



Duncan K. Foley
Para entender
El capital
La teoría económica de Marx

Textos de  Economía
Fondo de Cultura Económica

A HERZOG"



LA DIALÉCTICA

El elemento dialéctico en el pensamiento y en las obras de Marx se presenta de dos maneras. En primer lugar, Marx siempre se esfuerza por poner de manifiesto el proceso dialéctico de transformación crítica de las ideas que caracteriza a todo trabajo teórico fértil. Mientras que muchos autores teóricos ocultan el proceso mediante el cual llegan a la formulación de sus conceptos -un proceso que con seguridad implica la reelaboración dialéctica de los conceptos existentes-, Marx coloca este proceso en primer plano dentro de sus obras. Por ejemplo, en vez de enunciar simplemente los resultados de sus reflexiones sobre la teoría del dinero, Marx intenta reproducir el movimiento dialéctico que nos lleva del concepto de la mercancía al concepto del dinero. Esto representa principalmente una cuestión de estilo y presentación.

El segundo efecto, más profundo, de la dialéctica en la obra de Marx yace en su comprensión de la naturaleza de la realidad y la naturaleza del conocimiento. La visión de Marx de una realidad que es un proceso contradictorio de cambio en lugar de una organización estática de entidades previamente existentes, ejerce sobre su pensamiento las influencias dialécticas más profundas. En forma similar, Marx acepta como hecho la idea de que el conocimiento humano, como construcción humana, tiene estas mismas características de movimiento y cambio. Estas características del pensamiento de Marx resultan desconcertantes y desorientan a quienes consideran el conocimiento como una colección de verdades que no cambiarán jamás una vez que se han descubierto o revelado.

II. LA MERCANCÍA: TRABAJO, VALOR, DINERO

SISTEMAS DE PRODUCCIÓN

Todas las sociedades humanas producen para satisfacer sus necesidades materiales. En algunas sociedades, los productos surgen como propiedad de agentes particulares que los intercambian mediante un proceso de negociación. El elemento fundamental en el intercambio es el control práctico que tienen los agentes sobre el producto, ya que pueden negarse a desprenderse de él a menos de que otros agentes satisfagan sus términos. Marx denomina *mercancías* a los productos que existen en este tipo de sistema de propiedad e intercambio, e inicia *El capital* con una discusión al respecto. La teoría de la forma de producción mercantil constituye un método para investigar ciertos aspectos de los sistemas de producción organizados sobre la base del intercambio.

Los sistemas de producción que no tienen relaciones de intercambio en absoluto, o que las exhiben sólo marginalmente, no son sistemas productores de mercancías. Muchas sociedades no capitalistas producen la mayoría de sus necesidades materiales enteramente dentro de unidades familiares -mediante la caza, recolección y agricultura básica- y distribuyen estos productos completamente en función de las relaciones domésticas o familiares o de conformidad con las costumbres. Marx creía que entre los incas del Perú todos los productos pasaban a manos del rey y se centralizaban bajo el control real para ser redistribuidos directamente por el régimen central. En teoría, en una sociedad socialista o comunista los productos surgen como propiedad de la sociedad en su conjunto (tal vez formalmente como propiedad del Estado) y se distribuyen de acuerdo con reglas y políticas establecidas en el ámbito social. En todos estos casos podemos ver claramente tanto la producción como la distribución, pero el intercambio de productos de propiedad privada no es la manera en que se logra la distribución.

Incluso en una sociedad productora de mercancías, una parte importante de la producción no adopta la forma de mercancía. De hecho, la producción doméstica y de autoconsumo desempeñan un papel importante en los sistemas de mercancías altamente desarrollados. La preparación de una comida para la familia y el mantenimiento del automóvil familiar por su propietario claramente son productos que sirven para satisfacer necesidades materiales, pero estos productos no se intercambian por otros productos y por lo tanto no adoptan la forma de mercancías.

(El capital 1.1.1)

En una sociedad productora de mercancías, el propietario de un producto puede satisfacer sus necesidades materiales de dos maneras. Puede consumir directamente el producto, o bien satisfacer indirectamente su necesidad intercambiando el producto por otro producto para su consumo. Así, la mercancía tiene dos aspectos: es directamente útil para alguien, o -en palabras de Adam Smith, que Marx adopta- es un *valor de uso*; y también puede intercambiarse por otras mercancías. A esta característica de intercambiabilidad Marx le llama *valor* o *valor de cambio*. * Resulta importante comprender que Marx considera el valor como una sustancia contenida en cantidades definidas en toda mercancía producida en una sociedad productora de mercancías. Esta sustancia está determinada socialmente porque surge del hecho de que la mercancía es un producto en un sistema de producción organizado sobre la base del intercambio. Toda mercancía contiene cierta cantidad de valor, y el cúmulo de todas las mercancías recién producidas en una sociedad durante cierto periodo también contiene cierto valor, la suma del *valor agregado* de todas las mercancías recién producidas.

Como se verá con mayor detalle en la siguiente sección, Marx sostiene que el *dinero* es una expresión de este valor independiente de cualquier mercancía particular. El valor en dinero agregado al cúmulo de mercancías recién producidas es una medida del valor total contenido en ellas. Cuando avanzamos del valor que está contenido en las mercancías llegamos al dinero.

Como veremos también más detalladamente, Marx acepta el punto de vista consolidado por Ricardo según el cual lo que produce valor en las mercancías es el consumo de trabajo humano en su producción. Así, cuando retrocedemos del valor contenido en las mercancías llegamos al tiempo de trabajo.

