerza de trabajo). Este proceso, que dio lugar al surgimiento tanto de los/as trabajadores/as “libres” como de los propietarios de los medios de producción, conformó *la llamada acumulación originaria*, la cual –no obstante su carácter “originario”– debe reproducirse continuamente para que sigan existiendo este tipo particular de relaciones sociales, esta particular *división social capitalista del trabajo*. Como señala Marx,

El dinero y la mercancía no son capital desde un primer momento, como tampoco lo son los medios de producción y de subsistencia. Requieren ser *transformados en capital*. Pero esta transformación misma sólo se puede operar bajo determinadas circunstancias coincidentes: **es necesario que se enfrenten y entren en contacto dos clases muy diferentes de poseedores de mercancías; a un lado los propietarios de dinero, de medios de producción y de subsistencia**, a quienes les toca *valorizar*, mediante la adquisición de fuerza de trabajo ajena, la suma de valor de la que se han apropiado; **al otro lado, trabajadores libres, vendedores de la fuerza de trabajo propia** y por tanto vendedores de trabajo [...]. Con esta *polarización del mercado de mercancías* están dadas las condiciones fundamentales de la producción capitalista. La relación del capital presu-

pone la *escisión entre trabajadores y la propiedad sobre las condiciones de realización del trabajo*. **Una vez establecida la producción capitalista, la misma no sólo mantiene esa división sino que la reproduce en escala cada vez mayor.** El proceso que crea a la relación del capital, pues, **no puede ser otro que el proceso de escisión entre el obrero y la propiedad de sus condiciones de trabajo**, proceso que, por una parte, *transforma en capital los medios de producción y de subsistencia sociales*, y por otra **convierte a los productores directos en asalariados**. La llamada acumulación originaria no es, por consiguiente, más que el *proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción*. Aparece como “originaria” porque configura la *prehistoria del capital* y del modo de producción correspondiente al mismo.²⁰

Finalmente, al desplazar la mirada hacia la esfera de la producción, Marx nos hace notar que las apariencias del intercambio de equivalentes se invierten, se trastocan. **A diferencia del reino de la libertad, la igualdad y del derecho que caracteriza a la circulación y el intercambio, en el ámbito de la producción serán el despotismo, la desigualdad y la fuerza las que dicten la ley:**

La esfera de la circulación o del intercambio de mercancías, dentro de cuyos límites se efectúa la compra y la venta de la fuerza de trabajo [una mercancía al igual que las demás], era, en realidad, un verdadero *Edén de los derechos humanos innatos*. Lo que allí imperaba era la *libertad*, la *igualdad*, la *propiedad* y Bentham [fundador del utilitarismo]. ¡*Libertad!*, porque el comprador y el vendedor de una mercancía, por ejemplo de *la fuerza de trabajo*, sólo están determinados por su *libre voluntad*. Celebran su contrato como *personas libres*, jurídicamente iguales. El *contrato* es el resultado final en el

¹⁹ Cfr. Valeria Bruschi y otros, *PolyluxMarx. Material educativo para la lectura de El Capital, Tomo I* (México: Oficina Regional en México Rosa-Luxemburg-Stiftung, 2014).

que sus voluntades confluyen en una expresión jurídica común. ¡Igualdad!, porque sólo se relacionan entre sí *en cuanto poseedores de mercancías*, e intercambian equivalente por equivalente. ¡Propiedad!, porque cada uno dispone sólo de lo suyo. ¡Bentham!, porque cada uno de los dos se ocupa sólo de sí mismo. El único poder que los reúne y los pone en relación es el de su *egoísmo*, el de su ventaja personal, el de sus *intereses privados*. Y precisamente *porque* cada uno sólo se preocupa por sí mismo y ninguno por el otro, ejecutan todos, en virtud de una *armonía preestablecida de las cosas* o bajo los auspicios de una providencia omniastuta, solamente la obra de su provecho recíproco, de su altruismo, de su interés colectivo.

Al dejar atrás esa esfera de la circulación simple o del intercambio de mercancías, en la cual el librecambista *vulgaris* abrevia las ideas, los conceptos y la medida con la que juzga la sociedad del capital y del trabajo asalariado, se transforma en cierta medida, según parece, la fisonomía de nuestros personajes. El otrora poseedor de dinero abre la marcha como *capitalista*; el poseedor de fuerza de trabajo lo sigue como *su obrero*; el uno, significativamente, sonríe con ínfulas y avanza impetuoso; el otro lo hace con recelo, reluctante, como el que ha llevado al mercado su propio pellejo y no puede esperar sino una cosa: *que se lo curtan*.²¹

