

La explotación.

Trabajo y capital en España (1954-2001)

Diego Guerrero

La explotación.

Trabajo y capital en España (1954-2001)

Índice

Introducción 7

1. ¿Qué es la explotación? 11

- La teoría laboral del valor 11
- El plusvalor y la tasa de explotación 13
- La depauperación relativa de los trabajadores 15

2. La doble demostración lógica del valor-trabajo y la explotación 19

- Partiendo de la realidad del mercado 19
- Partiendo del proceso de producción 33

3. ¿Cómo se mide en la práctica el grado de explotación? 39

- El paso de las cantidades de trabajo a los precios monetarios 39
- El uso de las estadísticas oficiales 45
- El trabajo productivo e improductivo de plusvalor 46

4. La explotación de los asalariados españoles (1954-2001)... 49

- Política, economía y Teoría del valor 49
- El proceso de proletarización 54
- La parte de los autónomos en la renta nacional 56
- Las diferentes medidas de la explotación en España 58

5. ... y la ganancia capitalista en España (1954-2001) 61

- Las diferentes medidas de la ganancia capitalista 61
- Acumulación y crisis del capital, y explotación de los trabajadores 68
- Estancamiento de la ganancia y crisis capitalista 72

6. Conclusión: El Gobierno, los patronos, los sindicatos y el sistema capitalista 77

Apéndice 1: Tasa de plusvalor y tasa de ganancia en otros países 81

Apéndice 2: La ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia (LBTTG), de Marx, y su relación con las crisis de acumulación del capital 83

Bibliografía 87

- Citada en este libro 87
- Otra bibliografía comentada, no liberal ni burguesa, para estudiar Economía 89

Índice nominal y analítico 93

A los Asalariados sin Fronteras

Introducción

La perspectiva con que se ha escrito este libro es “académica” a la vez que “militante”. El autor es profesor de Economía en la Universidad Complutense de Madrid desde hace casi 20 años, pero sobre todo milita en Asalariados sin Fronteras, una idea más que una organización, pero una idea que aspira a convertirse en la sucesora de la que inspiró a la Internacional. Como materialista idealista, reivindica la fuerza de las ideas cuando éstas cobran vida en un material humano convencido de su verdad.

La explotación de los trabajadores por los capitalistas sigue siendo, hoy como ayer, la esencia misma del modo de producción capitalista. Sin embargo, la invasiva ideología liberal ha conseguido que hasta los miembros de los sindicatos de clase (que son de clase pero están impregnados de esa misma ideología liberal), empezando por sus dirigentes, utilicen el lenguaje de los economistas, de los medios de comunicación y demás medios a disposición de la burguesía. Hablan, sí, de la explotación de los niños de Asia que realizan jornadas agotadoras con sueldos de hambre. Pero como ya no hablan de explotación en nuestro contexto social más avanzado, parece como si no existiera la realidad de la explotación en los países del capitalismo desarrollado. Como no aparece en la Televisión, tienden a pensar que la explotación no existe. De hecho, como veremos en este libro, ocurre todo lo contrario ya que, mientras más desarrollada está la productividad del trabajo colectivo de una sociedad, mayor grado de explotación experimentan sus trabajadores (aunque puedan consumir más mercancías).

Los economistas de la Universidad vienen luego a legitimar de hecho, consciente o inconscientemente, esta manera de ocultar la realidad de la explotación. Para ello afirman que los salarios reales crecen, o que ya no hay auténticos proletarios sino cada vez más “clase media”. Olvidan que la explotación tiene que ver con la evolución del salario *relativo* (la participación de los asalariados en la renta nacional), y no con el salario *real*. Y que el proletariado es una categoría sobre todo objetiva, que designa a todo aquel que mantiene una relación salarial con un patrón (sea privado o el Estado), con independencia de la ideología que tenga o el grado de conciencia política o sindical que manifieste.

La clase media original coincide con lo que hoy es la burguesía, ya que al comienzo de la Edad contemporánea estaba situada entre los nobles civiles y eclesiásticos del primer y segundo estados, y la inmensa mayoría del pueblo, encuadrada junto a la burguesía en el tercer estado. La denominación de clase media en aquella situación tenía mucho más sentido que en la actualidad, a no ser que con ella se quiera describir hoy a los “autónomos” (trabajadores independientes y empresarios sin asalariados), que no son ni capitalistas ni asalariados. Pero los ideólogos liberales han hecho creer a derecha e izquierda que basta con que suban los salarios reales para que una proporción creciente de los asalariados se transforme en clase media. Los límites exactos de esta categoría “media” de la población activa se dejan habitualmente sin definir, con lo que igual podría defenderse que la misma consiste en una minúscula capa de población como que abarca todo el espectro social que se sitúa entre la Duquesa de Alba y el antiguo “Lute”, ya que todos son “medios” en comparación con esos dos extremos.

Por otra parte, es verdad que los salarios reales tienden a crecer a largo plazo. Pero ni lo hacen siempre ni hay seguridad de que lo vayan a seguir haciendo siempre. La experiencia del medio siglo que se analiza en este libro muestra que dichos salarios crecían fuertemente en España entre los años 50 y finales de los 70, pero que desde esta última fecha hasta la actualidad ya no se puede decir lo mismo, y hay que hablar más bien de un estancamiento. Teniendo en cuenta que el desempleo sigue siendo un fenómeno de gran amplitud (y no sólo en España), cuando no un fenómeno de creciente magnitud (al menos en términos globales mundiales y medido en términos de medias decenales), podemos adivinar que la competencia resultante entre todos los trabajadores será tan intensa como la que existe entre los capitalistas que persiguen la máxima rentabilidad de sus inversiones, y que en consecuencia la mejora estable del nivel de vida obrero o asalariado se hará cada vez más difícil. Es verdad que se pellizcan de vez en cuando ciertas subidas salariales, pero el incremento del empleo precario o el aumento de la jornada laboral y de la intensidad del trabajo se revelan como un precio real demasiado alto para conseguir esas migajas.

El destino que reserva el capital a quienes trabajan nunca será menos indigno que el del mercader que debe venderse a sí mismo y tiene que dejarse explotar para sobrevivir en este sistema. La inmensa mayoría de los ciudadanos, los que trabajamos, ya no podemos usar nuestra energía laboral vital, la actividad práctica y transformadora en

que podría consistir nuestra vida en la parte central de cada día, si no es con el permiso de esos mismos capitalistas que se apropian gratuitamente de una parte de lo que producimos. La miseria moral que encierra todo esto puede ser el antecedente de la miseria económica del mañana.

Pero a los capitalistas les espera muy probablemente el mismo destino que a los antiguos terratenientes absentistas: ser alejados de las empresas como un residuo superfluo que la sociedad ya no necesitará. Será la masa laboral de las nuevas empresas –empresas que ya no serán capitalistas–, ese colectivo activo que se extiende desde los últimos peones al primer ejecutivo asalariado, quienes lo harán; y *sólo* esto será necesario para producir lo que el conjunto de la sociedad, democráticamente, necesita. Se habrá roto la estructura del capital cuando los que no necesitamos del “capital” para nada (aunque sí de los medios de producción) nos decidamos a poner en marcha la producción sin necesidad de esos parásitos sociales.

No será probablemente fácil que esto ocurra. Pero uno de sus requisitos será que el pueblo comprenda en qué consiste la explotación capitalista, y en qué medida y por qué razón cada uno de nosotros está explotado por este sistema que sólo beneficia de verdad a una capa social cada día más caduca.

Con el objetivo de contribuir a *pensar esto* colectivamente se ha escrito este libro.

Madrid, enero de 2005.

Capítulo 1: ¿Qué es la explotación?

1.1. La teoría laboral del valor

Las teorías del valor mercantil tienen como objetivo la explicación de los precios de mercado y el funcionamiento de la competencia. En la actualidad, la mayoría de los economistas se inclina por una teoría del valor diferente de la que se va a defender en este libro, pero hace esto más por razones ideológicas que analíticas. Lo que ellos pretenden demostrar es que la explotación del trabajo por el capital no existe, y para eso atienden sólo a lo que ocurre en el mercado, sin preocuparse por la relación de dependencia que tienen los fenómenos mercantiles con respecto a la producción que se lleva a cabo en los centros de trabajo, que es en el fondo lo que regula el mercado. Por esa razón inventaron en el siglo XIX la teoría del valor basada en la “utilidad marginal del consumidor”, con el propósito de transmitir la idea de que reina la “soberanía del consumidor” y que los propietarios de cada tipo de factor (fundamentalmente, trabajo y capital) obtienen del mercado el equivalente a lo que cada uno de ellos ha contribuido a la producción. Ésta sigue siendo aún hoy la teoría dominante, que en este libro llamaremos simplídicamente “Teoría neoclásica” (sobre una tercera teoría del valor se dice algo en el epígrafe 4.1).

Esta teoría neoclásica se opone a la Teoría “clásica”, que defendieron los autores de la escuela clásica anglosajona –autores “burgueses” muy conocidos como Adam Smith, Ricardo, Malthus o Stuart Mill– antes que Marx y también, aunque de forma a la vez más avanzada y modificada, el propio Karl Marx. Todos ellos defendían la Teoría del valor-trabajo (que llamaremos en el libro Teoría laboral del valor o, también, TLV), que defiende un conjunto de ideas de las que unas son más simples y otras más complejas, pero que se reducen en esencia a una idea básica y central muy sencilla: los precios de las mercancías son, y se modifican, en función de las cantidades de trabajo que requiere la producción y reproducción normal de dichas mercancías en cada momento.

Entre los clásicos y Marx había también diferencias importantes que no se puede dejar de lado. Podemos señalar aquí tres de ellas:

- 1) Los clásicos simplemente postularon la TLV, la daban por hecho; pero en Marx hay un intento (en nuestra opinión, conseguido) de *demonstración* de esta Teoría, tal y como veremos en el Capítulo 2.
- 2) Marx aplicó por primera vez la teoría del valor a la mercancía “fuerza de trabajo”, que no es sino la capacidad laboral de los individuos, y *distinguió entre el trabajo y la fuerza de trabajo*. La fuerza de trabajo es sólo la capacidad para desarrollar el trabajo, es decir, las aptitudes físicas y mentales que cada cual tiene para trabajar y para hacerlo en uno u otro puesto de trabajo; mientras que el trabajo es el desarrollo o puesta en práctica efectivos de esa capacidad o aptitud para trabajar. Por eso, afirma Marx, con lenguaje filosófico, que el trabajo es la fuerza de trabajo “en acto”, mientras que la fuerza de trabajo sería el trabajo “en potencia”. Pero lo importante es, como veremos más adelante, no confundir las dos cosas.
- 3) La aplicación de la TLV a la mercancía fuerza de trabajo conduce al desarrollo explícito por Marx de la teoría de la *explotación* del trabajo por el capital, aspecto que no existía en los economistas clásicos o existía sólo de forma tácita, implícita.

Lo que afirma la TLV, más detalladamente, es que los precios absolutos (los precios monetarios normales que se expresan, por ejemplo, en euros) y relativos (cocientes de dos precios absolutos) de las mercancías vienen determinados por la cantidad de trabajo social que se requiere normalmente, y por término medio, en las empresas que fabrican dichas mercancías. No se trata, por tanto, del que necesita un trabajador especialmente hábil o inútil, rápido o lento, etc., sino de la cantidad habitual *por término medio*, determinada por las condiciones técnicas y sociales de producción vigentes en las empresas realmente existentes. Y no es lo que se necesita para “producir” la mercancía sino más bien para “reproducirla”, ya que una mercancía duradera puede haber costado una determinada cantidad de trabajo en el momento de su producción, pero si se necesita actualmente menos trabajo, su valor será igual al que se necesita hoy, no al que se necesitó en su momento.

Otro punto importante es que no se trata sólo del trabajo que desarrollan los asalariados que participan ahora, directamente, en el proceso de producción de esa mercancía, que llamaremos “trabajo directo”, sino del total de ese trabajo directo más el “trabajo indirecto” que resulta de sumar también el trabajo que hizo falta para obtener (reproducir) en su momento los insumos productivos (o medios de producción) usados ahora por el trabajo directo (es decir, las materias primas, las herramientas, las máquinas, etcétera). Esto puede parecer más difícil de medir, pero no es difícil de llevar a cabo en la actualidad gracias al empleo del análisis “input-output” (o insumo-producto), que se ayuda con las técnicas matemáticas del álgebra matricial.

Por consiguiente, el trabajo “productivo” de valor es el trabajo que se lleva a cabo en el interior de las empresas capitalistas (no en la Administración pública, por ejemplo), y el valor de una mercancía que requiere en total 10 horas de trabajo directo e indirecto será un valor de “diez horas”, que es la primera medida del valor.

1.2. El plusvalor y la tasa de explotación

El plusvalor (también conocido como “plusvalía”) es una parte de ese valor (tiempo de trabajo). Concretamente, el plusvalor diario es la parte de la jornada laboral que el capitalista no le paga a su asalariado. Esto debe ser explicado más detenidamente, y también por qué los trabajadores no son muy a menudo conscientes de su propia explotación. La idea central para entender la realidad y el concepto de la explotación es la siguiente.

En el mercado se cambia valor por valor: el valor de una mercancía por una cantidad equivalente de la mercancía que se cambia por la primera (en el caso del trueque) o, más frecuentemente, el equivalente en dinero que se da a cambio de la primera mercancía (su precio monetario). Y este intercambio de equivalentes se da con carácter general (aunque admite excepciones). Pero si se cambian equivalentes sean cuales sean las mercancías implicadas, y si la TLV exige que esto también se aplique a la mercancía fuerza de trabajo, esto significa que también cuando el capitalista compra fuerza de trabajo en el mercado de trabajo (que debería llamarse “mercado de fuerza de trabajo”) se cambian asimismo equivalentes. Es decir, al pagar los salarios, el capitalista está

entregando a sus trabajadores el precio (en el fondo, el valor) de su fuerza de trabajo, que es lo que recibe de ellos, no una cantidad mayor ni menor.

Entonces, cabe preguntarse, ¿dónde queda la explotación? Muy sencillo: si la reproducción de la cesta de consumo media de un trabajador (y su familia) le cuesta a la sociedad 4 horas (que es lo que paga el capitalista mediante el salario: el equivalente de esa cesta, aunque lo pague en dinero) y al mismo tiempo las condiciones de trabajo en el contexto capitalista “obligan” al trabajador a trabajar 8 horas, surge de ahí una diferencia, también de 4 horas en este ejemplo. Es decir, del total de la jornada laboral de 8 horas, el capitalista paga sólo 4 (que es el valor de la fuerza de trabajo, no menos) y no paga las otras 4, que se apropia gratuitamente. Por tanto, obtiene un plusvalor de 4 horas, un plusvalor de 4 horas que es, en este caso, la mitad del valor nuevo creado por el trabajador.

La tasa o grado de explotación muestra precisamente la relación que existe entre las dos partes de la jornada laboral: la pagada y la impagada. Si llamamos a la primera “capital variable”, v (luego veremos por qué), y a la segunda pv o plusvalor, su cociente (p') es la tasa de plusvalor (o grado de explotación del trabajo por el capital):

$$p' = pv / v$$

El beneficio o ganancia del capitalista –de cualquier capitalista individual y también de la clase capitalista en su conjunto– no es sino la expresión monetaria de ese plusvalor, es decir de la parte de la jornada laboral de la que se apropia el capitalista gratuitamente, sin tener que pagar nada a cambio, debido a que el valor creado por el trabajo (8 horas) es superior al valor de la fuerza de trabajo que lo lleva a cabo (4 horas). Por tanto, en este caso, la tasa de plusvalor es igual a $4/4 = 1 = 100\%$, y ése es el grado de explotación de los asalariados en su conjunto (porque el trabajador de nuestro ejemplo representa simplemente al trabajador medio).

Marx afirma que el grado de explotación aumenta con el tiempo, y veremos que en la realidad eso es precisamente lo que ocurre. La razón es fácil de comprender, y es una consecuencia de que el *coste unitario* de la mercancía y la *productividad* del trabajo que la produce están necesariamente en relación inversa. Por tanto, si la productividad del

trabajo aumenta, que es lo que sucede a largo plazo, el coste de producción en trabajo (y también en dinero si no hay inflación) disminuye. Si llamamos Q al volumen de mercancías producidas y L a la cantidad de trabajo requerida, está claro que la productividad es $= Q/L$ (el volumen de producto por unidad de trabajo), mientras que el coste unitario de producción es $= L/Q$ (la cantidad de trabajo requerida por unidad de producto). Por tanto, se trata de magnitudes que están en relación inversa: si una sube, la otra tiene que descender, y viceversa.