Podemos resumir la estructura básica de la teoría de Marx como sigue: Existen leyes especiales que surgen en las sociedades en las que la producción se organiza alrededor del intercambio. Estas leyes conciernen a la naturaleza dual de los productos intercambiados (o mercancías), que tienen tanto un valor de uso -al igual que todos los productos útiles en cualquier sociedad humana- como un valor de cambio (o capacidad de ser intercambiados por otras mercancías) que constituye una característica exclusiva de la producción mercantil. El valor es creado por el trabajo y se manifiesta en forma de dinero, el cual es, sencillamente, el valor, independientemente de cualquier mercancía particular.

* Las referencias a pasajes de *El capital* de Marx se presentan como 1.1 o 1.1.3; la primera cifra especifica el número del volumen, la segunda el capítulo y la tercera la sección dentro del capítulo.

La teoría del valor-trabajo se puede expresar simplemente como el principio de que la fuente del valor agregado del cúmulo de mercancías producidas es el trabajo invertido en su producción. Si sumamos el tiempo total de trabajo invertido en la producción real de mercancías, haciendo los ajustes pertinentes que se discutirán con mayor profundidad más adelante, dicho tiempo de trabajo debe ser la sustancia del valor agregado total contenido en las mercancías.

La unidad de dinero -digamos, el dólar- es la forma en que la sociedad mide el valor cuando se encuentra separado de las mercancías particulares. Por consiguiente, podemos medir el valor agregado total en la sociedad en unidades monetarias. Por ejemplo, a principios de los años ochenta en los Estados Unidos, la suma del valor agregado nacional fue de unos tres billones de dólares (3×10^{12}). La fuerza de trabajo empleada fue de alrededor de cien millones de personas (1×10^8). Si estas personas empleadas hubieran trabajado semanas normales de 40 horas durante 50 semanas del año (lo cual no es exacto porque muchas personas tenían empleos de medio tiempo) y si todos hubieran estado empleados en la producción real de mercancías (lo cual no es cierto porque gran parte del empleo, como veremos después, se dedica a la distribución más bien que a la producción de valores), entonces el tiempo de trabajo total invertido habría sido de 200 000 millones de horas (2×10^{11}). De acuerdo con la teoría del valor-trabajo, este tiempo de trabajo y este valor agregado son dos aspectos distintos de la misma cosa. El trabajo crea valor, que se expresa en términos monetarios. En este ejemplo, una hora de trabajo contribuyó con 15 dólares de valor agregado.

Podemos dar a esta equivalencia otro significado cuantitativo calculando la cantidad de tiempo de trabajo que representa un dólar durante un periodo particular. En el ejemplo anterior, un dólar representa $\frac{1}{15}$ de hora de trabajo social (alrededor de 4 minutos). A esta relación le llamaremos el *valor del dinero*, porque nos indica a cuánto tiempo de trabajo corresponde la unidad monetaria. Hemos indicado que para la situación promedio una hora de trabajo produce 15 dólares de valor agregado. Esta relación es el recíproco del valor del dinero y se llama la *expresión monetaria del valor* porque nos indica cuánto valor en unidades monetarias crea una hora de tiempo de trabajo. El valor del dinero cambia con el tiempo por los cambios en la productividad del trabajo y también por los cambios generales en los precios de todas las mercancías: la inflación o la deflación.

El valor del dinero no debe confundirse con el recíproco de la *tasa salarial*. Si la tasa salarial promedio es de 5 dólares por hora, se puede comprar $\frac{1}{5}$ de hora de fuerza de trabajo (la capacidad de realizar trabajo) por un dólar, incluso si el dólar representa solamente $\frac{1}{15}$ de hora de trabajo social.

La idea básica de la teoría del valor-trabajo es que el cúmulo de mercancías recién producidas contiene el tiempo total de trabajo social productivo y que este valor se expresa en términos de dinero, una forma de valor independiente de cualquier mercancía particular.

EL TRABAJO PRODUCTOR DE VALOR

(El *capital* 1.1.2)

Marx toma de Ricardo la teoría del valor-trabajo y aplica algunas correcciones críticas importantes a su formulación. La corrección más importante, que se extiende a lo largo de toda la discusión de Marx, es la ubicación de la teoría del valor-trabajo en el ámbito de la producción total de mercancías (o del ejemplar medio de mercancía), y no, como lo expresó Ricardo, en cada mercancía particular. Marx también refina la teoría del valor-trabajo analizando cuidadosamente el concepto de trabajo que se requiere para que esta teoría sea consistente. Sus correcciones críticas respecto al concepto del trabajo se pueden resumir de la siguiente manera: el trabajo que produce valor es *abstracto* antes que concreto, *simple* antes que compuesto, *social* antes que privado y *necesario* antes que desperdiciado.

La más difícil de estas ideas es el concepto del trabajo abstracto. Marx señala que siempre que vemos a alguien trabajar lo vemos realizando una tarea específica como parte de algún proceso específico de producción. Vemos a alguien hilando o tejiendo una tela o capturando datos o fundiendo hierro. Todas estas actividades de trabajo son trabajos *concretos*, dirigidos hacia la producción de un valor de uso particular. Pero -replica Marx-, resultaría extraño decir que el trabajo de tejer o el trabajo de procesar datos es *el* trabajo que produce valor, porque si observamos toda una sociedad productora de mercancías veremos que cada uno de los tipos de trabajo concreto agrega valor a su producto. Marx sostiene, entonces, que en una sociedad productora de mercancías lo que produce valor es el trabajo en general, o el trabajo *abstracto*. Otra forma de comprender este punto es considerar que en una sociedad productora de mercancías todos los tipos de trabajo concreto tienen la capacidad de producir valor. Cuando abstraemos de las peculiaridades concretas de los tipos específicos de trabajo, nos quedamos con la naturaleza común de producción de valor.