Como presentamos hasta aquí en esta apretada síntesis, Marx partió en su análisis considerando un objeto que, en nuestra vida cotidiana, aparece como algo trivial; un elemento tan simple y tan obvio para nosotros/as que, por lo mismo, no merecería *pareciera*– detenernos en ello: la *mercancía*. Su particular método de investigación le permitió, a partir del análisis de la mercancía como *forma social*, desplegar una *crítica*

radical a gran escala de la ideología del intercambio de lo igual por lo igual, del intercambio de equivalentes: *el liberalismo económico*. Tomándole a éste su palabra y llevando sus propias afirmaciones fundamentales hasta sus últimas consecuencias, no sólo logró fundamentar una teoría del valor-trabajo. Su crítica de la forma mercancía, sus apariencias superficiales y sus contradicciones profundas e inmanentes le permitió, recién luego de 170 páginas, develar lo que encierra aquella apariencia de individuos libres que intercambian en pie de igualdad: clases sociales, poseedores y (des)poseídos, que se encuentran enfrentadas objetivamente entre sí; la explotación capitalista del trabajo como fundamento del plus-valor y la ganancia capitalista.

Lo que aparenta ser una discusión excesivamente abstracta, innecesariamente teórica, acaba así por permitirnos entender un asunto fundamental para nuestra vida cotidiana como trabajadoras/es. **En tanto la fuente del valor –de “la riqueza” para decirlo en términos del liberalismo clásico– es el trabajo, la ganancia sólo puede explicarse como una apropiación que realiza un sector improductivo** (el capital, personificado en sus propietarios) **del trabajo ajeno**. Aquello que hoy asume su forma jurídica contractual como **“trabajo en relación de dependencia”**, examinado desde la crítica de la economía política, expresa así sus verdaderos términos y alcances: **trabajo para otros**, un trabajo **cuya finalidad** –bajo estas condiciones de organización del trabajo– **no es otra que enriquecer a otros**.

²⁰ Ibídem, 892-893 (cursivas en el original; negritas nuestras).

²¹ Ibídem, 214 (cursivas en el original).

LAS TEORÍAS SUBJETIVAS DEL VALOR

Hasta el momento, según las perspectivas que hemos presentado brevemente (A. Smith; K. Marx), las mercancías cuentan con un valor de cambio en sí mismas, antes incluso de llegar al mercado donde son intercambiadas. De allí que, en el pensamiento económico clásico, la discusión en torno al fundamento del valor de las mercancías dio lugar a las llamadas **teorías objetivas del valor**: un valor intrínseco a las mercancías, que se encuentra incorporado a ellas y se define –ya por sus costos o por su cantidad de trabajo incorporada– en un momento previo al del intercambio: la producción. Como vimos también, a partir del aporte de K. Marx la pregunta sobre el fundamento del valor condujo a su vez a visibilizar un conflicto, latente pero ineludible, entre dos clases diferentes de poseedores de mercancías: los trabajadores, propietarios sólo de su fuerza de trabajo y cuya actividad es la única que crea nuevo valor; y los no-trabajadores, quienes se apropian de una parte de éste gracias a que poseen los medios de trabajo, los medios de producción.

Precisamente la intención de silenciar ese conflicto estructural que atraviesa la producción de valor bajo condiciones capitalistas, fue la motivación principal de

un conjunto de autores que dieron origen a una nueva teoría del valor, opuesta radicalmente a la anterior, y que fundamenta la teoría económica dominante hasta nuestros días. Entre 1871 y 1874, tres economistas de nacionalidades distintas y sin vínculo entre sí (el inglés William Jevons, el austriaco Carl Menger y el francés León Walras), formularon de manera casi simultánea y mutuamente independiente las bases de la llamada **teoría del valor por preferencia subjetiva**. Esta suerte de casualidad o conexión inexplicable entre sus obras, empieza a dejar de serlo al advertir que ellas coinciden con el punto más álgido de un sostenido ciclo de conflictividad que atravesaba a Europa occidental desde 1830: nos referimos a la Comuna de París de 1871. Ésta fue la primera experiencia de autodeterminación obrera y significó –por un breve lapso de tiempo, de tan sólo dos meses– el control territorial y político de una de las principales ciudades del mundo por parte de los/as trabajadores/as, dando lugar una nueva forma de Estado. De allí, quizás, las expresiones de Jevons quien, al intentar precisar el objeto de análisis de la economía, afirma:

El único remedio completo consiste en **sustituir el peligroso término valor [...]**. En esta obra, por consiguiente, **prescindiré por com-**

pleto del uso de esta palabra, y cuando [...] necesite referirme al [...] a menudo llamado por los economistas valor de cambio **utilizaré la completamente inequívoca expresión relación de intercambio**, especificando al mismo tiempo cuáles son los dos artículos intercambiados.