Por consiguiente, el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social –debido en último término a factores objetivos que se reflejan también en el crecimiento acumulativo del conocimiento del cerebro humano– se expresa a la vez en un aumento de la productividad y en un descenso del coste de producción en trabajo. Con el tiempo cualquier mercancía tenderá a costar menos trabajo que antes y, si eso ocurre con cada mercancía, le sucederá también a cualquier conjunto de mercancías, incluida la cesta de consumo entera que compran los trabajadores con su dinero (su salario).

Si se sigue trabajando 8 horas, pero reproducir la cesta de consumo habitual le cuesta ahora menos trabajo a la sociedad (pasa de 4 horas a sólo 3 horas y 50 minutos, por ejemplo), esto significa que el plustrabajo y el plusvalor suben (de 4 horas a 4 horas y 10 minutos en nuestro ejemplo). Por consiguiente la tasa de plusvalor habrá subido desde $240/240 = 100\%$ (expresado todo en minutos) a $250/230 = 108.7\%$. Es decir, el desarrollo del sistema, el crecimiento de la productividad del trabajo, comporta por sí solo un incremento del grado de explotación, contra el cual tendrán que intentar responder los trabajadores (unas veces con éxito, otras no) demandando mayores salarios monetarios y reales.

1.3. La depauperación relativa de los trabajadores

Si los trabajadores no tienen el poder suficiente para contrarrestar *siempre* la tendencia impuesta por la creciente productividad del trabajo social, eso se traducirá por un *incremento tendencial del grado de explotación*, a pesar de que en ciertos momentos se consiga contener dicho aumento o incluso disminuirlo transitoriamente. Entonces también operará una tendencia a la disminución de la parte que los trabajadores

perciben del total de la renta nacional que ellos solos producen. Si llamamos a esa fracción el “salario relativo” global, que unida a la otra fracción (la “ganancia relativa” global) suman la renta nacional (el “pastel” o “tarta” que se reparten las dos clases por medio también de su permanente lucha de clases objetiva), entonces será equivalente decir que hay una tendencia al aumento del grado de explotación del trabajo o una tendencia a la disminución del salario relativo de los asalariados.

Pues bien, una tercera forma de decir lo mismo es afirmar que se produce una “depauperación relativa de los trabajadores (asalariados)”, es decir un empobrecimiento creciente si se compara con la situación de los capitalistas, que viven de la ganancia que extraen de los trabajadores. Obsérvese que la depauperación es relativa, no absoluta. Es decir, la TLV y Marx en particular no afirman que descienda el salario real, sino que desciende el salario relativo (la parte global del trabajo en la renta total).

Esta distinta evolución a largo plazo que experimentan el salario real y el salario relativo es fundamental para comprender un rasgo esencial del sistema económico capitalista y del comportamiento de los trabajadores. Por una parte, la desigualdad creciente entre asalariados y capitalistas crea potencialmente una rebeldía creciente del proletariado (conjunto humano que no es otra cosa que el conjunto de los asalariados, con y sin empleo), un descontento cada vez mayor con el sistema. Pero, por otra parte, como el sistema es capaz (al menos hasta ahora) de proporcionar un salario real tendencialmente creciente (aunque no siempre creciente, como podemos ver en muchos casos en las dos últimas décadas y media), ese mismo sistema está en condiciones (potencialmente también) de “integrar” progresivamente a la clase obrera. Más en concreto, la clase capitalista logra “calmar” y detener en gran medida las reivindicaciones y rebeldía potenciales de la clase obrera consiguiendo por múltiples medios que ésta acepte pagar el “precio moral” de renunciar a la dignidad humana (al admitir su conversión en mercancía y adaptarse a esta situación), a cambio del plato de lentejas de un poder adquisitivo normalmente creciente, que le permite un nivel de vida material mejor que antes (veremos en el Capítulo 4 qué gran importancia tienen, no obstante, las excepciones a esta regla general, sobre todo en épocas de crisis y depresiones económicas).

La compra por parte de los capitalistas del asentimiento obrero para seguir viviendo como mercancías y ser cada vez más explotados no se hace sólo con el dinero que gastan los capitalistas directamente en los salarios que pagan sus empresas. Se lleva a cabo también gracias a medios de control ideológico y propagandístico de los que puede disponer dicha clase, que, entre otras cosas, hacen posible la difusión de la ideología liberal entre todos los trabajadores. En este caso, se trata de un liberalismo “social”, más de izquierda que el liberalismo económico puro de la derecha, pero al fin y al cabo es un liberalismo igual que el otro, con el que comparte la creencia de que este sistema es el único posible y que no vale la pena pensar siquiera en alternativas.

En realidad no son los capitalistas individuales ni como clase los que consiguen la mayoría de estos resultados, sino que es el propio sistema capitalista el que objetivamente opera de forma que, y a través de mecanismos que, hacen posible todo lo anterior. Entre otras cosas, la necesidad que tiene la mayoría de trabajar una cantidad excesiva de horas y con unos ritmos y una intensidad de trabajo que agotan al trabajador normal –y no le dejan tiempo más que para seguir “trabajando” fuera de la empresa (en otras actividades imprescindibles como las compras, las visitas al banco para la hipoteca, el tiempo que pasa conduciendo o reparando el coche, etc.) o bien seguir alienándose y descansando su fatigado cerebro gracias a la televisión y el fútbol– es la razón objetiva de que la mayoría de estos trabajadores no pueda pensar.

Y si los trabajadores no tienen tiempo para pensar, difícilmente estarán en condiciones de comprender el sentido real de sus propias condiciones de vida y de trabajo, de sentir la explotación en carne propia y de comprender qué significa realmente la explotación, y aun menos de intentar combatir a un sistema que, mediante la imposición de una fuerza disciplinaria que en último término sigue siendo la férrea “disciplina del hambre”, los agota hasta la inactividad total (más allá del “exprimido” que sufren en la empresa).

Pero el sistema, con sus poderosos mecanismos y esta enorme capacidad de integración, no sólo integra a los trabajadores aislados sino que integra asimismo a los trabajadores unidos en sus sindicatos, y especialmente a los dirigentes sindicales, que no sólo se integran y se vuelven liberales como todos los demás sino que se ven sometidos a la “ley de hierro de las oligarquías”, que tiende a convertirlos en arribistas y simples

aspirantes a compartir un Poder (el de este sistema) que sus ancestros del siglo XIX pretendían combatir.

Capítulo 2: La doble demostración lógica del valor-trabajo y la explotación

La realidad de la explotación y la existencia de los valores-trabajos son *hechos* cuya existencia se puede demostrar. Sólo necesitamos espacio suficiente –de ahí que éste sea el capítulo más largo de todo el libro– y un doble punto de partida: 1) la observación de que en el mercado real los intercambios mercantiles son intercambios de *equivalentes*; y 2) mirar de cerca qué es lo que ocurre en la realidad de las empresas capitalistas, qué sucede en su interior: la *producción*. Analicemos sucesivamente las dos demostraciones.

2.1. Partiendo de la realidad del mercado

Se ha debatido mucho (Sacristán, 1980; Fernández Liria, 1998) si el lenguaje “hegeliano” de Marx, en particular en *El capital*, lo perjudicó o benefició a la hora de conferir fuerza científica a sus argumentos. Aunque no estemos seguros de esto, no hay razón para descartar por esa causa una lectura no sólo “económica” de la obra de Marx, salvo que uno sea, no un científico, sino un científico *positivista* de los más romos. Sin embargo, puede ser conveniente “traducir” algunas ideas de Marx, al menos las que tienen que ver con este esfuerzo de demostración, a un lenguaje más corriente que no ponga obstáculos adicionales para debatir el fondo de la cuestión.

La demostración que hace Marx (1867) de la validez de la TLV a partir del análisis el mercado puede presentarse en tres pasos consecutivos.

Primer paso.

Los bienes y servicios que están *de hecho* en los mercados son, por una parte, cosas y además tienen un *precio objetivo*. Esto es lo que en la época clásica se expresaba diciendo que las mercancías tienen al mismo tiempo “valor de uso” y “valor de cambio”. Pero Marx dice que esta dualidad no es “pacífica”, sino que presenta muchos problemas (de hecho llega a convertir la oposición valor-valor de uso en uno de los elementos de su teoría de las crisis económicas y del ciclo industrial). Cada tipo

específico de mercancía (supongamos que haya, por ejemplo, dos millones de tipos diferentes) se distingue de todos los demás, por definición (ya que, si no fuera así, no serían dos tipos distintos de mercancías, sino dos especímenes de un mismo tipo). Por tanto, reservando las minúsculas para los valores de uso, esto hace posible escribir:

$$x_1 \neq x_2 \neq x_3 \neq \dots \quad (1)$$

(donde cada x_i indica un tipo distinto de mercancía).

Pero al mismo tiempo las mercancías están en el mercado –lo cual es un hecho (fenómeno) totalmente real–, y esto significa necesariamente dos cosas. Por una parte, el valor (el habitual “valor de cambio”, que escribiremos en mayúscula) de cada ejemplar de un tipo distinto de mercancía será, en general, diferente del de los demás:

$$X_1 \neq X_2 \neq X_3 \neq \dots \quad (2)$$

Por otra parte, se observa otro hecho: el mercado, de alguna manera, *igual*a entre sí realmente a estos dos millones de tipos diferentes de mercancías, haciendo posible ponerlas a todas en una relación mutua universal –asimismo completamente real– que podemos expresar por medio de una tercera fórmula:

$$a_1 \cdot X_1 = a_2 \cdot X_2 = a_3 \cdot X_3 = \dots \quad (3)$$

(en la que estos a_i aparecen, de momento, como simples coeficientes numéricos). Si ahora escribimos lo anterior en términos más generales, podemos comprobar que de la ecuación (3) derivamos la conclusión de que, en términos puramente cuantitativos, tiene que ser:

$$X_{ij} = a_{ji} \quad (4),$$

(donde el doble subíndice significa el cociente de las correspondientes variables nombradas con un solo subíndice, en el orden precisamente señalado; así, $X_{ij} = X_i/X_j$, y a su vez $a_{ji} = a_j/a_i$, etc.). Por consiguiente, el primer paso de nuestra demostración consiste en algo tan sencillo como el reconocimiento de que el mercado *igual*a de hecho

determinadas cantidades de mercancías distintas mediante sus precios (o valores de cambio). Así, por ejemplo: $X_i = a_{ji} \cdot X_j$ podría querer decir que un piano equivale a 10 guitarras, si éstos fueran los subíndices correspondientes a estos dos tipos de mercancías (en cuyo caso, x_i = piano, x_j = guitarra, X_i = valor de cambio del piano, X_j = valor de cambio de la guitarra, y $a_{ji} = 10$).

En realidad, muchos economistas no entienden esto porque, conforme a su costumbre, no tienen (suficientemente) en cuenta el análisis dimensional que tanto preocupa a físicos y matemáticos (véase, por ejemplo, la bibliografía que en este campo cita Tapia, 2004; o la más específica que, al tratar la cuestión del valor, menciona Ganssmann, 1988; o incluso la crítica que de sus colegas economistas, empezando por los famosos Cobb y Douglas, hace Bródy, 1970, por este motivo). Si lo tuvieran, se darían cuenta de que lo que ellos llaman un “precio relativo” (por ejemplo, $X_{ij} = X_i/X_j$) es, desde luego, una variable adimensional, pero que eso no quiere decir que la cifra resultante sea indiferente a la *propiedad específica y real que en ambos casos se está midiendo* (y comparando) cuando se expresa esa específica relación mediante un cociente: el precio o valor relativo.

Pero la ambigüedad del término “valor” puede jugarnos una mala pasada si no aclaramos este punto, porque “valor” también puede usarse, en sentido muy genérico, como sinónimo de “magnitud”. Podemos tener dos mercancías cuyo “valor” relativo sea 2 (en términos de *peso*), y 3 (en términos de *volumen*), y 4 (en términos de *altura*), y 1.5 (en términos de *anchura*), etc., y sin embargo 1.8 en términos de *trabajo necesario* para reproducirlas. Por consiguiente, si no se quiere admitir que son las cantidades físicas de trabajo las que regulan las cantidades físicas que igualan los valores y precios relativos, entonces *hay que proponer alguna otra propiedad alternativa que cumpla esa función*. Lo que no se puede hacer es lo que hacen tantos: no señalar de qué propiedad estamos hablando; porque, en ese caso, cualquier teoría que se pretenda levantar sobre esa base será siempre una teoría del valor incompleta. No es legítimo escurrir el bulto de esta manera.

Pues bien, sea cual sea la base de estos precios o valores de cambio, es evidente que el valor de cambio (mercantil) de una mercancía siempre se expresará *en unidades*

físicas de la otra por cada unidad de la primera con la que se cambie. Así, en (4'), expresión equivalente a (4), tanto X_i como X_j se miden de esa manera:

$$X_i = a_{ji} \cdot X_j, \quad (\text{o bien: } X_j = a_{ij} \cdot X_i) \quad (4')$$

Para un análisis dimensional correcto, esto tiene perfecto sentido, ya que para un piano que valga en el mercado tanto como 10 guitarras, puede escribirse:

$$\begin{aligned} & \text{Valor de cambio de 1 piano, } X_i \\ & (\text{medido en unidades de guitarras / piano, e.d., en } \mathbf{g/p}) \end{aligned}$$

=

$$10 (a_{ji})$$

(escalar aparentemente adimensional que en realidad tiene la unidad $[\mathbf{g/p}]/[\mathbf{p/g}]$ ·

x

valor de cambio de 1 guitarra (medido en pianos / guitarra, o $\mathbf{p/g}$) =

$$= 10 \mathbf{g/p} \text{ (guitarras / piano)}$$

Segundo paso.

Hay sólo dos posibilidades de interpretar los coeficientes a_{ji} .

1ª) O bien se dice que cada uno de los a_{ij} tiene el valor que tiene (“valor” entendido aquí como “magnitud”) simplemente “...porque sí” [En realidad, ésta es la posición adoptada implícitamente, no sólo por los economistas neoclásicos, sino por casi todos cuantos se oponen a la TLV; pero en la actualidad, y como ya hemos dicho, no hay ningún autor o corriente que haya ofrecido una alternativa *sustantiva* a la TLV, es decir, nadie identifica qué propiedad alternativa (distinta del trabajo) está en la base de las comparaciones y *relaciones* de cantidades que realizan constantemente los mercados reales].

2ª) O bien se reconoce que cada una de esas magnitudes representa el *valor (mercantil) relativo* (cociente) del par de mercancías que se pone en relación “porque no puede ser de otra manera”. Es decir: *porque ésa es la proporción numérica exacta en que están presentes las cantidades realmente existentes de una cierta (específica, determinada) propiedad concreta y común –precisamente en esa medida– a las dos mercancías que el mercado compara en ese momento*. Provisionalmente, supongamos que ignoramos de qué propiedad se trata. Es decir, postulamos lo anterior con entera independencia de a qué *hecho*, o *razón*, o *causa*, o *propiedad*, haya que atribuir la magnitud de ese específico “valor relativo”.

Por consiguiente, todos los economistas, sin excepción, tienen que hacer frente a este dilema. O bien, a la pregunta por el valor de las mercancías, tienen que responder que “No saben / No contestan”; o bien han de explicitar *de qué propiedad física* específica (entre las muchas que existen) estamos hablando cuando nos referimos a los intercambios reales y físicos de mercado. Si se elige la segunda opción, debe reconocerse *en todo caso* que la magnitud *relativa* que selecciona el mercado –el valor (mercantil) relativo– tiene que ser el cociente de dos magnitudes *absolutas* –valores (mercantiles) absolutos–, sea lo que fuere lo que queramos entender, más tarde, por dicho valor absoluto.