Marx reconoce, al igual que Ricardo, que los individuos difieren en su capacidad de producir valor. Que estas diferencias sean innatas, o resulten del hecho de que distintas personas hayan alcanzado diferentes etapas de desarrollo en su fuerza productiva debido a las diversas experiencias vividas, no resulta particularmente importante en este contexto. Una hora de trabajo

de una persona puede producir más valor que una hora de otra. Para dar cabida a este fenómeno dentro del marco de la teoría del valor-trabajo, tanto Marx como Ricardo proponen medir el tiempo de trabajo en términos de una unidad básica, a la que Marx denomina trabajo *simple*: la cantidad de trabajo invertido en una hora por aquellos trabajadores que no tienen ninguna ventaja particular de habilidad o experiencia en la producción. Marx considera el trabajo de los trabajadores más hábiles o con mayor experiencia, que produce más valor por hora, como un múltiplo del trabajo simple.

Parte del trabajo se consume en forma privada en una sociedad productora de mercancías. Este trabajo produce valores de uso igual que el trabajo que se invierte en producir mercancías, y estos valores de uso pueden ser bastante esenciales para la reproducción de la sociedad (pensemos, en particular, en el trabajo doméstico del cuidado de la casa y de los hijos). Pero debido a que los productos de este trabajo privado no se intercambian en el mercado, no son mercancías y no tienen valor en sentido técnico. Así pues, el trabajo invertido en forma privada no produce valor y no entra directamente en la compleja división social del trabajo fundamentada por el intercambio de mercancías. Por lo tanto, Marx argumenta que solamente el trabajo *social* -es decir, el trabajo dedicado a la producción de mercancías que sí se intercambian- produce valor.

Finalmente, resulta claro que el mero consumo de tiempo de trabajo no aumenta el valor de las mercancías a menos de que el tiempo de trabajo sea *necesario* para la producción de la mercancía en el nivel actual de desarrollo técnico. Incluso si alguien invierte más trabajo del necesario en la producción de una mercancía, ésta se vende al mismo precio que otra producida en menos tiempo de trabajo; así, el trabajo adicional no produce valor. Lo que regula la producción de valor es la cantidad de trabajo que se necesita en el momento para producir las mercancías, una cantidad que constantemente cambia a raíz de los descubrimientos técnicos y de las mejoras en los procesos de producción y debido al agotamiento o descubrimiento de recursos naturales. Marx subraya el hecho de que solamente el trabajo necesario en el nivel social de desarrollo de las técnicas de producción del momento agrega valor a la mercancía.

Estas condiciones de la teoría del valor-trabajo la hacen consistente con las características generales de la producción real de mercancías. Si intentáramos encontrar equivalentes operacionales para los conceptos de la teoría del valor-trabajo, tendríamos que diseñar métodos prácticos para medir el tiempo de trabajo abstracto, simple, social y necesario. Como ocurre a menudo en el trabajo teórico-empírico, se pueden proponer diversos métodos para lograrlo. El método que mejor funciona en un contexto dado y en la investigación de un problema particular se puede descubrir solamente por medio de experimentación y de la evaluación crítica de los resultados. Sin embargo, es

importante que nos demos cuenta de que la posibilidad de operacionalizar estos conceptos en varias formas distintas no significa que carezcan de significado o que sea imposible proporcionarles relevancia operacional. Solamente si fuera imposible descubrir *cualquier* interpretación útil de estos conceptos del trabajo en términos de cantidades conmensurables en la práctica, entonces perdería su interés científico la teoría del valor-trabajo. También es preciso estar conscientes de que Marx, en su discusión altamente abstracta, no propone ningún método particular para la medición del tiempo de trabajo. Lo único que hace es señalar la necesidad de efectuar los ajustes que hemos descrito.

Por ejemplo, si fuéramos a estudiar el problema del comercio entre países avanzados y países subdesarrollados, tendríamos que establecer alguna equivalencia entre el trabajo que se invierte en cada país. No podemos simplemente observar el valor agregado real que se crea en cada uno en proporción al tiempo de trabajo, porque el sistema de precios puede no reflejar con exactitud los valores relativos (como veremos con mayor detalle en el capítulo vi). Pero podríamos tratar de medir las productividades relativas del trabajo en muchas otras formas. Podríamos medir los niveles de educación y entrenamiento característicos de los trabajadores en ambos países. También podríamos tratar de comparar las medidas de productividad física en aquellos casos en que se estuvieran usando las mismas técnicas de producción en ambos lugares. Estas técnicas nos proporcionarían alguna idea definida de las dimensiones de la brecha entre la fuerza de trabajo creadora de valor en el país avanzado y en el país subdesarrollado.

A lo largo de este libro, a menudo utilizaré el término general *trabajo* cuando por el contexto resulte obvio que debe significar *tiempo de trabajo abstracto, simple, social y necesario*.