[... No hay] una entidad existente como el *valor intrínseco*. Hay indudablemente, cualidades inherentes a sustancias como el hierro o el oro que influyen en su valor; pero la palabra valor, en tanto pueda usarse correctamente, expresa simplemente *la circunstancia de su intercambio en una cierta relación por otra sustancia*.²²

Lo que aparece así como una mera sustitución de palabras, un inocente cambio de conceptos entre los términos *valor* y *relación de intercambio*, **implica –como veremos– una redefinición del objeto de la economía de profundas consecuencias teóricas y, fundamentalmente, políticas**. De este modo, los problemas de la economía se desplazan así desde la producción (teorías objetivas del valor y su determinación social, donde habita un conflicto estructural entre trabajadores y no trabajadores), hacia la circulación: una esfera donde los individuos se relacionan libremente entre sí como poseedores, en condiciones de igualdad. **El desplazamiento del objeto implica, así, que la desigualdad deja de ser una pregunta pertinente, un problema que requiere explicación**: en el mercado, individuos jurídicamente libres e iguales se relacionan entre sí a partir de las mercancías que poseen, ya sean éstas enormes cantidades de dinero o sólo de lo único que les queda como propiedad, su fuerza de trabajo, su “pellejo” diría Marx.

La contraofensiva liberal: el marginalismo

Esta nueva teoría subjetiva, aísla así el momento del intercambio y reduce el problema del valor exclusivamente a ese momento. **En adelante, a medida que estas perspectivas se vuelven dominantes, el valor ya no será considerado como un atributo de los bienes** (con un valor intrínseco que surge de su producción y se expresa en el intercambio), sino una circunstancia a la que estos son sometidos por los individuos. En otros términos, **para estas perspectivas, las mercancías no son valores: son los individuos quienes les atribuyen valor**, al establecer una relación de cambio entre mercancías en el momento del intercambio. De allí que Menger sostenga que

El valor que un bien tiene para un sujeto económico es igual a la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo depende de la disposición del bien en cuestión. La cantidad de trabajo o de otros bienes de orden superior utilizados para la producción del bien cuyo valor analizamos no tiene ninguna conexión directa y necesaria con la magnitud de este valor [...]. Y así, en la vida práctica, nadie se pregunta por la historia del origen de un bien; para valorarlo sólo se tiene en cuenta el servicio que puede prestar o al que habría que renunciar en caso de no tenerlo.²³

La economía se ocupará entonces, en palabras de Jevons, del “cálculo del placer y el dolor”:²⁴ el placer que obtiene un individuo por el consumo de un bien, frente al dolor que supone para él renunciar a

²² Jevons cita en Kicillof, Lección 4: La revolución marginalista, op. cit., 176-177 (cursivas en el original; negritas nuestras).

²³ Menger cita en ibídem, 189 (negritas nuestras).

²⁴ Jevons cita en ibídem, 184 (negritas nuestras).



dicho bien. Se advierte de este modo, el alcance de aquella teoría subjetiva del valor formulada por esta perspectiva: el valor de las mercancías será así el reflejo de la satisfacción (placer, felicidad) que éstas le proporcionan a los individuos en su consumo. Bajo estos términos, la economía devendrá entonces en una suerte de *teoría de la elección eficiente* y deberá abocarse a establecer cuál es el “mejor cálculo posible” bajo ciertas condiciones dadas.

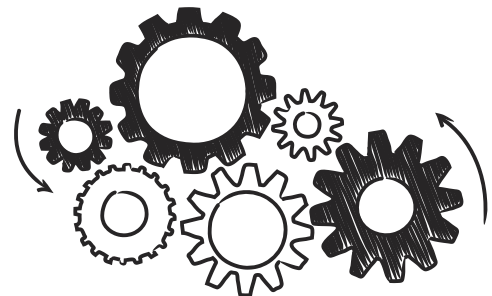
Pero, ¿de qué modo realizan los individuos este cálculo entre placer y dolor a través del cual valoran los bienes, según esta perspectiva? Aparecen aquí un conjunto de **supuestos** teóricos: presunciones, atributos o **afirmaciones que se introducen como base del análisis posterior pero que no se fundamentan ni precisan ser demostrados**. Entre los principales, el primero de ellos se refiere a los propios individuos: en la medida en que todo se reduce a un cálculo, se supone entonces que **los individuos actúan permanentemente de modo racional, efectuando siempre dicho cálculo con un objetivo maximizador a partir de sus gustos y preferencias** subjetivas; es decir, como expresáramos antes, procurando la opción que les otorgue la mayor cantidad de “placer” a cambio de la menor cantidad de “dolor” posible.

El segundo supuesto que se introduce se relaciona con los mercados: **se asume que allí donde existe un intercambio existe un mercado, y éste siempre es competitivo**. En otros términos, se supone que no existe ninguna traba o injerencia externa en su funcionamiento, lo que permite que los individuos realicen intercambios y asignen de este modo valor a las mercancías, orientados exclusivamente por sus gustos y su objetivo maximizador.