Podemos reforzar esta conclusión con un segundo ejemplo. Si suponemos ahora que la mercancía de tipo 1 son sillas (determinado tipo de sillas), y la de tipo 2 son mesas (determinada clase de mesas), y que en el mercado todo el mundo puede obtener la información (real) de que normalmente se cambian de hecho cinco sillas de este tipo por cada unidad de mesa, *tenemos que concluir*, a partir de nuestras sencillas ecuaciones, que $a_{21} = 5$ *porque* su precio (o valor o magnitud) relativo es 5 ($X_{12} = 5$). Es decir, *porque hay algo en ellas, alguna propiedad real, en la normal y exacta proporción de 5 a 1*. Es decir: si una mesa contiene cinco veces el valor de una silla –de forma que $X_{12} = 5$ en este caso–, entonces en el mercado, y mientras el sistema funcione sobre la base de las fuerzas de mercado, se está imponiendo una *ley práctica y real* que hace preciso entregar cinco sillas a cambio de cada mesa.

Repitamos que todo esto se refiere a *hechos* puros y duros: la realidad mercantil *exige* que esto sea así. Y es así aunque de momento nada hayamos dicho todavía de trabajo ni de cantidades de trabajo.

Tercer paso.

Marx pensaba que la hipótesis de que los valores son “cantidades de trabajo igual” (trabajo *igual* que es, simplemente, trabajo humano *sin distinciones cualitativas*) no sólo tiene argumentos de tipo lógico a su favor, sino también de tipo “empírico” y “teórico-histórico” (o “crítico”)¹. A continuación, veremos los dos últimos brevemente y nos detendremos en el primero.

a) El **argumento empírico** tiene que ver, naturalmente, con los hechos, con lo fáctico; y ya se sabe lo difícil que es ponerse de acuerdo en cuáles sean los hechos, por así decir, “observables”. Hay una cita muy conocida de Marx que se refiere a esto, y afirma que “hasta un niño sabe (...)” que sin trabajo la sociedad humana no puede reproducirse, etcétera². Como esto, por sí solo, no parecerá suficiente a la mayoría, y hasta puede resultar problemático después de un siglo largo de propaganda contraria; y como asimismo resultan todavía poco familiares los argumentos empíricos *actualizados*³ (véanse los trabajos de Bródy, Shaikh, Ochoa..., y un resumen de esta bibliografía en Guerrero, 2000), recurriremos aquí a los otros dos tipos de argumento.

b) El **argumento teórico-histórico, o crítico**, es en general la simple contrastación analítica y polémica de cada teoría, real o supuesta, con las demás (por ejemplo, es el tipo de argumentos que encontramos en las *Teorías de la plusvalía*, aparte de en *El capital*). En realidad no existe ni puede existir ninguna otra teoría alternativa del valor con pretensiones de completitud. Lo que hay son intentos temporales históricamente abortados (por ejemplo, la utilidad marginal “cardinal” u “ordinal”); críticas parciales o generales contra la TLV (y una literatura secundaria extremadamente amplia en este

¹ A nuestro juicio, esto constituye el triple criterio que es necesario utilizar, de forma universal, para contrastar si una afirmación del tipo que sea está condenada a quedarse en el mundo de las opiniones valorativas y *subjetivas*, o puede pretender, por el contrario, ingresar en el mucho más reducido espacio de la objetividad científica (*intersubjetiva*).

² Véase la Carta a Kugelman de 11-VII-1868, en Marx y Engels (1973), pp. 206-207.

³ Decimos “actualizados” porque en la época de Marx nadie concebía, evidentemente, los precios y los valores de las mercancías como los elementos de unos “autovectores” ligados a determinados “autovalores” de ciertas matrices de “insumo-producto”..., entre otras cosas porque era absolutamente imposible, ya que entonces nada de este instrumental actual estaba todavía en uso.

campo⁴); enunciaciones que se limitan al campo de los manuales introductorios de Economía, y que se presentan como simples y burdas “aproximaciones” para que el lector poco avezado se familiarice con estas cuestiones (a la espera de que llegue el momento, que en la práctica no llega nunca, de profundizar en el problema); y poco más...

O como mucho, la actitud poco precavida, y mal reflexionada en el fondo, de quienes se contentan con saber y poder *calcular* los precios a partir de ciertos datos, y piensan que sólo por eso ya disponen de una teoría del valor suficiente. Esta actitud podría compararse a la de quien, teniendo en su poder cualquier artefacto o mecanismo que le permita recoger información sobre la cantidad de vitamina C que contiene una fruta, pretendiera convencernos de que con eso tiene ya resuelta y completa la teoría química y biológica de las vitaminas.

Una variante de la misma actitud, muy extendida en la actualidad, es la de quienes niegan la necesidad de una teoría del valor que explique los precios “normales”. Como, según ellos, no hay tal cosa, sino tan sólo una infinitud de precios presentes y futuros (para infinitos puntos del tiempo) de cada una de las infinitas variantes de todos los tipos de mercancías existentes, se conforman con decir que el problema está teóricamente resuelto con sólo observar el mercado (los numerosísimos o infinitos mercados) y comprobar que hay, efectivamente, muchos precios y que cambian continuamente. Para ellos –que representan la esfera teórica más prestigiosa del campo económico (véase, por ejemplo, el recientemente fallecido Debreu, 1959, y sus seguidores)– basta con decir que los precios *son números* para tener “resuelta” la teoría del valor, pues lo único que hace falta, según ellos, es asignar o “asociar” un número a cada uno de estos tipos concebibles de mercancías, para luego, en este contexto, explicar ciertas propiedades matemáticas (estáticas y dinámicas) de estos conjuntos de números.

Ni que decir tiene que la distancia que existe entre este tipo de ejercicio teórico, y el ejercicio práctico cotidiano que los agentes económicos reales del capitalismo fáctico

⁴ Campo en el que es muy importante distinguir entre los “marxistas” (hoy, en su mayoría, desconocedores de, u opuestos a, la TLV), los “excedentistas” del *Surplus approach*, y los partidarios de la TLV.

llevan a cabo todos los días en el mercado, no es la simple distancia que exige cualquier modelo que pretenda una aproximación a la realidad. Se parece mucho más a un abismo absolutamente insalvable. Los precios reales que nos deben interesar *en primer lugar* son los precios *normales* (“necesarios”, “naturales”, “de producción”, según los diferentes términos clásicos), un conjunto mucho más reducido que el cuasi infinito conjunto de números que cabe en las teorías neoclásicas.

c) El **argumento lógico** a favor de la hipótesis del trabajo lo extrae Marx de la obra de Aristóteles, y nos parece perfectamente resumido por Martínez Marzoa (1983). Muchos marxistas no lo han entendido bien, al menos de forma completa, y por eso fracasaron desde el principio en sus debates con autores partidarios de otras teorías del valor, o críticos de las ideas de Marx (por ejemplo, éste fue el caso del marxista Hilferding, 1904, en relación con el neoclásico Böhm-Bawerk, 1896). El argumento de Marx es muy simple, y dice así:

Puesto que el valor permite igualar *todas* las mercancías (observe el lector que no se dice “muchas”, o “casi todas”, sino “todas”, *absolutamente todas*; los dos millones de que hemos hablado más arriba, incluyendo *bienes y servicios*), dicho valor tiene que consistir *necesariamente* en una propiedad que reúna tres condiciones inexcusables:

1) estar presente en *todas y cada una* de las mercancías,

2) ser objetivamente *cuantificable* (numéricamente medible), y

3) ser *ajena a*, o estar abstraída de, *el valor de uso* objetivo (es decir, la utilidad normal o habitual del producto que sea, desde el momento de su concepción y fabricación) de la mercancías; es decir, ser independiente, y *no parte*, de dicho valor de uso, ya que cada valor de uso específico es lo que *distingue* a cada mercancía de todas las demás (y, a la vez, permite agrupar en un solo subconjunto homogéneo a los distintos especímenes de cada tipo en el interior de esa categoría).

Si el lector lo piensa desprejuiciadamente, se dará cuenta de que lo único que reúne simultáneamente estas tres exigencias es la propiedad (a la vez *física* y *social*, ya que ambas cosas pueden ser simultáneas), presente en todas las mercancías (aquí hay que

hacer la salvedad que deriva de la renta de la tierra⁵), de ser cada una de ellas, ya se traten de bienes o servicios, el producto o resultado de una *cierta cantidad física de trabajo humano igual y directo* (al que se ha asociado cierta cantidad de trabajo indirecto), o sea:

- 1) una determinada porción del trabajo (igual) total del que dispone la sociedad humana en cada periodo de tiempo y contexto social específico;
- 2) una cantidad (física) precisa de tiempo de trabajo (socialmente determinado en términos abstractos, es decir, como *simple* trabajo humano, como puro gasto de cerebro y energía corporal de los miembros *de la especie*, como escribe Marx) que se realiza siempre, necesariamente, con la asistencia (técnica) de: a) los resultados materiales previos ya obtenidos en el pasado (resultado de otros procesos de trabajo directo anteriores, y por tanto dotados de valor), y b) con la ayuda también de ciertas cosas que, precisamente por haber sido puestas por la Naturaleza exterior a la sociedad humana y su actividad, no tienen valor. El conjunto de los dos tipos de “medios” (producidos o no) utilizados por quienes llevan a cabo el trabajo directo –o ponen en acto su “potencia laboral”, o “fuerza de trabajo”– forma los llamados “medios de producción”.

Comprobemos ahora que esta propiedad de “ser resultado de trabajo humano simple (en cierta cantidad mínima necesaria) cristalizado” reúne las tres condiciones necesarias y suficientes (incluida la tercera, que puede ser aparentemente más problemática) para ser identificada como la “materia” del valor; y, al mismo tiempo, que no existe ninguna otra propiedad o cosa (ni física ni social) que pueda hacer otro tanto.

1ª condición. Es cierto que muchas propiedades están presentes en muchas mercancías. Algunas otras, puede pensarse que lo están en todas las mercancías (por

⁵ En el esquema teórico de Marx, sólo tienen valor las cosas que se han producido con parte del esfuerzo humano. Lo que la sociedad humana encuentra en la naturaleza desde el momento mismo de su aparición sobre la tierra no tiene valor porque no ha sido producido por el trabajo humano (véase Guerrero, 2003). Por esa razón, los recursos naturales –todo lo que en la terminología clásica se llama la “tierra”, a la que corresponde la “renta de la tierra” como categoría distributiva– pueden llegar a tener precio (valor de cambio), pero no contienen un auténtico valor. Por la misma razón, las fuerzas naturales (la energía del viento, del sol, etc.) las usan los capitalistas de forma gratuita, ya que, de no haber sido apropiadas por alguien capaz de exigir una “renta” por su uso, quedarían a la libre disposición del *dueño* de la fuerza de trabajo (ahora en poder del capitalista que la ha comprado y no de su poseedor natural).

ejemplo, según lo quieren algunos, la utilidad, que es sólo un *presupuesto* del valor, aunque un presupuesto sólo *cualitativo*): pero no son cuantificables ni medibles. Nadie ha explicado nunca con el menor rigor cómo se mide la utilidad, salvo los manuales neoclásicos que, sin el menor pudor, aseguran que se mide en dinero⁶. Pero este subterfugio, a la vez tramposo y tautológico, no vale, como ya sabían y saben los propios neoclásicos, y no se puede pretender que una cosa vale cinco euros porque tiene una utilidad “de cinco euros”.

En cambio, la cantidad física de trabajo igual directo es, a pesar de las apariencias y de los obstáculos ideológicos e inerciales desarrollados por los colegas economistas, una propiedad física absoluta y perfectamente cuantificable, pues *se mide con un reloj como absolutamente cualquier otra cantidad temporal*.

Mucha gente se ha confundido en este punto por la añagaza de algunos críticos que sacan a relucir aquí la cuestión de la mayor o menor complejidad del trabajo (el famoso “trabajo heterogéneo”). No discutiremos aquí este punto⁷, pero para rebatir esta objeción basta con leer la prensa, los informes empresariales y demás documentación exudada por la práctica real de los negocios, o las estadísticas oficiales y privadas.

Cuando se dice que una gran empresa cuenta con 200.000 “trabajadores”, se está sumando de hecho trabajo *igual* (tan real como su manifestación en forma de trabajos desiguales). Cuando se afirma que fueron ayer a la huelga medio millón de “obreros”, se está sumando también trabajo *igual*. Cuando se mide la tasa de desempleo (que es el cociente del número de los “desempleados” dividido por la “población activa”), se está sumando trabajo *igual*. Cuando los mismos empresarios computan las “horas de trabajo” que cuesta producir un coche, se está sumando trabajo *igual*. No hace falta multiplicar los ejemplos: todo eso ocurre y sólo puede ocurrir porque todos los agentes económicos prácticos y todos los economistas teóricos *dan por hecho* que, además del

⁶ Y lo hacen sólo mientras los estudiantes siguen en proceso de “maduración intelectual neoclásica”, porque una vez llegados al punto preciso, se procede a revelarles que lo de la utilidad es como los cuentos de la cigüeña y de los Reyes Magos: sólo para niños. Pero, una vez maduro, el economista ya no necesita “propiedad” alguna para los valores, y éstos son los que son... simplemente porque sí.

⁷ Prácticamente toda la literatura sobre el tema (véase por ejemplo Blaug, 1982) parece desconocer que si Marx y luego Rubin (1923) dieron las pistas teóricas cualitativas para resolver la cuestión, el tratamiento algebraico definitivo, desde el punto de vista de la TLV, se encuentra ya plenamente desarrollado en Bródy (1970). De lo que se trata es de desagregar, o, mejor, como dice el propio Bródy, de “no agregar” las distintas clases de trabajo que se tomen en consideración.

trabajo “concreto” heterogéneo, que es diferente de los demás, se puede medir también, y con la misma exactitud, un trabajo *abstracto* homogéneo, que es trabajo *igual*. A veces no lo quieren reconocer porque, como sujetos que son, están ideológicamente determinados por algo más que su buena voluntad. Es decir, aceptarán a regañadientes la lógica implícita en el argumento. Pero no queda más remedio que reconocerlo porque *se trata de un simple hecho*.

2ª condición. Vayamos con el segundo rasgo atribuible a la propiedad común de las mercancías. Supongamos que alguien eligiera una propiedad presente en muchas mercancías (por ejemplo, el *peso*, el *volumen*, la *brillantez*, o cualquiera otra de ese tipo), pero que al mismo tiempo fuera una propiedad incluida en su valor de uso objetivo (esto sólo quiere decir: parte de la materialidad de las mercancías en cuanto cosas). Por tanto, esta propiedad no cumpliría la 3ª propiedad exigida. Pero aparte de que muchas mercancías no tienen peso⁸, o bien no tienen volumen, o brillantez, o superficie, o radiactividad... (y tampoco cumplen por tanto la 1ª propiedad), lo importante es ver que ninguna de estas propiedades cuantificables están presentes en absolutamente *todas* las mercancías a la vez. Salvo el trabajo.

Por eso quienes padecen de “alergia antilaboral” se debaten necesariamente entre los dos polos del siguiente dilema: ¿Hemos de seleccionar una propiedad cuantificable (por ejemplo, el peso) pero no universalmente presente en las mercancías, o debemos inclinarnos por una propiedad omnipresente, como la utilidad, pero que es absolutamente incuantificable por cualquier método que no sea paranormal?. O sea: ¿nos quedamos con la 2ª propiedad o con la 1ª?

Como ya hemos repetido, si Hilferding se hubiera dado cuenta de la existencia de la 2ª propiedad, probablemente habría tenido más éxito en su réplica a Böhm-Bawerk.

3ª condición. Y vayamos con el tercer rasgo citado. Por una parte, no hay nada, distinto del trabajo igual directo, que esté presente en *todos* los actos singulares de producción, sin excepción. Ni el hierro, ni la energía no humana, ni nada de nada. Ni

⁸ Si alguien lo duda, pregúntese: ¿cuál es el peso del servicio que vende, por ejemplo, la sala de cine cuando alguien compra una entrada? ¿El peso de la entrada, el de la cinta de la película, el de la máquina de proyección, el de una butaca de la sala...?

quiera el trabajo concreto, que está ligado a las diversas formas del valor de uso. Bien sabemos que con las técnicas actuales y la “inversa de Leontief”, es posible calcular la cantidad directa e indirectamente necesaria de *cualquier* insumo que entre en la producción de una unidad de cualquiera de las n mercancías sectoriales en que hayamos dividido previamente la correspondiente tabla-matriz. Pero esto es un puro e irrelevante artificio sofisticado⁹. No es que estos cálculos no tengan ningún interés, pero seguramente encontremos otros cálculos de mucha mayor relevancia práctica e interés social más prioritario.