LA FORMA DINERO DEL VALOR

(*El capital* 1.1.3, 1.2)

Una vez que hemos comprendido que el valor contenido en el cúmulo de mercancías recién producidas es una expresión del aspecto abstracto del trabajo social y necesario invertido en su producción, debemos considerar cómo se expresa este valor en forma de dinero. En la teoría de Marx el valor es la intercambiabilidad de las mercancías. Es una sustancia social que reside en las mercancías y es colocada en ellas, por así decirlo, por el trabajo invertido en su producción. Por el contrario, la capacidad de las mercancías de establecer una relación de equivalencia entre sí por cambiar de lugar mediante el intercambio es un reflejo del hecho de que todas contienen la misma sustancia, el valor. El objetivo de la teoría de Marx sobre el dinero es mostrar cómo

esta sustancia valor debe encontrar una expresión social como dinero independientemente de las mercancías particulares.

El desarrollo de esta idea de Marx se inicia con la más simple expresión de equivalencia de dos mercancías. Si se intercambian 20 varas de lienzo por una levita, tenemos la relación

$$20 \text{ varas de lienzo} = 1 \text{ levita} \quad (2.1)$$

En esta expresión el orden de las mercancías tiene una importancia considerable porque, en este caso, pensamos en la levita como medida o expresión del valor del lienzo. Marx dice que el lienzo está en la posición *relativa* y la levita en la posición *equivalente*. La levita es un equivalente particular para el lienzo.

Como veremos más adelante, Marx cree que existen muchas razones por las cuales los intercambios particulares en la realidad no reflejarán con exactitud la relación cuantitativa entre los valores de las mercancías intercambiadas. En la realidad, una mercancía con frecuencia se venderá por arriba o por debajo de su valor en relación con otras mercancías. Cuando desarrollamos las formas del valor generalizamos evitando estas inconveniencias y consideramos la situación pura en la cual las dos mercancías intercambiadas tienen el mismo valor. O podemos considerar el lienzo y la levita como ejemplares medios de mercancías en el sistema total de producción mercantil, tomando en cuenta que el promedio de todas las mercancías debe venderse a un precio que refleje el tiempo de trabajo invertido en su producción.

Marx analiza con gran detalle esta *forma simple* de la expresión del valor en la relación entre dos mercancías intercambiadas. El núcleo de esta discusión es una analogía entre el valor de las mercancías y el peso, que es inherentemente cuantitativo y relativo pero no tiene ninguna escala absoluta natural. Podemos utilizar un objeto para medir el peso de otro, pero el establecimiento de unidades absolutas de peso o masa es cuestión de convención social. De la misma manera, podemos emplear una mercancía con valor para medir el valor de otra, pero las unidades absolutas con las cuales medimos el valor son cuestiones de convención social.

La forma elemental del valor rápidamente se expande para convertirse en la forma *desarrollada* del valor, en la cual una mercancía -digamos, el lienzo- se compara sucesivamente con el rango total de las otras mercancías, expresando cada una de ellas su valor. Este cambio corresponde a un cambio de perspectiva de un intercambio individual a una consideración del sistema total de intercambio de mercancías y al reconocimiento de que todas las mercancías participan en él conjuntamente. Marx expresa la forma desarrollada del valor como una serie interminable:

mejor información, o un poder monopolista, o la protección del Estado, o si hay escasez de la mercancía en cuestión, el precio tenderá a ser más alto. Por el contrario, si los compradores tienen una mejor información, o se encuentran ante una fuerte competencia entre los vendedores, o si hay una sobreabundancia de dicha mercancía, el precio tenderá a ser menor. Por lo tanto, no existe razón alguna para esperar que los precios de las mercancías particulares sean proporcionales a sus valores individuales en trabajo, incluso en condiciones de competencia uniforme entre los productores. Como veremos en el capítulo VIII, Marx identifica una fuerza poderosa y prevaeciente en la producción capitalista que aleja los precios de los valores de ciertas mercancías en particular, la tendencia a que las cuotas de ganancia se nivelen en las distintas líneas de producción a través de la competencia entre los capitales. La cuota de ganancia es la relación entre la plusvalía de la mercancía y el valor del capital cautivo en su producción. Por consiguiente, si diferentes productos requieren distintas cantidades de capital para una unidad de tiempo de trabajo, los precios deben diferir de los valores con el fin de que las cuotas de ganancia sean iguales.

Desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo, podemos ver estos casos en los cuales los precios no reflejan con exactitud los valores como casos de *intercambio desigual de tiempos de trabajo*, porque una de las partes de la transacción recibe más valor que el que otorga. Cuando los precios sí reflejan con exactitud los valores, decimos que se trata de un caso de *intercambio igual de tiempos de trabajo*, porque cada una de las partes de la transacción recibe un equivalente exacto de trabajo en el intercambio. Los términos *intercambio igual* e *intercambio desigual* en este contexto se refieren solamente al resultado del proceso de intercambio y solamente a la transferencia de tiempo de trabajo entre quienes intercambian mercancías. Incluso cuando las partes están en condiciones exactamente iguales, como se supone que ocurre entre las compañías capitalistas competitivas, el resultado puede ser un intercambio desigual de equivalentes en tiempo de trabajo. En este libro utilizaré las frases "intercambio igual" e "intercambio desigual", en el entendido de que me estoy refiriendo al intercambio igual (o desigual) de tiempos de trabajo.