El tercer supuesto refiere a los que se consideran como **atributos naturales de las mercancías**. Por un lado, se asume –sin más argumento– que éstas tienen una **utilidad**, la que se considera inmaterial y externa a los bienes, en tanto es asignada por los individuos a partir de sus gustos subjetivos. Por otro lado, se sostiene que las mercancías existen en una determinada **cantidad**: se asume que las mercancías siempre existen en una cantidad fija, dada de antemano (sin importar su número específico, siempre existen en cada momento en un número definido); cantidad que a su vez es **siempre escasa en relación a las necesidades individuales, que son ilimitadas**. Así, las mercancías tienen precio porque son útiles y se encuentran en cantidades limitadas; de este modo, todos aquellos objetos que reúnan estas dos cualidades (utilidad, cantidad limitada), son conceptualizados de esta forma como *naturalmente* mercancías. Como señala A. Kicillof, este supuesto “convierte a todos los bienes, antes que nada, en «no-productos», es decir, en cosas que son sometidas al proceso de cambio pero cuyo origen se tiene por desconocido”.²⁵

Se encuentran aquí los fundamentos del *significado dominante de lo económico* que analizáramos en otra sección, el cual naturaliza –como vimos– la **escasez** (medios siempre escasos para la satisfacción de necesidades ilimitadas) y el conjunto de relaciones que ésta supone (por ej., la propiedad privada como forma jurídica), **como característica de toda sociedad, en todo tiempo y lugar**. En el mismo movimiento, **el problema de la –desigualdad en la– distribución** (¿por qué algunos individuos tienen determinados tipos de bienes y otros no?, ¿por qué algunos tienen bienes y otros no?)

“*En algunas teorías subjetivistas, el valor de las mercancías es el reflejo de la satisfacción (placer, felicidad) que éstas le proporcionan a los individuos en su consumo.*”



²⁵ Kicillof, Lección 5: El marginalismo de Marsall, op. cit., 212.

es **relegado como impertinente e innecesario** para el análisis.

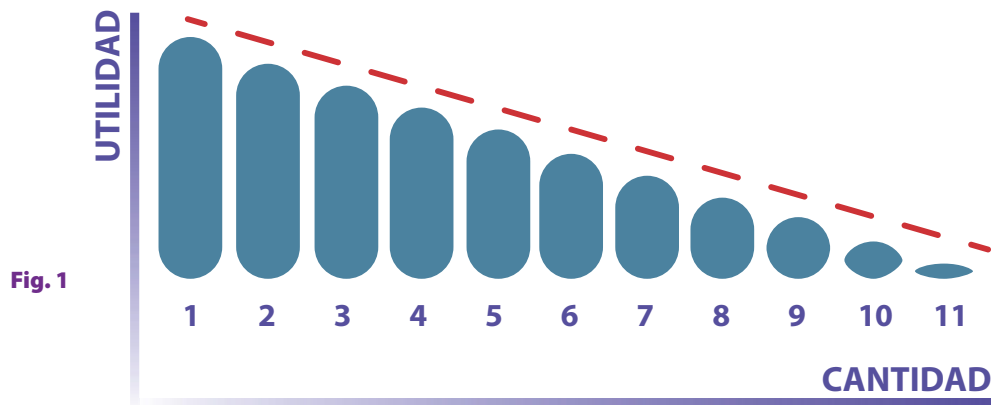
Los autores que desarrollaron esta teoría subjetiva del valor (W. Jevons, C. Menger y L. Walras), son considerados –al interior de la teoría económica– los fundadores del llamado **marginalismo**. Y ello se vincula con el **particular modo que propusieron para asociar cuantitativamente, de manera precisa, utilidad y cantidad como las variables determinantes del valor de las mercancías**. Según ellos, con sólo considerar estos dos “atributos naturales” de las mercancías, puede establecerse el valor de cada una de ellas.

A partir de los supuestos que ya mencionamos en relación a las características de los individuos, los mercados y las mercancías, los marginalistas sostendrán que, al momento de estimar la utilidad, no debe considerarse la utilidad total de un bien sino la utili-

dad de cada una de las porciones disponibles. De este modo, se introduce un supuesto adicional en el análisis: **se considera, a priori, que todas las mercancías son divisibles**, vinculándose lógicamente cantidad y utilidad a partir de este principio; es decir, considerando la utilidad de cada una de las porciones disponibles de cualquier bien. La siguiente representación gráfica quizá nos ayude a comprender el razonamiento marginalista (**Fig. 1**).