Para demostrar que el cálculo socialmente más relevante para todo el que se interese por las teorías del valor y de los precios es el de las cantidades de trabajo social igual requeridas para la producción de los distintos bienes de consumo y de producción, basta con recordar que en *todos* los tipos de productos y servicios mercantiles siempre hay trabajo directo presente, lo cual no se puede predicar de ninguna otra cosa en absoluto.

Ahora tenemos que referirnos brevemente a lo que se presenta como una dificultad para la TLV. En realidad, la dificultad que supone para muchos aceptar la existencia del trabajo “abstracto” –abstraído de su forma concreta– tiene que ver con una idea que se nos trasmite a todos desde la infancia, pero que es un simple mito. Se nos enseña que no se pueden sumar naranjas con manzanas. Pero esto es falso¹⁰: sí que se puede. Lo que no se puede es decir: “cinco naranjas más tres manzanas = 8 naranjas (u 8 manzanas)”. Esto último sí es falso. Pero, en cambio, es muy cierto que cinco naranjas y tres manzanas suman 8 unidades de fruta. Igualmente: sería falso decir que ocho frutas y 2 hortalizas suman 10 frutas (o 10 hortalizas); pero no lo sería decir que suman diez unidades (de cierto tipo) de alimentos, por ejemplo. Y así sucesivamente. De hecho,

⁹ ¿Qué interés tiene, por ejemplo, si dispusiéramos de la información de base para una desagregación suficientemente amplia, conocer cuántas “cárceles” hacen falta, directa o indirectamente, para obtener una unidad de “servicios de obispo”? ¿O cuántos obispos se requieren directa o indirectamente para construir una cárcel? ¿O cuántos reactores nucleares, para producir un chicle, cuántos chicles para producir un submarino, etc.? Las matemáticas responden a esto, pero ¿tiene realmente sentido? ¿Sirve para algo?

¹⁰ Si uno lo piensa bien, no sólo no es exacto decir que no se pueden sumar peras con naranjas, sino que en realidad *sólo es posible sumar cosas dispares* (aunque el grado de disparidad implícito no siempre sea el mismo). En rigor, no hay dos cosas exactamente iguales, sea cual sea la naturaleza de las cosas de cualquier tipo que se comparen entre sí. Por tanto, parece prudente no olvidar que, en el fondo, sumar naranjas es juntar cosas casi tan heterogéneas como sumar una naranja y una pera. Cuando contamos, y de forma general cuando medimos, hacemos *abstracción* siempre de todas las propiedades y criterios que distinguen los distintos ejemplares que entran en la medición, y nos quedamos sólo con las que tienen en común y forman parte de un conjunto más amplio en cuyo contexto se miden (véase Ganssmann, 1988).

todo el mundo en todo momento, y necesariamente, está haciendo *abstracciones* de este tipo.

Volvamos al argumento, pero con más detalle. Si lo que interesa es medir la propiedad *peso*, por ejemplo, que puede ser por completo independiente de otras propiedades típicas de las manzanas o de las naranjas (por ejemplo, las calorías o la vitamina C que contienen), no hay inconveniente alguno en poner todas las frutas juntas en la misma balanza y concluir que, a pesar de su *heterogeneidad*, el total del peso reunido por ellas –que en este caso práctico es la propiedad que nos interesa medir– asciende a dos kilos (por supuesto, de peso *homogéneo*). No es óbice alguno que cada naranja sea *distinta* de cada manzana (de hecho, tampoco hay dos naranjas iguales, ni dos manzanas, etc.) para que la medida del peso total sea *posible, exacta y perfectamente válida* (con independencia de las formas *concretas* de las cosas pesadas, y con independencia también de que esa forma sea constante o variable).

Pues bien, por la misma razón, el que el trabajo (concreto y heterogéneo) de un dentista y el de un carnicero sean distintos no es óbice alguno para que ambos sigan siendo parte del trabajo igual total (abstracto y homogéneo) que la sociedad humana, como unidad objetiva y activa, necesita realizar para su reproducción. En este caso, en vez de con una balanza, medimos el total con un reloj. No se puede objetar que la propiedad *peso* es “homogénea”, mientras que la propiedad *trabajo* no lo es. Ésta es tan homogénea como la primera, a pesar de que en lo trabajado concreto, como en lo pesado concreto, lo que prima sea la variedad y la heterogeneidad.

Pongamos un nuevo ejemplo. Midamos ahora las *calorías* totales que encierra una cesta con diez frutas. ¿Acaso hay algún problema para sumar el total calórico del contenido de esa cesta, por mucho que el número de calorías de cada naranja pueda, por término medio, ser menor que el de cada manzana? Como no lo hay, deducimos que da igual que la propiedad que elijamos en nuestro proceso de abstracción (para obtener calorías) –y repitamos que los matemáticos y los científicos saben tan bien como los filósofos que medir es abstraer, y que no se puede medir, como por otra parte pensar, sin hacer abstracciones (Ganssmann, 1988)– esté repartida más o menos “equitativamente” entre los diferentes especímenes concretos que la poseen. Lo único que cuenta es que la

propiedad común esté presente, en mayor o menor medida, en todos ellos (o en medida cero: nada se opone a esta posibilidad, como también ocurre en el caso que nos ocupa).

Si cogemos ahora una cesta mucho más amplia de frutas, con cientos de tipos diferentes, cada una de ellas podría tener un cociente de *vitamina C* por cada 100 gramos completamente diferente del de todas las demás. Ningún argumento es más vacío que decir que no se puede saber el total de vitamina C que contiene nuestra cesta “porque un kiwi tiene más vitamina C que una naranja y mucho más que un plátano”. ¿Y qué? Precisamente, si podemos calcular cuánta vitamina C hay en total es porque conocemos la *proporción* corriente entre la cantidad de esa propiedad que contiene cada tipo de fruta diferente que comparemos. Lo mismo con el trabajo: podemos conocer la proporción corriente de trabajo abstracto que contiene cada tipo de trabajo concreto encerrado en una mercancía (véase Bródy, 1970). Sin embargo, a los lectores apresurados de Marx les parece que el que cada tipo de trabajo concreto sea distinto impide medir la cantidad de trabajo total en abstracto.

Además: para Marx lo más importante de toda su obra era precisamente el “carácter dual del trabajo”, *que él descubrió*. Porque hasta él nadie se había dado cuenta de que los trabajos concretos y distintos podían sumarse en horas de *trabajo común humano*, trabajo simple, igual, trabajo abstraído de cualidad, trabajo humano como *trabajo de la especie*, como la *actividad* primordial del género humano. No sólo se dio cuenta de esa verdad, sino que la reivindicó cientos de veces en sus escritos y en su correspondencia¹¹.

Pero volvamos a nuestras medidas y hagamos frente a una última posible objeción. Hace un tiempo *tampoco se sabía* cuánta vitamina C¹² había en los kiwis o en los plátanos. Pero la actitud rigurosa de los científicos que descubrieron esta vitamina, seguro que les habría permitido deducirla a partir de ideas incluidas en su Teoría de la vitamina C (equivalente a nuestra teoría del valor). Descubrieron que la naturaleza

¹¹ Muy pocas obras comprenden esto bien. Citemos, como excepción, Vygotski (1976) y Bródy (1970).

¹² Agradezco a Pepe Tapia sus comentarios sobre una versión anterior de este capítulo, y también esta deliciosa anécdota sobre el descubridor de la vitamina C: “Por cierto que te gustará esta anécdota sobre el descubridor de la vitamina C. ‘Discovery’, someone once remarked, ‘consists of seeing what no one has seen’. The Nobel Prize-winning chemist Albert Szent-Gyorgi disagreed. ‘Discovery’, he remarked, ‘consists of seeing what everybody has seen, and thinking what nobody has thought’ [Alguien señaló una vez que ‘el descubrimiento consiste en ver lo que nadie ha visto’. El premio Nobel de Química Albert Szent-Gyorgi no estaba de acuerdo, y decía: ‘El descubrimiento consiste en ver lo que ve todo el mundo, y pensar lo que nadie ha pensado’].

mostraba en este caso una relación normal *permanente* (anterior e independiente de que los humanos la conocieran o no) que podríamos llamar **k/p** (de kiwi / plátano) completamente exacta, a pesar de que casi el 100% de los comedores de ambos tipos de frutas (los agentes prácticos de las actividades que son objeto ahora de nuestra reflexión) desconocieran entonces, como desconocen ahora, al comer, qué cantidad de vitamina están ingiriendo en cada caso.

Pues bien, lo único que demuestra quien no sabe si una hora de tiempo de trabajo humano igual y general (abstracto) se iguala a una, dos, media... hora de trabajo concreto de tipo C, D, E, etc. (una de éstas podría ser la suya propia), es que forma parte de esa inmensa mayoría de agentes económicos que lo desconocemos casi todo de los misterios de nuestra práctica social. Pero esto no significa que la correspondiente proporción (que en este caso podríamos llamar **c/d**, por ejemplo) no sea tan regular y tan científica como la antes señalada, **k/p**.

Marx tiene el mérito de haber descubierto la científicidad de estos tipos de relación mercantil (los cocientes **c/d**, **c/e**, **d/e**, etc.), atribuyendo la capacidad real, material, para determinarla cuantitativamente a la “naturaleza de la sociedad capitalista” (como, por otra parte, otros atribuyeron en el caso de la vitamina C esa capacidad de determinación cuantitativa de la relación **k/p** a la “naturaleza de la Naturaleza con mayúsculas”).

2.2. Partiendo del proceso de producción

La segunda demostración lógica (o 2ª vía para esta demostración) de la TLV tiene que ver con los conceptos de mercancía, dinero, valor y excedente de valor, pero en cuanto todos ellos aparecen en el proceso de producción. Para Marx, las relaciones entre mercancía y dinero pueden ser de dos tipos: 1) las que existen entre ellos cuando el dinero es simplemente *dinero* (hay mercados, pero todavía no capital); 2) las que existen entre ellos cuando el dinero se ha convertido ya en *capital*. A cada uno de estos dos tipos distintos le corresponde un esquema teórico muy diferente. Así, el primero puede representarse por la relación

$$M-D-M \quad (5),$$

mientras que al segundo le corresponde:

$$D-M-D' \quad (6).$$

En (5) tenemos un acto de venta como medio de realizar posteriormente una compra. El dinero funciona aquí simplemente como intermediario, o medio universal de pago y de circulación. El propietario de la primera M desea cierta cantidad de la segunda M , que es desde luego una mercancía *diferente* de la que posee; por eso, y para evitar la eventualidad de que el propietario de la segunda M pueda no estar interesado en la primera M , usa el dinero, del que sabe que no será rechazado por nadie.

Un caso particular de esta relación, especialmente relevante en las sociedades asalariadas actuales, es el del vendedor de la mercancía “fuerza de trabajo”, que sólo busca, con dicha venta, acceder a los medios monetarios necesarios (su salario) que le permitan comprar los componentes de su propia cesta habitual de consumo (o de su familia).

Ahora bien, en (6), la relación es muy diferente. Ningún agente económico poseedor de cierta cantidad de dinero (D) se dedicaría a comprar algo sabiendo que el resultado final de toda la operación es la obtención de la misma cantidad de dinero que había inicialmente (D). Por consiguiente, (6) sólo tiene sentido si al final se obtiene una cantidad de dinero *mayor* que al principio (es decir, si $D' > D$). Pero esto significa que el dinero se ha convertido, por eso mismo, en capital; y el propietario del dinero original, en un capitalista que quiere valorizar (hacer cada vez mayor) su capital original. Por tanto, el capitalista que compra mercancías de cierto valor para obtener una cantidad mayor de valor tiene que hacer, o bien una reventa de la mercancía por un valor más elevado, o bien algo más que esa reventa.

Marx señaló que la actividad D-M-D' era típica del capitalista comercial o mercantil, y reservó para el capitalista industrial o productivo el siguiente esquema (7), que no es sino un desarrollo del (6):

$$D - M [MP, FT] \dots P \dots M' - D' \quad (7)$$

Con independencia de que también se puede razonar a la inversa, es decir, concebir (6) como un caso particular de (7)¹³, lo importante aquí es que la mercancía que se compra ($M[MP, FT]$) no es la misma que la que luego se vende (M'); en particular, se compran necesariamente “medios de producción” (MP : máquinas, materias primas, energía, etc.) y “fuerza de trabajo” (FT : mano de obra asalariada). Pero como antes y después del proceso de producción (... P ...) lo único que hay son dos intercambios mercantiles ($D-M$ y $M'-D'$), y como supondremos siempre que cualquier intercambio mercantil es un intercambio de equivalentes, no hay duda de que $D' > D$ implica que:

$$M' > M.$$

Ahora bien, entre la compra de M y la venta de M' lo único que sucede es el proceso de producción. Y cualquier proceso de producción, en cualquier época¹⁴ y lugar, es siempre la combinación¹⁵ de cierto trabajo, o conversión de la fuerza de trabajo, o *potencia* (capacidad) laboral, en *acto* (realización de trabajo efectivo). Por tanto, desde un punto de vista antropológico, lo que cualquier proceso de producción significa es un proceso de trabajo humano ayudado por una serie de medios de producción (concebidos y hechos realidad por el hombre para mejorar la productividad de su trabajo).

Si la creación del excedente de valor implícito en la diferencia ($D' - D$), o ($M' - M$), tiene entonces que producirse en ... P ..., hay que deducir que ese excedente tiene que producirse *en el proceso laboral* de los humanos. Pero analicemos éste con mayor detalle. En él, intervienen, como hemos dicho, la FT y los MP , pero –y esto es aquí lo más importante– en él *sólo* intervienen FT y MP ¹⁶. Por consiguiente debemos analizar

¹³ Pues, en efecto, cualquier “actividad” de un capitalista mercantil es en realidad la actividad laboral de un cierto número de trabajadores. Piénsese, por ejemplo, en la actividad típica del capitalismo comercial de la Edad moderna europea: los capitalistas arriesgaban su dinero en largas y costosas expediciones marítimas para “comprar” productos coloniales o esclavos, y vender en las colonias productos manufacturados en Europa. Es evidente que la navegación misma, la carga y descarga de los buques, etc., no es sino una forma particular de trabajo; y, por tanto, que este “comercio” puede entenderse como una forma específica de actividad industrial.

¹⁴ Obsérvese que, por muy desarrollado que concibamos un proceso automático de producción, presente o futuro, por muy omnipresentes que estén en él las máquinas y los robots industriales..., nunca será posible poner en práctica un proceso de producción con los medios de producción exclusivamente. Es obvio que la fuerza de trabajo es imprescindible en el control del proceso y en la apropiación de sus resultados.

¹⁵ Esta *combinación* forma parte del proceso laboral mismo. Atribuirla al capitalista es equivalente a atribuirle la renta de la tierra al terrateniente.

¹⁶ Los medios de producción pueden dividirse, como los de consumo, en bienes y servicios. Por tanto, ni los seguros con que se cubre la actividad de una empresa, ni los servicios jurídicos que encarga en el

cómo realizan estos dos elementos su aportación respectiva al valor del producto obtenido.

Es evidente que si el valor de una mercancía es, en general, el *trabajo* que requiere su reproducción, el *consumo* de la misma no afecta para nada a la determinación de ese valor. Y esto, que se puede predicar de cualquier medio de consumo, es igualmente aplicable a cualquier medio de producción. Cuando los medios de producción funcionan como capital, puede hacerse una distinción entre el capital *fijo* y el capital *circulante*, pero esta distinción sólo afecta al periodo temporal durante el cual se produce la transmisión del valor de esos medios de producción desde su propio cuerpo al cuerpo de la mercancía producida. Si el medio de producción en cuestión es un elemento del capital circulante del capitalista (por ejemplo, la materia prima), todo su valor se transmite *de una sola vez* a la mercancía que contribuye a producir. Si es un elemento de su capital fijo (por ejemplo, una máquina), su valor se transmite *por partes*, por cuotas (por ejemplo, en fracciones alícuotas, proporcionales al número de procesos productivos sucesivos en el que participe dicho medio de producción). Además, dicha *transmisión* es posible en ambos casos gracias a que se lleva a cabo el proceso de trabajo, pues sin éste no pueden “funcionar” los medios de producción y no pueden contribuir con su valor al valor de la mercancía producida.