Obsérvese que el intercambio desigual no viola el principio de conservación del valor en el intercambio, porque lo que una de las partes gana en valor es exactamente igual a lo que la otra parte pierde. La cantidad total de valor no se ve afectada por el hecho de que el intercambio desigual transfiera parte de él de un agente a otro. No hay inconsistencia alguna entre la posible existencia del intercambio desigual y el principio de que en el total, el valor agregado de todas las mercancías producidas expresa el tiempo de trabajo total invertido en producirlas. Cuando sumamos o promediamos todas las mercancías producidas, los casos de intercambio desigual se cancelan; y en la suma, el valor agregado en dinero es una expresión exacta del total del tiempo de trabajo social.

(El capital 1.3.1)

Una vez que hemos comprendido que la forma dinero del valor es inherente a las relaciones entre mercancías, debemos considerar las diferentes formas del dinero, es decir, los diferentes dispositivos sociales que han evolucionado para llegar a realizar funciones monetarias. Marx centra su atención en los problemas de sistemas en los que alguna mercancía, como el oro, por ejemplo, se convierte en el equivalente general; este tipo de mercancía se llama *mercancía dinero*. Cuando una mercancía producida se convierte en el equivalente general, la unidad monetaria se debe definir como cierta cantidad de esta mercancía dinero. Marx llama a esta unidad monetaria el *patrón de precios*.

La cantidad de oro por la cual se cambia cualquier mercancía depende de la relación entre el tiempo de trabajo contenido en la mercancía y el tiempo de trabajo contenido en una onza de oro. Puesto que estos tiempos de trabajo constantemente se modifican de acuerdo con los cambios en las tecnologías de producción de las mercancías y el oro, el precio en oro de las mercancías se hallará en un estado de flujo continuo.

Por otro lado, la cantidad de oro contenida en el patrón de precios -digamos, el dólar- es un asunto de convención social y (al igual que la regulación de las normas de pesos y medidas) muy pronto cae bajo el control del Estado. En un régimen con patrón oro, el Estado define que el dólar corresponde, digamos, a $\frac{1}{20}$ de onza de oro. Para saber el precio en dólares de una mercancía primero debemos descubrir la cantidad de oro que contiene la misma cantidad de tiempo de trabajo que la mercancía y después convertir esta cantidad de oro a dólares, utilizando la relación establecida convencional y legalmente entre el dólar y cierta cantidad de oro.

Por ejemplo, supongamos que el oro y otras mercancías se intercambian a su valor (es decir, en proporción directa a la cantidad de tiempo de trabajo contenida en ellos), que una onza de oro contiene diez horas de trabajo, y que un bushel de trigo contiene dos horas de trabajo. Entonces una onza de oro serviría para adquirir 5 bushels de trigo. Si el dólar se ha definido legal y convencionalmente a $\frac{1}{20}$ de onza de oro, el precio en dinero de un bushel de trigo será de 4 dólares.

El problema de la determinación del valor del dinero a primera vista se resuelve fácil y transparentemente en un sistema de mercancía dinero. El dólar corresponde a cierta cantidad de oro, el cual contiene cierta cantidad de tiempo de trabajo, y esta definición establece la relación entre la unidad monetaria, el dólar, y el tiempo de trabajo social. (Cuando el oro mismo se vende por encima o por debajo de su valor en relación con otras mercancías debido a la intervención de ciertos factores, esta equivalencia se tiene que

modificar en la misma proporción.) Ha de reconocerse que esta teoría del valor del dinero es incompatible con la teoría cuantitativa del dinero: la idea de que los precios en dinero de las mercancías varían en proporción directa con la cantidad de dinero existente. Para Marx los precios en dinero de las mercancías varían en proporción inversa al trabajo contenido en la mercancía dinero y en proporción directa con el trabajo contenido en las mercancías particulares, sin importar la cantidad de mercancía dinero existente.

En un sistema monetario en que el equivalente general es una unidad abstracta de cuenta, por ejemplo en un sistema en el cual el dólar no tiene ningún equivalente en oro definido legal o convencionalmente, el valor del dinero se determina históricamente, mediante las decisiones de los productores mismos de mercancías respecto a los precios.

CIRCULACIÓN DEL DINERO Y ATESORAMIENTO

(*El capital 1.3.2a, 2b, 3a, 3b*)

En un sistema de mercancía dinero, ¿cuánto dinero se necesita para permitir la circulación ordinaria de mercancías? Desde el punto de vista de Marx, los precios de las mercancías se determinan por sus condiciones de producción. Por lo tanto, el valor total de las mercancías que necesitan circular mediante el dinero, es decir, venderse y comprarse a cambio de dinero, se determina por estos factores de producción y por la cantidad de mercancías producidas. La cantidad de dinero necesaria para lograr estas transacciones durante cierto periodo depende de cuántas transacciones pueda lograr durante este periodo una pieza típica de dinero, digamos, una moneda: la *velocidad del dinero*. Si una moneda puede participar en un promedio de 10 transacciones durante un año (a través del agente que la recibe en una venta y la gasta en una compra) y si el precio total de las mercancías que circulan es de tres billones de dólares, el sistema necesitaría 300 millones de dólares para permitir la circulación. Esta relación, llamada la *ecuación cuantitativa* en el lenguaje económico tradicional, se debe modificar drásticamente cuando consideramos sistemas en los cuales el crédito desempeña un papel importante en el financiamiento de las transacciones.