Consideremos de este modo, por ejemplo, a una necesidad: la sed; y un bien que nos permitiría satisfacerla: el agua. Como para el marginalismo debe considerarse la utilidad de cada una de las porciones disponibles, razonaremos entonces analizando la utilidad de cada vaso de agua.

Si tenemos mucha sed, la utilidad del primer vaso de agua (1 en el gráfico) que logremos consumir será muy alta. Sin embargo, probablemente, no saciará en-





teramente nuestra sed; por lo que procuraremos consumir un segundo vaso de agua (2). La utilidad de este segundo vaso será seguramente elevada, ya que sólo dos vasos de agua no permitirían probablemente satisfacer enteramente nuestra necesidad; no obstante, aunque elevada, su utilidad será menor que la del primer vaso, ya que una parte de nuestra necesidad ya se encuentra saciada. El razonamiento marginalista prosigue del mismo modo: si seguimos agregando porciones del bien considerado (vasos de agua, en este caso), la utilidad de la última porción añadida será menor que la anterior. Incluso llegará un punto que dicha utilidad será cero o podrá volverse negativa: en el momento en que hayamos saciado enteramente nuestra sed, ya no encontraremos ninguna utilidad en seguir bebiendo agua; al tiempo que, si consumimos agua por encima de ciertas cantidades, podemos hasta llegar a morir ahogados. De allí que el agua, por ser un bien cuya cantidad es –supuestamente– ilimitada, tiene poco valor, en tanto la utilidad de su última porción disponible es tendencialmente cero. Sin embargo, si estuviéramos en el medio de un desierto, donde el agua es a todas luces un bien escaso, su valor se incrementaría: como se redujo su cantidad, la última porción disponible seguramente tendrá utilidad y, probablemente, ésta sea muy elevada. Del mismo modo razonan los marginalistas para “refutar” aquella paradoja planteada por Smith entre el agua y los diamantes: el precio del agua es muy bajo, ya que existe en grandes cantidades; por el contrario, la escasez de diamantes explica que la utilidad de su última porción disponible sea muy elevada y, con ella, el alto precio de estos.

A partir de esta relación entre utilidad y cantidad se construye, finalmente, lo que se conoce en la teoría económica como **ley de la utilidad marginal decreciente**, la cual afirma que la utilidad de cada porción disminuye a medida que la cantidad crece. Como podrá advertirse, este razonamiento que analiza la utilidad de la última porción disponible para determinar el valor de las mercancías, es el que fundamenta que se considere a estos autores como *marginalistas*, ya que sostienen que debe analizarse la utilidad *en el margen* (la última porción añadida). En otras palabras, **el valor de las mercancías surge, para ellos, de la utilidad de la última porción disponible** (*grado final de utilidad*).

Debemos aquí destacar nuevamente que lo que se presenta bajo la forma de una discusión teórica o de un conjunto de relaciones lógicas, tiene profundas consecuencias prácticas, políticas. Como señala Kicillof,

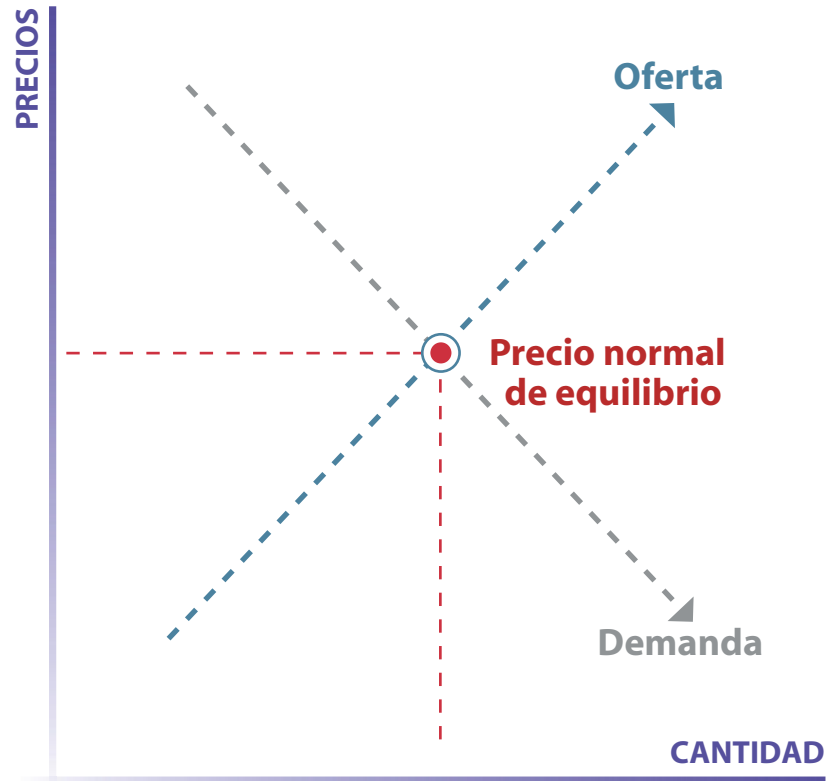
[...] el marginalismo representa a la producción capitalista como una actividad que no está regida por el afán de lucro –tal como hacía la teoría clásica, que pretendía demostrar cómo esa búsqueda ciega de ganancia conducía, inconscientemente, al bienestar común pero también a su estancamiento–, sino que la considera guiada inmediatamente por “las leyes del disfrute humano” y, por tanto, la trata como un proceso que viene a satisfacer esas necesidades y deseos.²⁶

²⁶ Kicillof, Lección 4, 184-185.