Pero en ambos casos es evidente que ningún medio de producción puede transmitir, mediante su consumo (productivo o no), mayor valor del que posee. En cambio, no ocurre lo mismo con la mano de obra, pues aquí hay que distinguir necesariamente la relación que tiene el valor con la fuerza de trabajo y con el trabajo. Como ya sabemos, el valor de la *fuerza de trabajo* social se forma de acuerdo con la ley general: la cantidad (tiempo) de trabajo que cuesta reproducirla. Pero el valor de la cantidad (tiempo) de *trabajo* social igual realizada es precisamente, de acuerdo con la hipótesis de la TLV, esa cantidad de trabajo.

Si la cantidad de trabajo realizada durante la jornada laboral es x , y la cantidad de trabajo necesaria para reproducir la fuerza de trabajo es una *fracción* de x , entonces el pago del equivalente de esa fracción de x (y esto es el salario: v) permitirá al capitalista

mercado, etc., son una excepción a la regla de que sólo intervienen, junto al trabajo, los medios de producción.

adueñarse de todo x , pues *todo* x es el resultado de un proceso de producción que le pertenece exclusivamente a él (puesto que todos sus elementos le pertenecen, al haberlos comprado previamente). La diferencia entre el valor de x y la parte de x que recibe el trabajador es la parte de la jornada laboral en la que cada asalariado trabaja para su patrón (su plus trabajo). Es decir, la parte de la jornada que al capitalista le sale gratis.

Como no es posible otra vía para que el capitalista obtenga una parte del valor total producido, la existencia del plusvalor y del capitalista mismo confirman la hipótesis laboral de la TLV.

Por consiguiente, aparte de ser el plus trabajo el origen del plusvalor, cuya expresión monetaria es el beneficio, sólo el trabajo puede ser la única fuente del valor nuevo que se crea en la producción. La razón, por tanto, de que:

- 1) $D' (M')$ pueda ser superior a $D (M)$ es que el capitalista sólo paga el valor de los medios de producción (c) y de la fuerza de trabajo (v), pero obtiene una mercancía que vale $c + x = c + (v + pv)$. Éste es el origen del plusvalor.
- 2) Pero la razón de que el valor de lo producido ($c + v + pv$) sea más valor que el *transmitido* al producto por los medios de producción (c) sólo puede ser que el valor *nuevo* ($v + pv$) lo crea el trabajo. Esto completa la demostración.

Capítulo 3:

¿Cómo se mide en la práctica el grado de explotación?

3.1. El paso de las cantidades de trabajo a los precios monetarios

Un precio monetario es un valor-trabajo relativo. El precio de la mercancía m es el cociente del valor-trabajo de m dividido entre el valor-trabajo de una unidad de la mercancía dinero (o unidad monetaria; por ejemplo, un euro). Así, si el primero es una hora por unidad de m , y el segundo diez minutos por unidad de euro, resulta un precio de 6 euros por unidad de m :

$$P_m = V_m / V_d = (60 \text{ min./}m) / (10 \text{ min./}\text{€}) = 6 \text{ €/}m.$$

Estos precios y valores son los precios *efectivos*, es decir, los precios que fija el mercado (o en algunos casos, como excepción, el Estado o cualquier otra Administración). En el nivel de la *producción total* de una sociedad, el precio *efectivo* coincide con el precio *directo* y el precio *de producción* del volumen global de lo producido. De hecho, son la misma cosa nombrada de tres formas diferentes, pues la distinción entre las tres categorías de precio sólo tiene sentido a escala individual, no agregada.

Muchos autores no han entendido esta diferencia entre el nivel social y el individual, o bien han prescindido de ella, y por eso están mal situados para comprender la relación y dependencia que existe entre las cantidades de dinero de las mercancías y las respectivas cantidades de trabajo. Esto ha llevado a exagerar la importancia que tiene el llamado Problema de la Transformación para la medida correcta de las magnitudes que usa la TLV. Pero en realidad, puesto que lo que se quiere medir son magnitudes agregadas, como el plusvalor, el capital, la tasa de plusvalor o la tasa de ganancia, la única diferencia que hay entre su expresión en dinero y su expresión en valor es que, como ya se ha dicho, la primera es la segunda dividida por el valor del dinero.

En efecto, a escala social el precio monetario de la producción total (que llamaremos PMT), no es sino una expresión más –aunque la más importante, con mucho– del valor-trabajo de esa producción, que, como está concebido en cantidades de tiempo de trabajo, lo llamaremos simplemente tiempo o trabajo total, TT. Por consiguiente, el PMT no es sino el TT (anual) en comparación con el tiempo de trabajo necesario para reproducir la totalidad¹⁷ del dinero de una economía (TD). El trabajo abstracto debe concebirse como trabajo homogéneo: es el trabajo en sí, como trabajo humano en general, medido en unidades de trabajo simple (trabajos reducidos a un denominador común). La idea crucial es que, a escala global (mejor llamarla así que “agregada”, término que remite a la perspectiva individualista), la cantidad de trabajo concreto y la de trabajo abstracto coinciden, aunque también se podría decir que el trabajo abstracto se expresa directamente en cantidades de dinero, ya que el dinero es la verdadera abstracción de los *quanta* laborales¹⁸.

La razón teórica de que esto sea así en la realidad es que el *individuo social* –mantener el aprecio que sentimos por lo individual no significa caer necesariamente en el individualismo metodológico–, o sociedad en su conjunto, distribuye su tiempo de trabajo entre las distintas tareas exactamente de la misma forma en que lo hace cada individuo o empresa. Por consiguiente, si tiene sentido el “total” referido a individuos o empresas, también lo tiene el “total” de la sociedad entera. Ese trabajo total que lleva a cabo la sociedad humana en su conjunto, como algo que la caracteriza y separa de otras sociedades animales y vivas en general, es el trabajo abstracto o simple que sirve de fundamento a la TLV. Y lo mismo que se afirma de la sociedad humana puede afirmarse de cualquiera de las sociedades concretas (por ejemplo nacionales) que se consideran normalmente en la investigación social.

¹⁷ Al igual que la tasa de ganancia o la composición de capital son cocientes “mixtos”, que expresan una relación entre una variable flujo y otra variable stock, aquí ocurre otro tanto. Pero téngase en cuenta que el valor de las mercancías (tanto individuales como totales) puede verse como una variable flujo (en un periodo) o fondo (en un momento), mientras que el valor del dinero hay que concebirlo sólo como el stock total de dinero que circula en la economía, pero medido siempre en un cierto punto temporal (un stock), y no como el flujo de dinero creado a lo largo de un año. Sobre la necesidad de tratar por igual el dinero crediticio y el dinero metálico, véanse Guerrero (2001a).

¹⁸ Por consiguiente, podemos ver con mayor perspectiva, desde la actualidad, la importancia de la intuición de Marx al suponer constantemente en *El capital*, en los numerosos ejemplos numéricos con los que ilustraba sus tesis, que los valores y los precios “coincidían”. Dicho de otra manera, no se trata de una mera intuición sino de un resultado comprobado mediante rigurosas pruebas lógicas.

Por consiguiente, el trabajo abstracto se puede medir. La cantidad total de trabajo abstracto que desarrolla una sociedad anualmente, por ejemplo, es el número total de horas trabajadas por su población activa global (y “productiva”), dato que se encuentra fácilmente en las estadísticas oficiales. Se trata de una medida objetiva y física, expresada en una de las variables físicas más importantes –si no la más importante de todas– como es el tiempo, y se computa con artefactos materiales tan corrientes y exactos como son los relojes. En particular, y según lo dicho, la cantidad total de trabajo abstracto es la misma cantidad de trabajo total concreto que computan las estadísticas. Por consiguiente, ahora podemos alterar levemente nuestras siglas anteriores y escribir:

$$PMT = TCT / TCD,$$

donde PMT significa el precio monetario de la producción total; TCT, el tiempo de trabajo *concreto* empleado en la producción total; y TCD, el tiempo de trabajo *concreto* empleado en la producción del stock de dinero. Si decimos que TCT y TCD son valores, es obvio que PMT es un precio que se expresa, por ejemplo, en (euros/PIB real)¹⁹. Por otra parte, lo que la literatura llama la “expresión monetaria de los valores”, E, no es sino la inversa del valor del dinero (véase Gouverneur, 2005):

$$E = PMT / TCT = 1 / TCD.$$

Y para las aplicaciones empíricas la manera más indicada de computar las variables que requiere la TLV es la utilización de las estadísticas expresadas en dinero. Para este último tipo de trabajo (a escala social) no necesitamos precios teóricos sino tan sólo *precios efectivos*. Y lo que hay que entender es que, incluso cuando no estemos hablando de toda la producción agregada, en todos los cálculos implicados en este libro estamos mucho más cerca del nivel social que del individual. Nos estamos refiriendo a variables que tienen un valor incluso mayor que el PIB (por ejemplo, el stock de capital) o que representan fracciones muy importantes de éste (el salario agregado, el plusvalor, la inversión, etc.).

¹⁹ El PIB puede sustituirse por la producción total, es decir, la suma de la final (PIB) más la intermedia. Sólo hemos escrito PIB para facilitar la notación. Al mismo tiempo, se ve fácilmente que las dimensiones de las variables son perfectamente compatibles ya que TCT se expresa en “horas/PIB real”, y la TCD en “horas/euros totales”.

En los bienes en que se materializan todos estos agregados entra tal cantidad de mercancías diferentes que no hay nada más lógico que las diferencias individuales de distinto signo (entre los precios de producción y los directos, por ejemplo) se cancelen en gran medida, por no decir en su totalidad²⁰. Además, en todos los casos se contiene tipos de bienes bastantes parecidos. Es verdad que en el plusvalor entran bienes de lujo que están ausentes en el capital variable, pero no hay razón para suponer que la composición en valor del capital sea mayor en la producción de los primeros que en la de los segundos, sobre todo teniendo en cuenta que muchos de ellos se producen en las mismas empresas y fábricas en ambos casos (por ejemplo, una mansión de lujo se construye con las mismas técnicas productivas que un bloque de pisos baratos, o un Rolls con las mismas técnicas que un Skoda).

También es verdad que tanto el plusvalor como el capital o la inversión incluyen una parte importante de bienes (máquinas y equipos) que no entran en la cesta de los bienes que forman el capital variable. Pero debe tenerse en cuenta lo siguiente. Por una parte, muchos bienes de ambos tipos de cestas sí que son comunes: piénsese que en el capital de las empresas (nos referimos al activo de su balance) entran terrenos y edificios (también presentes en el consumo de los asalariados); activos circulantes como las materias primas, en curso y acabadas ubicadas en los depósitos de las empresas, que son en muchos casos las mismas mercancías que consumen los trabajadores en la medida en que se trata de bienes de consumo; o algunos bienes de equipo que también son compartidos (por ejemplo, vehículos). Todo lo cual nos deja sólo fuera las máquinas y equipos de producción propiamente dichos. Ahora bien, no hay razón para pensar que la composición del capital empleado en la producción de máquinas y equipos sea superior o inferior al que se utiliza para producir otros bienes. Por ejemplo, la composición del capital en el sector eléctrico es una de las mayores, y sin embargo su producto, la energía eléctrica, lo consumen por igual hogares y empresas; mientras que entre las empresas que construyen las centrales eléctricas tienen un papel importante las empresas constructoras, que pertenecen a un sector que es de los que menor

²⁰ De hecho, en los distintos trabajos empíricos sobre la correlación precios-valores se comprueba que mientras más agregados sean los sectores (es decir, mientras menor sea su número) menor es la desviación media entre las magnitudes de precios sectoriales directos y de producción; y lo mismo ocurre con la desviación entre precios de producción y efectivos. Véanse Ochoa (1984), Shaikh (1998), Chilcote (1997), Cockshott y Cottrell (1995) o Guerrero (2000), en los que se concluye que, para todos los años y periodos estudiados, tanto los tiempos totales de trabajo como los precios de producción están muy próximos a los precios de mercado, con desviaciones porcentuales medias que oscilan entre un 8% y un 9%.

composición de capital presentan. O las medicinas, la gasolina, los alimentos enlatados y bebidas, etc., que forman parte importante del consumo obrero, son productos de sectores con composición relativamente muy alta.

Ahora bien, como último punto de esta sección y para que no se piense que nos escabullimos del problema del nivel individual, mostraremos de pasada cómo explica la TLV por qué y cómo la magnitud de los precios y los valores *individuales* de las mercancías discrepan. Sencillamente porque en este plano conviene analizar el problema desde un triple punto de vista, actuando de acuerdo con el procedimiento metódico, habitual en la investigación científica, de *aproximaciones sucesivas* a la realidad. Y ello porque la finalidad teórica de las distintas categorías de precios individuales es en primer lugar explicar la formación de los precios efectivos a partir de sus precios reguladores. Más en concreto, comprender los precios efectivos como unas magnitudes de que de hecho se forman como puntos gravitatorios que giran en torno a un centro regulador (centro de gravedad dado por su valor *normal*). Estos reguladores son en primer lugar los *precios de producción*²¹ y, en último término, los *precios directos*.

1. En el caso concreto de los precios, la TLV parte de los que resultan en un contexto *mercantil* puro, como sería el de una sociedad capitalista donde todo el capital fuera un único capital, es decir, una masa de dinero enfrentada a los asalariados en su conjunto. En este contexto, los precios de las mercancías son proporcionales a sus valores-trabajo, y el beneficio que se obtiene de cada una de ellas, proporcional al plustrabajo que se obtiene de ella.
2. En un segundo momento, se analizan los precios en el contexto de una economía *capitalista aislada*, sin un entorno exterior (por ejemplo, el Estado) pero donde el capital global aparece ya *dividido* en múltiples capitales individuales distintos. Esto significa que se debe tener en cuenta la *competencia* entre todos los capitales y sus efectos, uno de los cuales es la necesidad de que para cada volumen de

²¹ Para comparar la magnitud de cada precio efectivo con la del precio de producción que lo regula, y hacerlo mediante un trabajo empírico, debería tenerse en cuenta sólo las circunstancias que se refieren al comportamiento del sistema *antes* (lógica, no históricamente) de la existencia del Estado y del resto del mundo. Esto se debe a que otras circunstancias modifican arbitraria y “externamente” la cuantía de los precios, por lo que distorsionarían la relevancia de los datos estadísticos.

capital invertido en un sector se obtenga en ese sector una ganancia proporcional a todo el capital invertido, no sólo al usado para pagar el trabajo empleado o requerido. Por tanto, este segundo nivel de análisis implica generalmente una modificación de las magnitudes obtenidas en el primer nivel analítico.

3. Pero hay un tercer nivel, que corresponde ya a la economía *capitalista concreta*, con su contexto exterior completo (Estado, resto del mundo, monopolios...) y sus precios efectivos tal y como se manifiestan en el mercado real. Estos precios efectivos son los auténticos precios a los que se enfrentan los demandantes de las mercancías, por ejemplo, y se desvían asimismo de la magnitud de los precios de producción obtenidos en el segundo paso del proceso analítico. Si la desviación entre los pasos 1 y 2 se debe a la distinta *composición del capital*²² que compone cada sector (idea ya analizada por Marx, 1894, e intuita por Ricardo, 1817), la que se observa entre los niveles 2 y 3 se debe a la influencia de múltiples factores, como los ya señalados (el Estado puede imponer impuestos o conceder subvenciones, fijar precios máximos o mínimos...; el monopolio puede alterar la rentabilidad media a favor de un determinado sector; algunos intercambios pueden no ser entre equivalentes, o simplemente la demanda puede no ser la normal en un determinado periodo, sino apartarse transitoriamente de ésta por las razones que sean).

Lo anterior nos demuestra por tanto que la TLV también tiene la explicación de las desviaciones individuales entre los diferentes precios de las mercancías. Pero insistamos en que esto no afecta en absoluto a la medición de las magnitudes de valor y precios a escala de toda una sociedad (lo que normalmente se llaman magnitudes “agregadas”). El que muchos autores críticos de la TLV hayan creído que esta medida sí se veía afectada por este problema se ha debido al uso de un procedimiento metódico equivocado, fruto de un “individualismo metodológico” que en vez de proceder desde lo global a lo individual procede en dirección opuesta.