En la teoría cuantitativa del dinero, la ecuación cuantitativa se emplea como base para llegar a la conclusión de que los precios de las mercancías deben subir o bajar en proporción directa con la cantidad de dinero existente en la economía, a través de la suposición de que la velocidad del dinero y el valor de las mercancías producidas no cambian. Por el contrario, Marx afirma que la ecuación cuantitativa determina la cantidad de dinero necesaria para mantener la circulación de las mercancías. Esta línea de pensamiento acarrea

entonces las siguientes preguntas ¿dónde puede obtener el sistema más dinero si aumenta la circulación de mercancías? y ¿a dónde se va el dinero excedente si la circulación de mercancías se reduce o si se eleva la velocidad del dinero?

Marx responde a estas preguntas señalando la existencia de *atesoramientos*: reservas de mercancía dinero que no circulan. Un cambio en la cantidad de dinero que necesita la economía para permitir la circulación de las mercancías puede llevar a un cambio en estos atesoramientos, liberando o absorbiendo suficiente cantidad de la mercancía dinero para permitir que la circulación continúe sin trabas. Esta formulación contrasta fuertemente con la teoría cuantitativa del dinero, que postula una demanda estable de dinero que evita que se ajusten de esta manera las reservas inactivas de la mercancía dinero.

En un sistema monetario en que no existe mercancía dinero y la medida equivalente general del valor es una unidad de cuenta abstracta, como sucede en las economías capitalistas de fines del siglo xx, el problema de adaptar los medios de pago a las necesidades de circulación es un problema relacionado con la expansión y contracción del crédito antes que con la expansión y contracción de atesoramientos. Aun así, el enfoque de Marx respecto a la ecuación cuantitativa resulta importante en el nivel teórico. Sugiere que incluso en un sistema monetario con una unidad abstracta de cuenta, es decir, en un sistema en que las formas de crédito actúan como medio de pago, el orden correcto para la explicación de los fenómenos monetarios va de las necesidades de circulación a los mecanismos que satisfacen dichas necesidades. Este orden se opone al que surge de la hipótesis de la teoría cuantitativa, según la cual las necesidades de circulación se adaptan a la cantidad de dinero mediante cambios en los precios promedio en dinero.

Es preciso comprender que en el análisis de Marx los determinantes del *valor del dinero* son por demás distintos de los determinantes de la *cantidad de dinero*. En un sistema de mercancía dinero, el valor del dinero se determina por el tiempo de trabajo requerido para producir la mercancía dinero y por el patrón de precio que traduce cierta cantidad de mercancía dinero a unidades monetarias. La cantidad de dinero se determina por los requerimientos de circulación a través de la ecuación cuantitativa. Una cantidad mayor o menor de dinero, en la teoría de Marx, no tendrá en sí misma ningún efecto sistemático sobre el valor del dinero.

EL PAPEL MONEDA EN UN SISTEMA DE MERCANCÍA DINERO

(*El capital 1.3.2c*)

Marx utiliza la teoría del equivalente general del dinero para analizar varios problemas importantes en la teoría monetaria del siglo xix. Algunos de ellos,

tales como el problema de mantener monedas de oro con el peso correcto ante el inevitable desgaste de las monedas al circular, no merecen nuestra atención. Pero el tratamiento de Marx del problema del papel moneda emitido por el Estado sin garantía alguna de convertibilidad a oro a un tipo fijo requiere un interés considerable.

El fenómeno en cuestión surge cuando el Estado, generalmente bajo la presión de las finanzas de guerra, empieza a imprimir papel moneda para pagar sus cuentas, pero suspende su promesa de restituir oro por este papel a un tipo de cambio fijo. Los dos ejemplos principales durante el siglo XIX son la emisión de libras en papel por el gobierno británico durante las guerras napoleónicas y los dólares emitidos por el gobierno de la Unión durante la Guerra de Secesión.

Marx analiza estos casos, siguiendo los argumentos de la Escuela de la Banca de la teoría monetaria, sobre la suposición de que el oro sigue funcionando como mercancía equivalente general y sigue siendo el patrón de precios. Así, los precios en dólares de las mercancías siguen siendo regulados por las condiciones relativas de producción del oro y de las mercancías, sin importar la emisión de papel dinero por el Estado. Marx afirma que una pequeña emisión de papel moneda se puede absorber en las necesidades de circulación porque los agentes pueden volver a gastar el papel que reciben casi de inmediato. Una emisión reducida de papel circula a la par, es decir, el dólar en papel tendrá el mismo valor que el dólar oro. Si el Estado emite más papel que el que puede absorber la circulación, los agentes tratarán de deshacerse del exceso de papel utilizándolo para comprar oro. Este intento crea un mercado para el intercambio de papel moneda y oro y un precio en dicho mercado, generalmente conocido como el *descuento del papel en relación con el oro*. El precio del dólar en papel podría caer, por ejemplo, a 50% del dólar oro, de manera que se requirieran dos dólares en papel para comprar la cantidad de oro contenida en el dólar oro. En estas circunstancias, los precios de las mercancías en términos del papel moneda reflejarían el descuento entre el papel dinero y el oro. Si el precio en oro de un bushel de trigo es de 4 dólares y el descuento del papel en relación con el oro es de 50%, para comprar un bushel de trigo se requerirán 8 dólares en papel.