La teoría económica (neoclásica) dominante: los costos marginales de producción

Muy probablemente el siguiente gráfico le resulte conocido, familiar:

Al interior de la teoría económica, se le conoce como la *cruz marshalliana de oferta y demanda* y, esquemáticamente, representa la **teoría del equilibrio general** formulada por el inglés Alfred Marshall en su obra *Principios de economía*, publicada en 1890. Este autor sentó allí los **fundamentos de la teoría económica dominante hasta nuestros días, conocida también como teoría neo-clásica** ya que se propuso recuperar algunos aportes del pensamiento clásico (más específicamente una particular lectura de la obra de David Ricardo), incorporándolos al interior de los fundamentos desarrollados por el marginalismo. Como puede advertirse en el título de su obra fundamental, se ha suprimido la palabra *política* del propio nombre de la disciplina; con ese movimiento se completa así la negación y el silenciamiento del conflicto al interior de su objeto de estudio. En adelante la economía, a secas, se presentará como una ciencia “objetiva”, “neutral” y dedicada a



establecer leyes generales al modo de las ciencias naturales.

En ese sentido Marshall considera, al igual que los marginalistas previos, que *valor* y *precio* son sinónimos. Comparte con ellos también aquellos supuestos que

presentamos arriba en relación con los individuos, los mercados y las mercancías, así como la *ley de rendimiento marginal decreciente*. Finalmente, coincide con aquellos marginalistas en el método de análisis: la construcción de modelos que, a partir de ese conjunto de supuestos, permiten derivar leyes –predictivas y prescriptivas– de comportamiento.

Sin embargo, se diferencia de los marginalistas previos al considerar que aquella *ley de rendimiento marginal decreciente* sólo fundamenta el comportamiento de la **demanda**; de allí que la *curva de demanda* se grafique de esa forma, como una pendiente negativa que representa una relación inversa entre precios y cantidades: es decir que, **a medida que bajen los precios, se incrementarán las cantidades demandadas**. La curva de demanda expresa así que **para cada cantidad hipotética disponible habrá un precio unitario al que todo volumen de oferta conseguirá compradores** y representa los múltiples *precios de la demanda*: precio que los compradores están dispuestos a pagar para absorber determinada cantidad de un bien. Marshall precisa, no obstante, que el supuesto de cantidades dadas de antemano (oferta fija) es poco realista, y no permite el análisis de situaciones complejas y dinámicas como las de las economías capitalistas europeas a finales del siglo XIX, donde las cantidades producidas de todos los bienes varían continuamente. Para ello es necesario eliminar ese supuesto y explicar cómo se determinan los precios cuando las cantidades que los productores llevan al mercado se modifican. En otras palabras, se “acepta ahora que, como instancia previa, las mercancías deben producirse para ser llevadas al mercado”,²⁷ lo

que requiere **responder a la pregunta acerca de cómo definen los productores las cantidades a producir**.

De allí que Marshall incorpore en su análisis, a partir de una particular lectura de la teoría de los costos de producción formulada por los economistas clásicos, el comportamiento de la **oferta**. Según él, ésta se rige por un principio diferente al de la demanda: los *costos marginales crecientes de producción*. La *curva de oferta* expresa así que **los productores definen los precios a los que ofrecen los bienes considerando el costo de la última unidad producida (costo marginal), siempre mayor que el de la unidad anterior**; de allí que se grafique de esa forma, como una pendiente positiva que representa una relación directa entre precios y cantidades. En otras palabras, expresa los *precios de la oferta*: **precio que los productores esperan obtener por la producción de una cantidad determinada de bienes, estimación realizada considerando el precio de demanda y los costos de producción, que incluyen ganancias “normales”**. Así, según Marshall, en tanto los costos que deberán asumir los productores para producir una cantidad mayor de bienes serán superiores, exigirán por ello un precio más alto.