Para concluir: como queremos calcular la tasa de explotación o de ganancia de la economía en su conjunto tal y como se reflejan en las magnitudes reales del mercado, y

²² En Guerrero (2000) se mide empíricamente, para el caso español, la exactitud con que esa divergencia se explica por las composiciones sectoriales en valor del capital *verticalmente integrado*.

como además sabemos que los precios relativos de las mercancías coinciden exactamente con sus valores relativos en cualquiera de los tres espacios, la cuestión de las divergencias de los precios individuales de producción con respecto a otros precios no cuenta en absoluto para estos cálculos. Una vez que se parte de los diferentes planos (“espacios”) de análisis necesarios para una teoría de valor, y se comprende adecuadamente la conexión entre las cantidades de trabajo y las cantidades de dinero, lo que hay son varias transformaciones (no problemáticas) o, mejor, varios pasos metódicos sucesivos, como corresponde a cualquier teoría que no sea banal.

3.2. El uso de las estadísticas oficiales

Algunos autores recelan de las estadísticas existentes por dos tipos de motivos. O bien piensan que los datos oficiales proceden de otros originalmente aportados por las empresas capitalistas, que podrían tener un interés en ocultar la información (por ejemplo, por motivos fiscales) y distorsionar por esta vía los propios datos. O bien porque la manipulación sería llevada a cabo por organismos oficiales varios, que supuestamente “confeccionarían” dichos datos bajo la influencia de determinadas directrices políticas de los gobiernos.

Esto puede contener sus respectivas pizcas de verdad, pero al mismo tiempo supone olvidar que el capital y sus representantes políticos y teóricos (los gobiernos y los economistas, respectivamente) no sólo tienen interés en manipular la información cuando pueden hacerlo de hecho, sino que se ven requeridos por razones objetivas a conocer la verdadera realidad de los datos para poder planificar otras actuaciones y comportamientos con verdadero fundamento de causa. La propia política económica, entre otras muchas cosas, depende de ello, y no sería posible en muchos aspectos si los datos no fueran en general fiables.

Otro tipo de objeción tendría un carácter más teórico o técnico pero igualmente importante. Se trata de que las estadísticas oficiales se basan en conceptos y categorías económicas que se piensan y se elaboran desde perspectivas teóricas que no son las que aquí se propugnan (las de la TLV). Por ejemplo, la construcción de los datos que obtiene la Contabilidad Nacional de España (mencionamos el caso español porque será

el objeto de estudio de los próximos capítulos, pero no porque nuestro caso sea diferente del de los demás países, que proceden de acuerdo con las mismas pautas) se basa en categorías que podríamos llamar *neoclásico-keynesianas*, que son también la espina dorsal de los estudios empíricos llevados a cabo por los economistas convencionales.

Pero la desviación más importante que se produce a este respecto se debe a la exageración que se hace desde la perspectiva neoclásica del volumen de producción total y la correspondiente infravaloración de las actividades de consumo a escala social. En definitiva, responde a una concepción distinta de qué debe entenderse por trabajo productivo de valor, y qué por trabajo improductivo. Nosotros defenderemos que el trabajo productivo no es todo el trabajo que las categorías convencionales tratan como productivo (como si fuera productivo todo el trabajo por el solo hecho de percibir un salario). Pero esto se ve con más detalle en el epígrafe siguiente.

3.3. El trabajo productivo e improductivo de plusvalor

No todo el trabajo que se lleva a cabo en la esfera mercantil de la economía es trabajo productivo de plusvalor, y esto se debe a dos razones. Por una parte, hay trabajo que produce valor pero no plusvalor. El caso más claro es el de los autónomos (trabajadores independientes y empresarios sin asalariados), que existen en las sociedades capitalistas concretas aunque en los modelos teóricos sea legítimo prescindir de ellos para tratar lo que sería una sociedad capitalista “pura”, formada tan sólo por asalariados y capitalistas. Y por otra parte, está el trabajo que produce cosas útiles pero no dentro de la esfera mercantil.

Entre este último tipo de trabajo hay dos categorías fundamentales: el trabajo doméstico y el de los funcionarios. Ambos son trabajos útiles y producen, como decían los clásicos y Marx, “valores de uso”. Pero las mercancías tienen valor mercantil (normalmente llamado valor de cambio o precio) además de valor de uso, y esas magnitudes mercantiles no se generan ni en el caso del trabajo doméstico ni en el trabajo de la Administración. ¿Por qué se cuenta en la Contabilidad Nacional la producción de una tortilla de patatas o los servicios de limpieza *sólo* si se llevan a cabo dentro de una empresa capitalista del sector de la hostelería, por ejemplo, y no se cuenta

si se producen dentro de la casa? Sencillamente porque en el primer caso se está produciendo mercancías que se venden a cambio de una cierta cantidad de dinero, mientras que en el segundo no. Por la misma razón, el trabajo de un profesor o un médico que trabajan en el sector privado de la enseñanza o de la sanidad es productivo de valor (y de plusvalor si se trata de asalariados ocupados en empresas capitalistas), pero el mismo trabajo, llevado a cabo por empleados de las escuelas, universidades y hospitales públicos, no produce valor porque sus servicios no se distribuyen por la vía del mercado (no se financian con el dinero de los precios) sino por otras vías (se financian mediante impuestos).

Por consiguiente, para medir la tasa de explotación o plusvalor (que es una de las variables que se calculará para el caso español) necesitamos medir la producción de valor de acuerdo con las categorías de la TLV, que no coinciden con las convencionales, y medir los salarios o capital variable de la misma forma. Si el PIB oficial es por tanto la suma del PIB de un sector *productivo* (PIB_p) más el de un sector *improductivo* (PIB_i), obtendremos el primero restando las cifras oficiales de las ramas que componen el PIB_i (perfectamente calculables en cuanto coincide con el sector “administrativo”) del total del PIB. Por otra parte, como PIB_i^{23} es igual a los salarios de los funcionarios, el capital variable (v , que la contabilidad oficial llama “remuneración de los asalariados”, RA , del sector privado) será igual a la RA total menos la RA_i de la Administración Pública): $RA_p = RA - RA_i$. Y el plusvalor total (pv , llamado oficialmente “excedente bruto de explotación”) será igual a:

$$pv = PIB_p - v = (PIB - PIB_i) - (RA - PIB_i) = PIB - RA.$$

Esto quiere decir que, aunque el capital variable es inferior a los salarios medidos por la Contabilidad Nacional, el plusvalor real coincide con el Excedente Bruto de Explotación de las estadísticas oficiales. Por consiguiente, la tasa de plusvalor se puede medir a partir de los datos oficiales de la siguiente manera:

$$p' = pv / v = (PIB - RA) / (RA - PIB_i).$$

²³ En realidad se trata del Producto interior *neto* (PIN), no bruto, pero aquí usamos PIB por ser mucho más habitual en el lenguaje corriente.

Este ejemplo es suficiente, y no expresaremos aquí las equivalencias correspondientes al resto de ajustes que es preciso hacer para adaptar las distorsionadas estadísticas oficiales a las necesidades de la TLV (que las concibe y las mide de acuerdo con un enfoque más realista).

Una última cuestión sobre el trabajo improductivo se refiere a la manera habitual en que se calcula la tasa de plusvalor en la literatura marxista. En nuestra opinión, cuando esta literatura resta, además del trabajo de los funcionarios, el trabajo de la “circulación” (equiparado habitualmente a las ramas comercial y financiera), se está alejando de la posición del propio Marx, que sugería sólo la exclusión de lo que llamó la “circulación pura” estricta. La circulación no es por tanto la totalidad de los sectores comerciales y financieros, sino una parte del trabajo realizado en *todos* los sectores y ramas de la economía: el necesario para hacer circular los derechos de propiedad sobre las mercancías (Nagels, 1974). Aunque no haya datos para cuantificar directamente esta (pequeña) fracción del trabajo total de las ramas productivas, es perfectamente posible calcular la tasa de explotación del trabajo productivo (excluida la circulación pura) a partir de la tasa de explotación *sin ajustar* por este último motivo, máxime cuando el interés científico se centra en conocer la pauta de *evolución* en el tiempo de la explotación, más que en el *nivel* absoluto de la tasa de plusvalor.

Capítulo 4: LA EXPLOTACIÓN DE LOS ASALARIADOS ESPAÑOLES (1954-2001)...

4.1. Política, economía, teorías del valor y explotación del trabajo

En general, las relaciones entre lo económico y lo político se observan con un alto grado de idealismo, tanto por politólogos y economistas como por el público en general. Se tiende a pensar que la independencia, o autonomía, de lo político es mucho mayor de lo que es, o se cree que la capacidad de intervención del Estado en la evolución de los asuntos económicos es mucho más fuerte y poderosa de lo que nos muestra la realidad.

Pero no es así. Cuando se analiza la historia global de un país cualquiera, en especial en nuestra época capitalista, se pueden encontrar ciertas claves objetivas que ponen en entredicho esa manera de entender las relaciones entre el mundo de la economía y el de la política. En realidad, si uno observa la evolución de los regímenes políticos que se suceden a lo largo de la historia de una sociedad capitalista concreta, se dará cuenta de la enorme diversidad de caracteres que muestra la estructura social y política de cualquier país, incluso de las formas diversas que adopta el lado más exterior de su estructura económica (regímenes fiscales o monetarios, tipo de política económica, mayor o menor presencia del Estado en la economía, etc.). Pero si se profundiza en el análisis de la evolución global de esa sociedad, enseguida aparecen grandes tendencias generales, que parecen responder a la existencia de ciertas “leyes” sociales, y se perciben pautas regulares de funcionamiento del *sistema*, que operan normalmente de forma subyacente, sin manifestarse de forma completamente evidente en la epidermis social.

En el caso español, como no podía ser de otra manera, también sucede así. Si miramos desprejuiciadamente la evolución de nuestra sociedad en el último medio siglo, encontraremos una fuerza principal y básica, una fuerza interior al sistema económico, que sirve de eje central a la dinámica de la sociedad entera. Esta “centralidad” económica opera como un centro de gravedad que atrae hacia su esfera de influencia al conjunto de otras fuerzas y a las más diversas formas y manifestaciones sociopolíticas.

No intentaremos justificar teóricamente esta “explicación económica” de lo político, pero sí dar pruebas empíricas, o históricas, a favor de esa idea. Piénsese en la enorme diferencia de regímenes políticos que se han sucedido en el último medio siglo en nuestro país. Desde el primer franquismo pretecnocrático, pasando por el franquismo tecnocrático que sucedió al Plan de Estabilización de 1959 y el tardofranquismo, hasta los gobiernos “monárquico-democráticos” de la UCD, del PSOE, del PP y otra vez del PSOE. Sin embargo, por debajo de todos esos regímenes políticos y formas de Estado y de gobierno operaba la fuerza atractora del mecanismo económico capitalista. Este mecanismo es básicamente único, y está dotado de unos rasgos esenciales y una capacidad para producir efectos que estudiaremos a continuación. Pero es un mecanismo con tal fuerza impulsora que es capaz de moldear, condicionar e incluso determinar, los aspectos no económicos de nuestra evolución social.

Un apoyo similar lo encontramos en lo siguiente. Por mucho que en los años 1930 y 1940 (o incluso después) existiera un enfrentamiento político y militar entre regímenes fascistas y democráticos, o incluso entre las economías de “libre mercado” occidentales y las economías de “mercados intervenidos” del Este de Europa (equivocadamente llamadas “socialistas” o “comunistas”), nada de eso impidió que en todas partes se expresara el mismo mecanismo capitalista esencial. Se trata de un mecanismo siempre movido por la persecución de la máxima ganancia, resorte que hace funcionar a la vez la maquinaria del *mercado* y la del *Estado*, tan inter-y-com-penetrada con la primera. En realidad, este mecanismo convierte a todos los agentes económicos del sistema en mercaderes (a la mayoría, los asalariados, en mercaderes de sí mismos) y condena a la mayoría de ellos a un sometimiento cruel y a una esclavitud encubierta respecto de ese objetivo de maximización del beneficio que tan antinatural resulta para la naturaleza intrínseca de los humanos.

En definitiva, apoyándonos en datos estadísticos reales, veremos que, con independencia del régimen político de nuestro país en cada momento, el mecanismo básico capitalista ha conseguido que en todos ellos la explotación de los asalariados fuera no sólo un hecho sino una realidad cada vez más intensa y extensa. Y, al mismo tiempo, ha conseguido que esa mayoría se hundiera progresivamente en sus relaciones de todo tipo con la minoría capitalista, cuya consecuencia ha sido el enorme crecimiento de la ganancia capitalista (de todos sus componentes). Nuestra clase dominante actual

vivió y sigue viviendo gracias al trabajo de la masa de los dominados, los trabajadores, que en su mayor parte eran o se fueron convirtiendo en trabajadores asalariados, y han tenido que trabajar no sólo para ellos mismos sino también para los propietarios. Son los asalariados las auténticas víctimas del régimen capitalista que subyació y subyace a los regímenes de Franco y de Juan Carlos (y también, por ejemplo, al régimen de la II República: no se malentienda nuestra tesis).

Este capítulo muestra con datos que la explotación en España es un hecho. Que es un hecho cada vez más evidente y de mayor magnitud. Que el beneficiario de esa situación es la burguesía capitalista. Pero que esas ganancias de los capitalistas no deben entenderse como el resultado de una perversidad personal de sus representantes, ni como la consecuencia de un Estado dominado por abogados y empleados de esa capa social capitalista, ni como el efecto de unas políticas económicas y sociales manipuladas o mal orientadas. Se trata del resultado inevitables de las leyes del sistema. Pero estas leyes no son unas retóricas “leyes del sistema” confeccionadas para ser utilizadas sólo en el debate político anticapitalista. Son auténticas leyes sociales cuya existencia se puede comprobar por los mismos procedimientos científicos que permiten esclarecer, por ejemplo, las leyes que rigen los sistemas de la naturaleza.

Pero antes de pasar al análisis de nuestros datos estadísticos, digamos que existe un enfoque económico teórico que permite una mejor observación y comprensión de estas leyes y fenómenos que caracterizan al capitalismo. Y puesto que en el capitalismo todo se ha convertido en *mercancía*, hace falta comprender las leyes de las mercancías y, sobre todo, de lo que mejor caracteriza a las mercancías: su *precio* (que incluye el precio de la específica mercancía “fuerza de trabajo”: el *salario*). El análisis de la estructura y evolución de los precios mercantiles es el contenido esencial de la Teoría económica del *valor*, que antes se llamaba así pero ahora se conoce más a menudo como Microeconomía.

Podemos resumir en tres los enfoques o teorías del valor existentes. En primer lugar, está la teoría “laboral” del valor (TLV, tradicionalmente llamada teoría del valor-trabajo). En el otro extremo, la teoría que se basa en la supuesta “utilidad marginal” del consumidor, o teoría “utilitarista” del valor (TUV). Y en tercer lugar, y ocupando una

posición intermedia entre los dos polos citados, lo que podemos denominar teoría “excedentista” del valor (TEV).

La teoría *laboral* del valor afirma, como sabemos, que las mercancías derivan su precio, mayor o menor, de la mayor o menor cantidad de trabajo que requiere la sociedad capitalista para reproducirlas, en las condiciones técnicas de las empresas existentes y en las condiciones sociales prevalecientes. Esta teoría se aplica asimismo al salario: éste deriva su magnitud de la cantidad de trabajo social requerida para la reproducción de la fuerza de trabajo. Se trata por tanto de una teoría “objetiva”, en el sentido de que la realidad de la que procede son los procesos laborales realmente existentes en las empresas capitalistas, que se pueden medir objetiva y científicamente.

Por el contrario, con la teoría *utilitarista* no sucede así. Nadie ha dicho nunca cómo se puede medir la utilidad “marginal” del consumidor. Además, caso de que se pudiera medir, no serviría de nada porque sería una medida puramente subjetiva, pero no además intersubjetiva u objetiva, como necesitan ser las que constituyen el objeto de la actividad científica. Debe quedar claro que si esta teoría se ha podido mantener históricamente es por razones ideológicas y también porque aprovecha el hecho de que la utilidad en cuanto tal –no la “marginal”– sí es un fenómeno evidentemente real y objetivo. Por eso mismo, la utilidad de las mercancías es un *presupuesto* de la teoría laboral del valor: si una mercancía fuera inútil, nadie trabajaría para producirla y dejaría de ser una mercancía. Pero una cosa es la utilidad y otra muy distinta la utilidad “marginal”, que, como todo el mundo sabe, es la “derivada” (matemática) de la utilidad total. Y claro, hablar de la derivada de la utilidad tiene el mismo sentido que hablar de la derivada del aburrimiento o de la derivada del amor. Ninguno. Porque en todos los casos se trata de cosas reales, cosas verdaderamente importantes, pero que no se pueden cuantificar.