En el ejemplo anterior, la emisión excesiva de papel moneda por parte del Estado eleva los precios de las mercancías en términos del papel moneda por medio del mecanismo de descuento entre el papel y el oro. Esta conclusión podría parecer a primera vista igual a la que se obtiene con la teoría cuantitativa: que una expansión en el abastecimiento de dinero fuerza al alza los precios de las mercancías. Pero existen importantes diferencias entre estos dos análisis. La teoría cuantitativa afirma que este efecto ocurrirá sin importar si la expansión en el abastecimiento de dinero ocurre en oro o en papel. Además, la teoría cuantitativa atribuye la elevación en los precios de las mercancías a una demanda

excesiva en el mercado de todas las mercancías cuando los agentes intentan gastar el exceso de dinero que tienen. El análisis de Marx se aplica solamente al papel dinero, no al oro; y, de hecho, la emisión de papel dinero no tiene efecto alguno sobre los precios en oro de las mercancías. El mecanismo de los cambios de precio en papel dinero en la teoría de Marx no tiene nada que ver con la demanda excesiva en los mercados de mercancías en general, porque opera a través del mercado en el cual se intercambia el papel moneda por oro; así pues, el cambio en los precios en papel moneda es un mero reflejo del descuento entre el papel y el oro.

Sin embargo, este análisis no puede servir como base para la explicación del valor del dinero en los sistemas monetarios contemporáneos donde no existe una mercancía dinero. La esencia del tratamiento de Marx de este problema es que el oro sigue funcionando como mercancía equivalente general cuando se emite el papel moneda. En los sistemas monetarios contemporáneos no existe una mercancía dinero comparable contra la cual se pueda descontar el papel moneda.

RELACIONES MONETARIAS INTERNACIONALES

(*El capital 1.3.3c*)

Marx concluye su tratamiento del dinero en el volumen 1 de *El capital* mostrando que la teoría del equivalente general en realidad conduce al establecimiento de un dinero mundial una vez que todos los países adoptan la misma mercancía como equivalente general. Por ejemplo, los tiempos de trabajo de los trabajadores productivos en los diferentes países se expresan todos en términos de cierta cantidad de oro. Así, la mercancía dinero también sirve para nivelar los tiempos de trabajo más allá de las fronteras nacionales y para extender la ley del valor al mercado mundial.

En los sistemas contemporáneos en que el valor del patrón monetario de cada país depende de las decisiones respecto a los precios de los productores de mercancías dentro del país en cuestión, no existe una medida única de valor mundial equiparable. La tarea de nivelar los tiempos de trabajo entre las fronteras nacionales corresponde a los mercados de intercambio internacional, en los cuales se comercian entre sí las monedas de diferentes países.

La teoría del dinero es importante para el resto del análisis de Marx principalmente porque define la equivalencia entre las medidas en dinero del valor y el tiempo de trabajo. El propósito de la discusión de Marx de la teoría del dinero es mostrar que resulta posible considerar el dinero como representación del tiempo de trabajo y explicar las aparentes contradicciones a este principio. Marx generalmente da por sentado que existe un sistema

operante de mercancía dinero y que los requerimientos de trabajo de la producción de la mercancía dinero establecen el valor del dinero. Entonces traduce libremente entre las expresiones del valor en dinero y el tiempo de trabajo. De esta manera, la teoría del dinero de Marx tiene la intención de desmitificar las apariencias del sistema monetario.

LAS COSAS QUE TIENEN PRECIO PERO NO CONTIENEN TRABAJO

(*El capital 1.3.1*)

La teoría de la mercancía y la teoría del valor de las mercancías por el trabajo conforman una explicación compacta y consistente de las características básicas de las relaciones económicas en las sociedades productoras de mercancías. Pero algunas características comunes de la vida económica en este tipo de sociedades parecen en primera instancia contradecir la teoría del valor-trabajo. La más importante de estas anomalías es la existencia de cosas que no se producen mediante trabajo pero que aun así tienen precio. La tierra constituye uno de los principales ejemplos; el propietario de la tierra puede cobrar una renta amenazando con excluir de su uso a otros agentes, incluso cuando la tierra no ha recibido ninguna mejora mediante inversión de trabajo. El precio positivo de las reservas de recursos naturales (minerales, petróleo, etc.) en el suelo, incluso si no se han desarrollado en forma alguna, es un caso especial de renta de la tierra en este sentido.

El enfoque general de la teoría del valor-trabajo frente a estas anomalías es argumentar que el origen del valor y de las formas dinero yace en la producción y en la forma mercantil de la producción. Una vez que existen y se desarrollan las formas dinero y valor, los agentes pueden transferirse valor entre sí por otras razones aparte de la compra y venta de mercancías. Estas transferencias no crean un nuevo valor; por lo tanto, constituyen simplemente una redistribución de los derechos sobre el valor producido entre los agentes económicos.

La renta de la tierra, desde este punto de vista, surge porque la posesión de la tierra da a su propietario el poder de excluir a otros agentes del uso productivo de esa extensión. Este poder le permite al propietario negociar con los agentes productores para asegurarse cierta parte del valor agregado producido, que es la *renta* de la tierra.

Por lo tanto, la teoría del valor-trabajo según la desarrolló Marx sugiere que fenómenos superficialmente similares, tales como la venta de una mercancía producida y la renta de tierras, en realidad tienen diferentes niveles teóricos, para cuyo estudio resultarían útiles diferentes principios explicativos. Si queremos comprender las relaciones de valor en la producción mercantil,

debemos centrar nuestra atención en primer lugar en las condiciones de producción, en factores tales como la productividad del trabajo. Si queremos comprender las relaciones de valor relacionadas con cosas no producidas, no debemos poner nuestra atención en la producción, sino en los derechos implicados en la propiedad de estas cosas y en la posición de negociación que estos derechos dan a sus propietarios. El valor de una mercancía refleja algo acerca del proceso de producción real de la sociedad, mientras que la renta de la tierra refleja principalmente la lucha sobre la distribución del control del producto del trabajo social.