Pero, **¿cuáles son los costos que deben considerarse?** Como puede advertirse, en la producción de cualquier mercancía intervienen múltiples “costos” (financiamiento, flete, comercialización, salarios, energía, insumos, máquinas y herramientas, etc.); cada uno de estos bienes y servicios, a su vez, involucra sus propios “costos”. Nos encontramos aquí con un problema que señalamos al momento de analizar la teoría de los costos de producción formulada por A. Smith: la inconsis-

²⁷ Kicillof, Lección 5, 216.

tencia lógica que supone este tipo de razonamiento circular indeterminado. ¿Cómo propone Marshall eludir este problema? En relación a este punto, A. Kicillof expresa:

¿Qué ocurre si en lugar de interrumpir el cálculo de los costos de una mercancía en un punto determinado de la cadena de producción se aspira a computar *todos* los costos, hasta llegar a los costos últimos de cada mercancía, más allá de los cuales no se puede seguir avanzando? Dicho de otra manera: **¿qué fundamento del valor se esconde detrás de los costos [marginales] de producción?, ¿cuáles son las fuentes originales del precio?**

Según Marshall, el camino de preguntarse por los “costos de los costos”, y así sucesivamente, conduce finalmente a los que denomina *costos reales de producción*, definidos [por él] como “[l]os **esfuerzos de todas las diferentes clases de trabajo** que tienen directa o indirectamente una participación en la producción, junto con las abstinencias o, mejor dicho, *las esperas requeridas para ahorrar el capital* utilizado en ella”.²⁸

Como vimos, ya Jevons –uno de los fundadores del marginalismo– había definido a la economía como un cálculo entre placer y dolor, resultando de allí una teoría subjetiva del valor: éste se encontraba entonces vinculado a la valoración subjetiva que realizaban los individuos, en función del placer que –según estos estimaban– obtendrían del consumo de determinado bien en el momento del intercambio, considerando su última porción disponible. Por su parte, **aun incorporando en su análisis la esfera de la producción y el comportamiento de la oferta, Marshall sostendrá igualmente una teoría subjetiva del valor; ésta ya no**

se encontrará fundada en el placer que los individuos obtienen en el consumo de los bienes, sino en los sacrificios (sufrimientos, privaciones) que estos deben realizar al momento de su producción.

Se trata aquí, por un lado, de los **sacrificios que deben realizar los/as trabajadores/as**, quienes –al incorporarse como tales al proceso de producción– deberán renunciar al *ocio* y la *comodidad*; aunque parezca inaudito o asombroso, **es esta renuncia al ocio que deben realizar trabajadores/as lo que fundamenta para Marshall, en tanto retribución por una privación o sacrificio, que deban obtener un salario.** Por otro lado, deben considerarse según él los **sacrificios del “capitalista”**, cuyos ahorros son la fuente de la inversión productiva: en la medida que dichos ahorros provienen, según este enfoque, de un aplazamiento del consumo presente de sus ingresos disponibles, **esa espera o sacrificio de consumo presente en vistas a un mayor consumo futuro es la que fundamenta para Marshall la ganancia capitalista.** De este modo, **trabajo y espera se constituyen como fuentes semejantes y complementarias de valor** (subjetivo), al interior de una teoría de los costos marginales de producción para la cual **el capital y el trabajo actúan de manera mancomunada en la producción de valor.**

Ya definidos los fundamentos del comportamiento de la oferta y la demanda, nos resta precisar que de su funcionamiento autorregulado y libre de cualquier interferencia externa, en el punto de intersección en el que éstas se encuentren, surgirá lo que Marshall denomina **precios normales de equilibrio**. Así, según esta teoría económica dominante, los precios normales

²⁸ Ibídem, 221 (cursivas en el original; negritas nuestras).

“

Para las teorías neoclásicas, el trabajo y los/as trabajadores ya no serán el fundamento y los creadores del valor o la riqueza, sino simples “recursos humanos”; un elemento más a ser combinado junto a otros””



–regidos por las condiciones de rentabilidad asociadas a los costos marginales crecientes– **darán lugar a un equilibrio estable y no circunstancial**. De este modo, se sostiene que si las cantidades ofrecidas se encuentran por encima de las demandadas (precio de oferta superior al precio de demanda), una parte de la producción no encontrará compradores; los productores entonces disminuirán las cantidades producidas, con lo cual se reducirá el precio de oferta, hasta que éstas se equilibren con la demanda existente. Como señala Marshall,

Cuando la demanda y la oferta están en equilibrio estable, si cualquier accidente viniera a mover la escala de producción de su posición de equilibrio, instantáneamente entrarían en juego fuerzas tendientes a hacerla volver a dicha posición, del mismo modo que, si una piedra colada de una cuerda es desplazada de su posición de equilibrio, la fuerza de gravedad tenderá inmediatamente a volverla a ella. Los movimientos de la escala de la producción alrededor de su posición de equilibrio serán de una clase algo semejante.²⁹