Finalmente, la teoría *excedentista* aparece como un híbrido de la TLV, que podemos llamar materialista, y la TUV, que es sin duda idealista. Sin embargo, los defensores de esta TEV son aparentemente *más materialistas* que los partidarios de la TLV, en el sentido de que a los primeros les parece que el fluido trabajo no es una realidad suficientemente material y tangible, y por eso critican en el fondo a la TLV. Como creen que el trabajo es una cosa “ideal” o metafísica, debido a que los defensores de la

TLV suelen insistir en que se trata del trabajo “abstracto”, o “social” u “homogéneo”, piensan que hace falta una realidad más tangiblemente material, como el excedente “en términos físicos”, que sin duda debe de hacer más daño si le cae a uno encima.

Pero ningún excedente se puede medir si no es en términos de trabajo (que se mide en cantidades de *tiempo*). No existe otra forma de medir un excedente con una medida común. Piénsese en el peso o en el volumen: ¿cuál sería un excedente concebido así en la producción de oro, que apenas se queda con el 1% del material original?; ¿cuál, en la proyección de una película?; etc. Incluso si ese excedente existiera en todas las ramas productivas, no habría manera de reducirlo a una *única* magnitud y no se podrían comparar dos excedentes entre sí. De forma que si se parte de la TEV no hay manera de conocer, por ejemplo, *cuánto* ha crecido una economía o *cuál* de dos economías es mayor que la otra.

Por esta razón, se partirá aquí de la teoría del valor que nos parece más válida: la TLV. De hecho, creemos que es la única que se sostiene sobre bases sólidas. Si la TUV es defendida por la mayoría de los economistas actuales es porque prefieren negar la realidad de la explotación (consecuencia lógica de la TLV), que a unos les parece incompatible con los pregones que dan a favor de la economía de mercado, y a otros les parece una complicación que es mejor dejar de lado. Si algunos otros defienden la TEV es porque creen también que la TUV no tiene base, pero en parte consideran que la TEV, que es asimismo compatible con la realidad de la explotación, puede alcanzar una *respetabilidad* académica que parece inalcanzable para la TLV.

Sin embargo, cuando no se necesita defender el mercado –ese fallo, esa desgracia– y no se necesita tampoco respetabilidad académica –esa debilidad del espíritu–, nada impide aplicar la teoría que algunos consideramos la mejor para explorar los misterios de la realidad capitalista. En consecuencia, usaremos la TLV.

4.2. El proceso de proletarización

Antes de pasar al análisis de la evidencia empírica disponible sobre la explotación de los trabajadores españoles bajo el régimen del capital, comencemos por una reflexión sobre los conceptos de *subsistencia* y *ahorro* de los asalariados.

“Ahorrar” es obtener los recursos financieros que permiten invertir, es decir, comprar nuevos *medios de producción*. En sentido estricto, los asalariados no ahorran ni pueden ahorrar. Si ahorraran, comprarían medios de producción y se convertirían en miembros de una clase social diferente: se convertirían en empresarios autónomos o incluso en capitalistas. A la idea anterior se oponen, sin embargo, dos objeciones tradicionales, a las que debemos hacer frente antes de continuar.

Por una parte, no estamos afirmando que *ningún* asalariado ahorra. Por supuesto que esto es falso. Hemos dicho que algunos sí lo hacen y se convierten en autónomos o en capitalistas. Pero también hay otra realidad: muchos autónomos y capitalistas (pequeños) *desahorran*, es decir, pierden la capacidad de seguir financiando la adquisición de nuevos medios de producción y/o sienten la necesidad de abandonar los antiguos, normalmente como medio de evitar pérdidas aun mayores. Por consiguiente, si por una parte hay un flujo de trabajadores que se “aburguesan” (en el sentido objetivo, socioeconómico, no en el puramente ideológico), y por otra hay otro flujo de capitalistas y autónomos que se “proletarizan”, lo que realmente importa es el *flujo neto*, que será la diferencia absoluta de esos dos flujos que se mueven en direcciones opuestas.

Ahora bien, los datos demuestran con claridad que a lo largo del desarrollo capitalista el flujo de quienes se proletarizan es mayor que el de quienes se aburguesan, y por eso es manifiesto el proceso de proletarización (asalarización) de la población activa. De hecho, la prueba empírica a favor de la proletarización²⁴ es tan abrumadora que los hechos estadísticos han acabado finalmente con el antiguo debate sobre si la tendencia a

²⁴ Por *proletarios* entendemos la suma de los *asalariados más los parados*. Si aumenta este total como porcentaje de la población económicamente activa, hablamos de *proletarización*. Los datos de la Tabla 1 no coinciden con los del cuadro que ofrece Brunet (1999), porque éste recoge sólo la evolución de la tasa de asalarización (los asalariados, como porcentaje de la población ocupada). Pero la tasa de asalarización de la población ocupada (donde los parados no aparecen ni el numerador ni en el denominador), no sólo carece de la relevancia “sociológica” que tienen la tasa de proletarización, sino que su perfil tampoco refleja correctamente la evolución de esta última en los periodos de rápida variación de la tasa de desempleo.

la proletarización que apuntó Marx en *El capital* es o no perceptible en la realidad. Por mucho que los burgueses y algunos socialistas (por ejemplo, Bernstein, 1899) se hayan negado siempre a reconocerlo, sólo hay que mirar a los datos para comprobar que la proletarización es un hecho: el número de asalariados y de parados, como fracción (porcentaje) del total de la población activa de cada país, tiende a aumentar no sólo en términos absolutos sino también relativos.

Tabla 1. Grado de proletarización de la fuerza de trabajo, en países y años seleccionados (en % de la población activa)

PAÍS	1930-40	1974	1997
Estados Unidos	78.2 (1939)	91.5	91.5
Japón	41.0 (1936)	72.6	80.8
Alemania	69.7 (1939)	84.5 (RFA)	90.7
Reino Unido	88.1 (1931)	92.3	87.3
Francia	57.2 (1936)	81.3	87.6
Italia	51.6 (1936)	72.6	74.7
Canadá	66.7 (1941)	89.2	–
Bélgica	65.2 (1930)	84.5	83.6
Suecia	70.1 (1940)	91.0	94.7
España	52.0 (1954)	68.4	78.5
Europa-15	–	–	84.3
Media simple (sin Canadá) (8 países)	65.1	83.2	86.4

[Elaboración propia, a partir de Mandel (1976/1981), p. 133, y Brunet (1999), p.640]

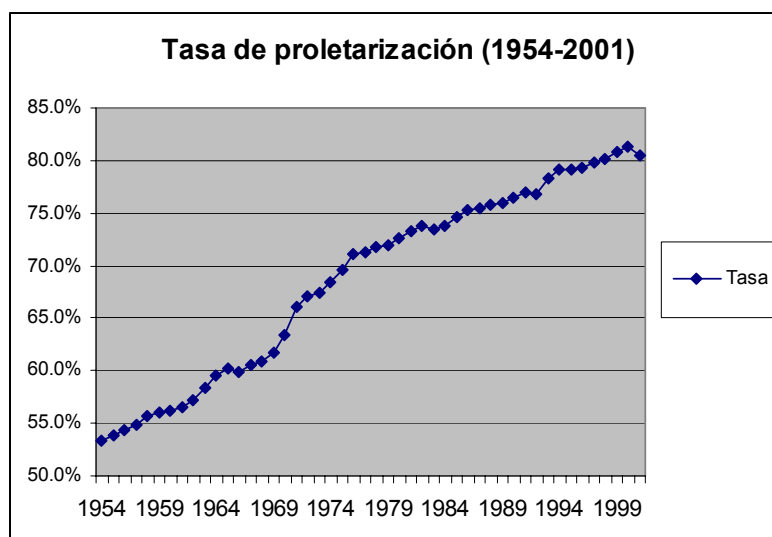


Figura 1

Esto sucede en todos los demás países de la OCDE (y durante un periodo más largo: véase la Tabla 1 para los principales países de la OCDE). Pero en el caso español, la rapidez del proceso de proletarización es aun mayor : tal y como se aprecia en la Figura 1, la fracción que representan los asalariados y los parados en el total de la población activa apenas superaba el 50% hace medio siglo, pero ahora es mayor del 80%.

Por otra parte, si alguien objeta que los asalariados ahorran porque en su mayoría son capaces, por ejemplo, de comprar su propia vivienda (al menos en España, donde esta tendencia es más fuerte que en cualquier otro país de la UE), y muchos hasta una segunda vivienda, hay que observar que en ningún caso se trata de una compra de medios de producción. Por tanto, estas compras no permiten “cambiar de clase” a quienes no pueden emplear asalariados a su servicio, y convertirse, por esa vía, en capitalistas. Además, este “ahorro” sólo es una palabra adecuada para el uso corriente del lenguaje de la calle. Pero, al igual que ocurre por ejemplo con la “inversión” –la gente dice que va a “invertir en Bolsa”, y los economistas sabemos que eso no es inversión en el sentido técnico, macroeconómico–, ocurre otro tanto con el ahorro. Además, incluso el “ahorro” así concebido es sólo ahorro para una parte de los asalariados, que se ve compensado por el “desahorro” de la otra parte, y se anula a escala agregada. Por último, si hace falta dar un argumento adicional, recuérdese la igualdad macroeconómica entre ahorro (total) e inversión (total), que se enseña hasta en la Macroeconomía de nivel introductorio.

4.3. La parte de los autónomos en la renta nacional

Tradicionalmente, se ha identificado a esta capa “intermedia” de la población que forman los autónomos –intermedia por estar situada entre la clase capitalista, arriba, y la clase obrera, abajo– con el llamado “modo de producción mercantil simple”, un modo de producción relacionado con, pero diferente de, el modo de producción capitalista. Ya vimos, al analizar las desviaciones entre los precios de producción individuales y los precios directos, que el capitalista puede tratarse teóricamente como un simple mercader más evolucionado y que, si se lo concibe en un contexto donde no existe aún la competencia, esto equivaldría a tratar al capitalismo como un modo de producción mercantil simple pero con asalariados.

Pero esta oposición conceptual no excluye la simultaneidad histórica de los dos modos de producción, como tampoco es imposible la coexistencia con cualquier otro modo de producción concebible (el esclavista, el feudal, el comunista primitivo, etc.). Al producirse de hecho la coincidencia en el tiempo, en una sociedad concreta, de los dos modos de producción citados, se producen claramente distorsiones en el funcionamiento característico de cada uno de ellos en sí, que se comportan ahora de forma algo distinta, debido a que uno se convierte en dominante y el otro en dominado (véase Gouverneur, 2005). Si la Contabilidad nacional separase los datos totales en estos grupos de categorías sociales, cabría calcular directamente la parte de la renta que corresponde a cada uno de los tres grupos. Pero como no lo hace, es preciso hacer una estimación privada de cuál es la fracción del Excedente bruto de explotación que corresponde a los autónomos, y cuál la que va a parar a los capitalistas.

Esta estimación se hace a menudo, y para el caso español se pueden ver los datos así obtenidos en Guerrero (1989, 1990), referidos al periodo 1954-1988, y otros actualizados por Cámara (2003). Para ello, normalmente hay que hacer supuestos como el de atribuir a cada autónomo una renta media igual a la renta salarial media de los trabajadores por cuenta ajena. Esta relación 1:1, o cualquier otra que se suponga, puede mantenerse incambiada a lo largo de todo un periodo o hacerla subir o bajar de acuerdo con cierta información más detallada, pero en todos los casos es más interesante observar la *evolución* en el tiempo (en lugar del nivel) de las partes que tienen los autónomos y los asalariados en la renta nacional, y por tanto la del resto (la ganancia capitalista), que vendrán determinadas en los dos primeros casos por la evolución de cada uno de estos colectivos de población en el total que forma su población activa.

Por consiguiente, si la estructura de la participación de las tres clases en la población activa pasara de 5% (capitalistas), 40% (autónomos) y 55% (asalariados), en el momento t , a otra diferente (por ejemplo, 5%-15%-80%) en el momento $t+n$, el supuesto anterior nos llevaría a que la fracción en la renta nacional de los autónomos habría pasado en el periodo n de suponer un 72.7% de la de los asalariados ($40\% / 55\%$) a sólo un 18.8% ($15\% / 80\%$). Estos cálculos no se llevan a cabo, no obstante, aquí para el caso español, pero sí se han efectuado antes en los trabajos citados.

Una nota de advertencia parece, sin embargo, necesaria. Si se piensa en los integrantes de las profesiones liberales como los miembros típicos de esta capa intermedia, uno podría creer que la renta de estos profesionales es bastante mayor que la de los asalariados. Pero se olvida a menudo que los grandes abogados, médicos o notarios que no son asalariados tampoco son autónomos; lo que son es (pequeños) capitalistas, que emplean en sus bufetes, clínicas y notarías a un número mayor o menor de asalariados (son “empleadores” en el sentido de la Encuesta de Población Activa y, por tanto, capitalistas). La mayor parte de los verdaderos autónomos, sin embargo, integran sectores como la hostelería o el comercio, y antes sobre todo la agricultura, en todos los cuales la renta media está por debajo de la media de la economía. Por consiguiente, no parece tan descabellado suponer que estos trabajadores tienen, como media, una renta equivalente al asalariado medio.

4.4. Las diferentes medidas de la explotación en España

Pero demostrar que los asalariados no ahorran, o que su número crece con el tiempo, tanto en términos absolutos como relativos, no equivale a mostrar empíricamente que están explotados. Para hacer esta demostración fáctica a escala de una sociedad completa como la española, hay que medir la “tasa de explotación”, o tasa de plusvalor, que no es sino la relación entre el trabajo no pagado y el trabajo pagado en la jornada laboral “social” (es decir, del conjunto de los asalariados). Pongamos un ejemplo: si 10 millones de asalariados trabajan una media de 2.000 horas al año cada uno, el trabajo social anual será de 20.000 millones de horas. Medir la tasa de explotación es medir cuánto de ese total (de 20.000 millones) corresponde a trabajo pagado (v) y cuánto a trabajo impagado (pv): si fueran, respectivamente, 10.000 y 10.000, el cociente de pv/v , que es la tasa de plusvalor (explotación), sería igual al 100% (si por el contrario $v = 8.000$ y $pv = 12.000$, entonces sería $p' = pv/v = 12.000/8.000 = 150\%$; etcétera).

Pues bien, calculemos la tasa de explotación en España entre 1954 y 2001²⁵; 1) en primer lugar, para observar su evolución global a lo largo de ese periodo de casi medio siglo; 2) pero, en segundo lugar, para dejar constancia de que la sucesión histórica de regímenes políticos muy distintos no ha modificado para nada la realidad constante de la explotación, sino que se ha limitado a dar formas distintas a un mismo contenido. Es decir, ha servido de cobertura política y social a la realidad sustancialmente incambiada, pero al mismo tiempo creciente, de la explotación. El primer punto se resume en la Figura 2, y para el segundo comentaremos los datos de la Tabla 2.