EL FETICHISMO DE LAS MERCANCÍAS

(*El capital 1.1.4*)

La forma mercantil de la producción impone una conciencia paradójica sobre los seres humanos cuya vida depende de ella. Por un lado, la forma mercantil de producción es una forma social de producción, porque en la práctica el intercambio de productos establece una extensa división social del trabajo y hace que cada persona sea dependiente en alto grado de una multitud de otras personas para sus medios de subsistencia y sus medios de producción. La forma mercantil crea una vasta red de cooperación e interdependencia entre las personas. Por otro lado, el proceso de intercambio crea la ilusión de privacidad y autodependencia; permite y fuerza a las personas a considerar su existencia subjetivamente como un asunto que tiene que ver con las relaciones entre ellas y las cosas más bien que como un asunto que tiene que ver con las relaciones entre ellas y otras personas. El resultado es que se trate a las cosas como personas y a las personas como cosas. Las relaciones mercantiles tienden a hacer que las personas vean a los demás instrumentalmente más que intersubjetivamente y a inducir a las personas a entablar relaciones personales y emocionales con las cosas.

Esta distorsión curiosa y persistente es a lo que Marx se refiere como el *fetichismo de las mercancías*. Esta idea es el punto culminante de la preocupación de toda la vida de Marx respecto al fenómeno de la alienación en la sociedad moderna. La teoría del fetichismo de las mercancías le permite tratar la alienación como un efecto de las relaciones sociales específicas de las sociedades productoras de mercancías.

Sin embargo, el reconocimiento del fetichismo de las mercancías como una influencia predominante y tergiversadora sobre la conciencia de las personas conduce a conclusiones de muy largo alcance. Sugiere, como Marx mismo subraya en diversos lugares, especialmente en los *Grundrisse*, que una transformación completa de las relaciones sociales requerirá que las personas

descubran relaciones sociales de producción que trasciendan la forma mercantil en sí, no solamente las consecuencias distribucionales especiales de la forma mercantil exclusivas del capitalismo. Para Marx, el objetivo último del socialismo revolucionario es la creación de relaciones sociales de producción nuevas y factibles que no dependan de la forma mercantil ni del dinero para servir como intermediarios en la relación entre las personas y la producción social. Cuando consideramos cuán irremediable y profundamente dependientes somos de las formas mercantiles para satisfacer nuestras necesidades y resolver nuestros conflictos, nos damos cuenta de lo radical de este punto de vista. Dichas relaciones sociales serían viables solamente para personas cuyo carácter haya cambiado en forma esencial de las personalidades típicas de la producción mercantil altamente desarrollada. En lugar de la insistente preocupación por el desarrollo personal y el automejoramiento que motiva a los productores de mercancías, tendría que haber una comprensión y lealtad instintivas a la reproducción de la sociedad en un sentido amplio. Las personas tendrían que dedicarse rutinariamente a la producción social, y no bajo la coacción de amenazas a su supervivencia biológica o social, o por el aliciente de sobornos de prestigio, *status* o comodidad material, sino con una comprensión prosaica y transparente de que la vida social requiere la realización de trabajo social. Las contradicciones entre tales actitudes y las necesidades impuestas por las realidades de la producción mercantil explican mucho del dolor y conflicto de nuestra época. Para esto Marx ofrece únicamente el consuelo de que se trata de un dolor necesario para el crecimiento humano.

III. LA TEORÍA DEL CAPITAL Y LA PLUSVALÍA

LA TEORÍA DEL CAPITAL Y LA TEORÍA DEL VALOR

MARX desarrolla la teoría del valor-trabajo y la teoría de la mercancía como el espacio conceptual en cuyo seno se pueden estudiar las peculiaridades de la producción específicamente capitalista. La producción capitalista como forma de organización social del trabajo humano a través del intercambio es una forma especial de producción mercantil y depende del surgimiento de la forma dinero del valor. El problema ahora consiste en ver exactamente de qué manera se relaciona la producción capitalista con la forma general de producción mercantil.

Las empresas capitalistas operan para obtener una ganancia. Venden las mercancías por más dinero del que pagaron por los factores de producción con que se elaboraron. En todo el sistema, los capitalistas se apropian de esta manera de una plusvalía. ¿Podemos explicar esto mediante la teoría del valor-trabajo?

CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

(*El capital 1.4.1*)

Cuando tratamos de analizar el sistema de producción capitalista puramente en términos de mercancías, nos enfrentamos a varias paradojas analíticas. Consideremos un sistema de producción mercantil en el cual los productores independientes adquieren factores de producción, agregan a las mercancías su propio trabajo, y las venden a precios que reflejan en el total el tiempo de trabajo invertido en el valor agregado a las mercancías. Podríamos representar el movimiento del dinero y las mercancías en un sistema de este tipo mediante el diagrama

$$M - D - M' \quad (3.1)$$

donde el productor empieza con las mercancías que ha producido (M) y las vende por dinero (D) como medio para comprar otro conjunto de mercancías (M') que se adaptan mejor a sus necesidades. Las mercancías compradas (M') tienen el mismo valor que las mercancías vendidas (M). El motivo que subyace