Debemos señalar aquí que, **para esta perspectiva, cuando los mercados se encuentran en condiciones de equilibrio**, en tanto las cantidades ofrecidas y las demandadas coinciden, **se “vacían los mercados” ya que toda oferta encuentra demanda**. Al mismo tiempo, este equilibrio dará lugar a una suerte de armonía duradera como resultado de la maximización de la eficiencia, ya que –bajo estas condiciones– **los factores de producción se encuentran plenamente ocupados (no existe desempleo) y operando al límite de su capacidad técnica**, en lo que se deno-

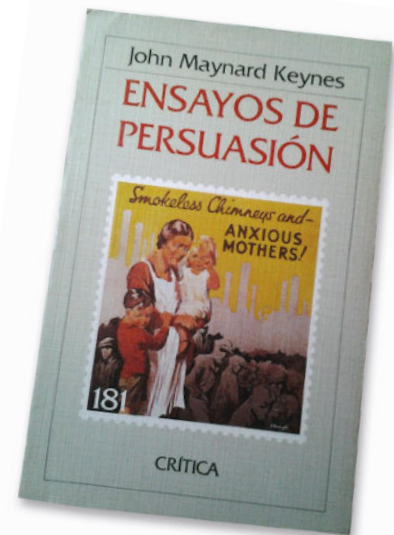
²⁹ Alfred Marshall, Principios de economía. Un tratado introductorio (Madrid: Aguilar, [1890] 1948), 346.

mina su *frontera de producción*. Seguramente lo que acabamos de afirmar le suene extraño, insólito. Sin embargo, en efecto, **para la teoría neo-clásica y sus supuestos, el desempleo es una imposibilidad teórica:** de ocurrir, sus razones se encontrarán para esta perspectiva –como veremos al analizar el empleo y los salarios en otra sección– en la interferencia provocada por fenómenos y agentes externos, principalmente el Estado y los sindicatos. Como señaló agudamente Keynes en su crítica a esta perspectiva,

Nuestras ideas sobre economía [...] están empapadas, tanto si somos conscientes de ello como si no, de presupuestos teóricos que sólo son adecuadamente aplicables a una sociedad que esté en equilibrio, con todos sus recursos productivos empleados. **Mucha gente está tratando de solucionar el problema del desempleo con una teoría que se basa en el supuesto de que no hay desempleo.**³⁰

Como podrá advertirse, el desarrollo de estas perspectivas hasta volverse dominantes supuso, al interior de la teoría económica y en la forma que comúnmente consideramos los problemas económicos, un conjunto de desplazamientos de hondas consecuencias prácticas, políticas. **Ya no serán clases** de agentes económicos (trabajadores y no trabajadores –capitalistas, rentistas–) **sino individuos** (jurídicamente libres e iguales, racionales y maximizadores, mutuamente independientes), los sujetos de la acción económica y del análisis económico. **El trabajo y los/as trabajadores ya no serán el fundamento y los creadores del valor o la riqueza, sino simples “recursos humanos”;** un elemento más a ser combinado junto a otros (capital, recursos naturales) para obtener un producto: **un mero**

factor productivo. Ya no se tratará del conflicto estructural y objetivo, de la desigualdad entre quienes producen y quienes se apropian de lo producido: en adelante, el pensamiento económico dominante impondrá el lenguaje del sacrificio y el placer de individuos libres e iguales que fundamentan la oferta y la demanda, los mercados competitivos y auto-regulados. Bajo la instauración del reino del equilibrio, se consume así la contraofensiva liberal al interior de la teoría económica.



³⁰ John M. Keynes, Los medios para la prosperidad, Ensayos de persuasión (Barcelona: Folio, [1933] 1997), 91.

►► Recursos

Audiovisuales

- Canal Encuentro. (Productor General). (2013). **Los mercantilistas; Adam Smith; Karl Marx; La revolución marginalista y la contraofensiva del liberalismo.**

Conociendo al capital. Disponible en:
<http://encuentro.gob.ar/programas/serie/8493>



Materiales de lectura para profundizar

- **Singer, Paul** (1976). Teorías del valor. En *Curso de introducción a la economía política*. México: Siglo XXI.
- **Kicillof, Axel** (2010). *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico. Un análisis de los textos originales*. Bs. As.: Eudeba.
- **Etxezarreta Zubizarreta, Miren** (coord.) (2004). *Crítica a la economía ortodoxa*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

Guías de actividades para el aula

- **Canal Encuentro (2013).** *Conociendo al capital.* Guía de actividades (1 y 2). Disponibles en:

<https://www.educ.ar/recursos/121651/conociendo-al-capital-actividades>

<https://www.educ.ar/recursos/122090/conociendo-al-capital-ii-actividades>





www.uepc.org.ar



UEPC - Pagina Oficial



@_UEPC