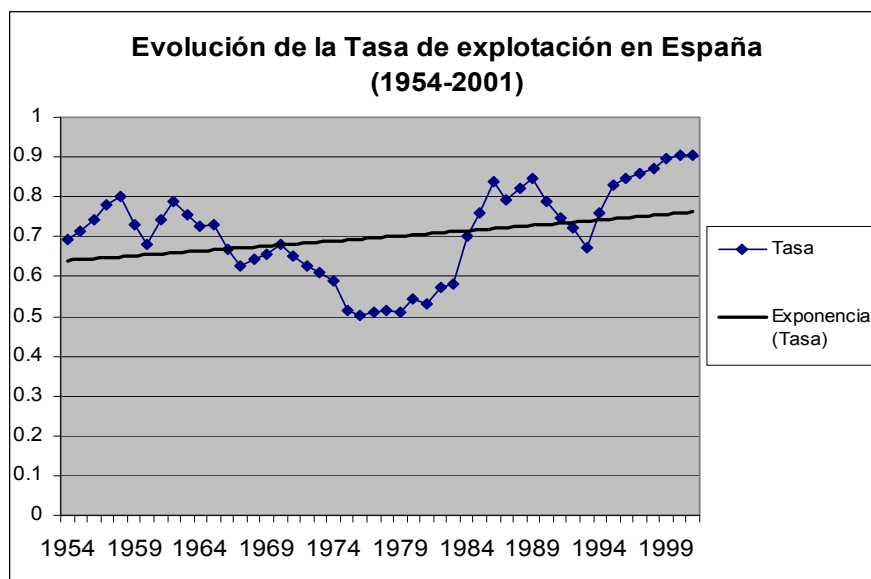


Figura 2

Se observa tanto en el gráfico como en la tabla que, en conjunto, la tasa de explotación ha crecido. En realidad, pasó del 72.7% en 1954 al 90.8% en 2001, lo que significa un crecimiento relativo global de casi un 25%. Sin embargo, la evolución no ha sido uniforme en los diferentes subperiodos. Si analizamos la “relación” entre tasa de plusvalor y “régimen” político –lo cual no es muy relevante para el análisis económico en sí mismo, si no es para dejar constancia de que la acumulación de capital y sus efectos son fundamentalmente ajenos, y analíticamente previos, a lo que acontece en la

²⁵ La mayor parte del material estadístico utilizado para la parte empírica de este capítulo y el siguiente procede de Guerrero (1989, 1990) y Cámara (2003), convenientemente actualizados. La reorganización de las ideas y los gráficos presentados son de nueva factura. Datos alternativos sobre la economía española, pero obtenidos con un enfoque similar, se encuentran en Román (1997), (2002). Otros cálculos similares llevados a cabo por aquella época se reseñan en el apéndice de Guerrero (1997).

superestructura política del régimen único capitalista–, las conclusiones que se obtienen podrían parecer sorprendentes.

En primer lugar, la explotación disminuye en la época franquista y crece en la época democrática. De hecho, crece mucho más deprisa en el segundo periodo de lo que descendió en el primero. En segundo lugar, dentro de cada una de las dos épocas se pueden distinguir evoluciones diferentes para los diferentes subperiodos políticos. En el primer franquismo la explotación no decrece apenas o, si lo hace, lo hace a un ritmo muy inferior que en el segundo franquismo, supuestamente menos “represor”. Y, por otra parte, de los tres partidos políticos que se han sucedido en “el poder” (UCD, PSOE y PP), el que ha hecho elevar más deprisa la explotación (véase la Tabla 2) ha sido el PSOE (crecimiento de la tasa de plusvalor en casi un 50% durante los años de su gobierno), seguido por la UCD (un 10%) y finalmente el PP (sólo un 6%).

Tabla 2: Tasa de plusvalor (1954-2001)
Tasas porcentuales medias de variación anual
en los diferentes subperiodos seleccionados

1954-1960	-2.2%	1954-1975	-27.4%
1960-1975	-25.7%	1975-2001	71.9%
1975-1982	10.4%		
1982-1996	46.4%		
1996-2001	6.3%	1954-2001	24.8%

Se comprende fácilmente lo descabellada que resulta, hasta cierto punto, esta forma de expresarse. Porque la explotación no tiene que ver realmente con el sesgo particular de la política económica que desarrolla cada gobierno (capitalista) ni con ningún otro rasgo ligado a las formas de Estado y gobierno (capitalistas) de las que se dota un país. La explotación es un resultado normal e inevitable de la *acumulación de capital*, es decir, del hecho de que la economía del país adopte, bajo un revestimiento político dispar, el mismo régimen económico dominado por el capital y el beneficio.

Veremos a continuación hasta qué punto los datos sobre la ganancia total en España confirman esta tesis.

Capítulo 5: ... y la ganancia capitalista en España (1954-2001)

5.1. Las diferentes medidas de la rentabilidad y la ganancia capitalista

Hemos dicho que el plusvalor (la cantidad de trabajo que desarrollan los asalariados más allá de la que se requeriría para reproducir su consumo habitual) es el contenido del plusvalor, que constituye a su vez la fuente del beneficio (o ganancia). Podemos medir esta ganancia en términos *brutos*, es decir, antes de proceder al análisis (que no se llevará a cabo en este artículo) de la descomposición de esa ganancia bruta en los diferentes componentes en que puede subdividirse (por ejemplo, ganancia industrial, margen comercial, intereses bancarios, renta del suelo, impuestos estatales, transferencias al exterior, etc.). Al mismo tiempo, esa ganancia la podemos analizar como una *masa* absoluta de dinero (B) o bien como una *tasa* de ganancia (g), es decir, como el porcentaje que representa B sobre el capital total (K) adelantado por la clase propietaria. En la Figura 3 representamos la evolución de las tres últimas variables citadas, pero antes hagamos un breve recordatorio de la relación entre el volumen del plusvalor total y su expresión monetaria: la ganancia total.

Un precio (monetario) no es sino la *expresión en dinero* de un valor (valor-trabajo). En realidad, se trata de un simple cociente entre el valor de una mercancía y el valor del dinero. Si reproducir una mercancía m cuesta 2 horas, y reproducir un euro cuesta dos minutos, el precio de m será de 60 euros. Por otra parte, hay que aclarar también que la reproducción laboral de un euro (o de una unidad de cualquier otra moneda efectivamente existente) es tan necesaria en la época actual, cuando domina el dinero *crediticio*, como en la época anterior, en la que predominaba el dinero *metálico*. Y la razón para esto último es que tan trabajo es el de los empleados actuales del sector financiero, que hacen posible la creación y reproducción de los depósitos y créditos bancarios, como el trabajo antes y ahora de los mineros y acuñadores que convierten la mena de mineral en una moneda²⁶.

²⁶ Sin embargo, muchos marxistas han distinguido entre los dos casos, argumentando que el trabajo bancario no es de producción sino de *circulación* y, por tanto, improductivo (de plusvalor). En nuestra opinión, es más conforme con las ideas de Marx la identificación señalada en el texto (véanse Guerrero, 2001a, que modifican el punto de vista de Guerrero, 1989). En realidad, la circulación en el sector financiero también existe, pero sólo como una fracción del trabajo total que se desarrolla en su seno (al

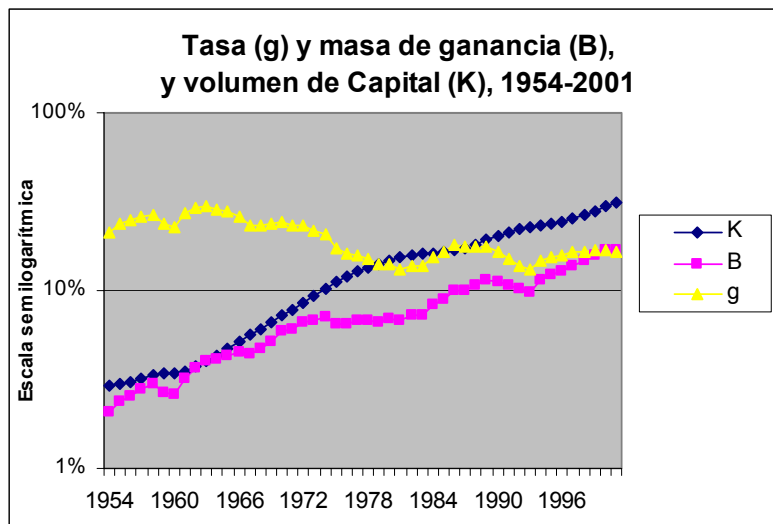


Figura 3

En el eje izquierdo de la figura, se representa el porcentaje real de la tasa de ganancia española en el periodo considerado, que oscila entre el 20% y el 30% al principio y fluctúa en torno al 15% en la segunda mitad del periodo. En cambio, las curvas de los volúmenes de capital y beneficio sólo representan la evolución de los *índices* de las respectivas series (tomando como valor común el correspondiente a 1963).

Si se observan las tendencias principales de estas variables en el conjunto del periodo, está claro que el capital y los beneficios suben, mientras que la tasa de ganancia desciende. Sin embargo, es fácil comprobar la existencia de tres subperiodos distintos en la evolución de la rentabilidad. Entre 1954 y mediados de los 60, g fluctúa en torno a un eje ascendente; entre mediados de los 60 y finales de los 70 fluctúa en torno a una tendencia claramente descendente; y a partir de los 80, o quizás un poco antes, la fluctuación se produce en torno a una línea de tendencia plana.

Este triple movimiento se explica fácilmente por la evolución comparativa de los dos componentes de la tasa de ganancia: la masa de ganancia y el volumen de capital ($g = B/K_k$). En efecto: hasta mediados de los 60 el beneficio crece más deprisa que el capital;

igual que en las demás ramas del sector productivo). Esta fracción consiste en el trabajo que se desvía de la producción hacia la actividad de circulación pura (trasmisión de los títulos de propiedad) de lo producido (en este caso, los depósitos y créditos son el producto, mientras que el márketing que paga el banco son un ejemplo de sus gastos de circulación; lo cual no impide, por otra parte, que el producto de la empresa de márketing sea, además de un valor de uso, un nuevo valor que contiene su correspondiente plusvalor).

a continuación, la tasa de crecimiento del capital se acelera mientras la ganancia bruta se estanca a lo largo de la década de los 70; por último, vuelve a crecer la masa de ganancia y lo hace al mismo ritmo medio que el volumen del capital.

También es posible descomponer la tasa de ganancia de otra manera. Puesto que el beneficio o ganancia es lo mismo que el plusvalor, podemos dividir el numerador y el denominador de la tasa de ganancia ($g = pv/K_k$) por el capital variable (v), de forma que resulta:

$$g = p' / q$$

(donde p' es la tasa de plusvalor, y $q = K_k/v$ es la composición en valor del capital).

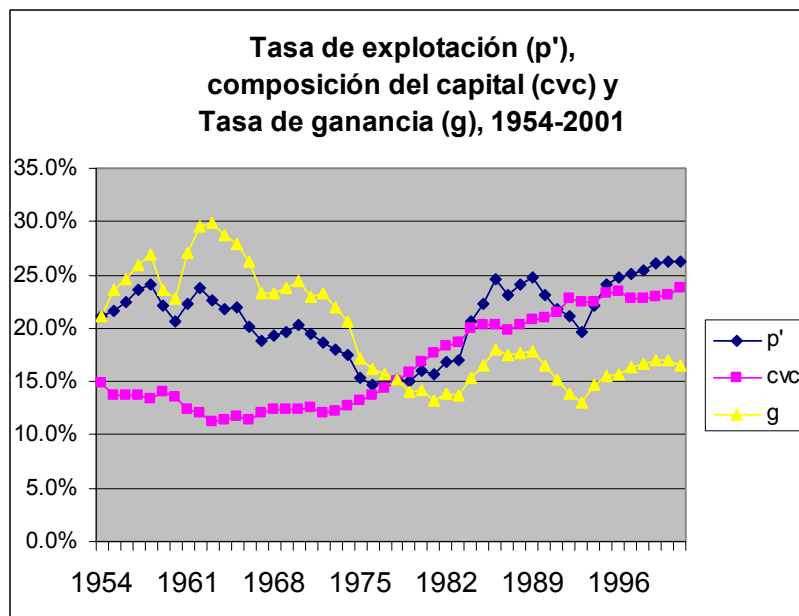


Figura 4

En la Figura 4 se representa de nuevo la tasa de ganancia, pero se acompaña ahora de la evolución de p' y q (expresados como índices cuyo valor se iguala en 1977)²⁷. En este caso, podemos prestar atención a dos grandes subperiodos de aproximadamente la misma longitud (un cuarto de siglo cada uno). En la primera mitad, q se mantiene más o

²⁷ Si en la Figura 3 se eligió el año 1963 es porque ése es el año en que g comienza a caer. En la Figura 4 se elige 1977 porque es el momento a partir del cual comienza a elevarse la tasa de plusvalor

menos constante (en realidad, primero baja y luego sube suavemente) mientras que la tasa de explotación descende. En la segunda mitad, la rentabilidad fluctúa en torno a un valor constante a largo plazo, porque tanto la composición en valor como la tasa de explotación crecen más o menos a la misma tasa media (aunque no ocurre así a corto plazo, y de ahí las fluctuaciones de g).

Las dos formas de descomponer g que hemos visto son las que emplea Marx en *El capital*, y a éstas se han unido más recientemente otras formas equivalentes de analizar la rentabilidad (véanse, por ejemplo, los trabajos de Gillman, 1957; Shaikh y Tonak, 1994; Duménil y Lévy, 1993; Moseley, 1986; Wolff, 1987; Gouverneur, 1983, 2005; Delaunay, 1984; o Reati, 1986).

Sin embargo, se ha prestado mucha menos atención a la evolución y descomposición de B : la masa absoluta de ganancia. En la Figura 5 se observa la evolución de la masa de beneficio en volumen, entre 1955 y 2001. Y en la Figura 6, complementaria de la anterior, se recoge la evolución de las variaciones absolutas de la ganancia (ΔB en vez de B).

Con formato

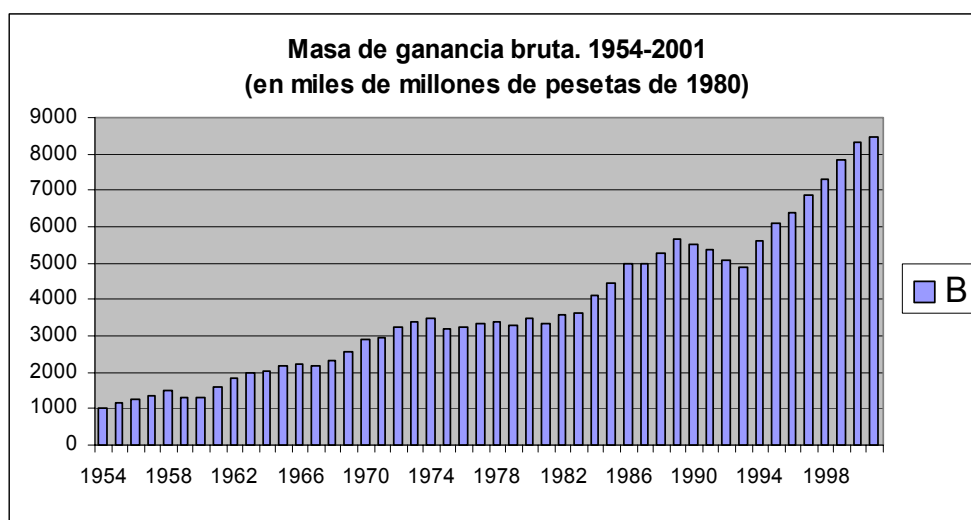


Figura 5

Por una parte, se observan dos grandes periodos de estancamiento y caída de las ganancias: el más importante y duradero se produce, durante casi una década, desde mediados de los 70; y el más continuado y profundo en el periodo 1989-1993, al que

sucede una recuperación más fuerte y rápida. Por otra parte, y dejando de lado otras caídas puntuales en 1967 y 1987, el tercer episodio importante de estancamiento de las ganancias se produce en 1959, cuando este hecho generó los consabidos problemas económicos que dieron origen al Plan de Estabilización y Liberalización de ese año. Esta coyuntura, que constituye la línea divisoria entre los dos subperiodos franquistas ya comentados, es también un importante episodio de crisis que no debe minimizarse.

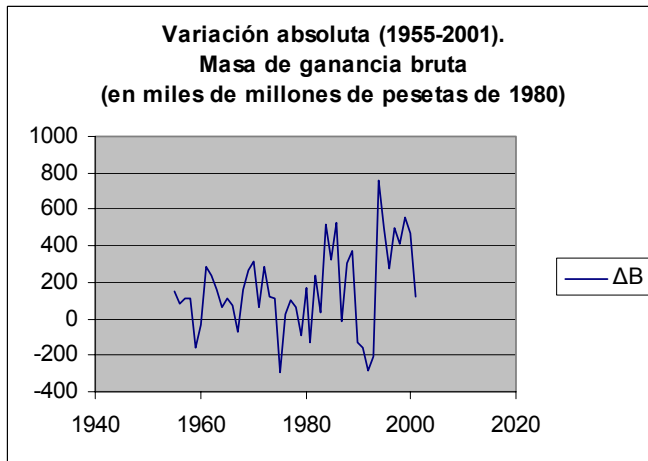


Figura 6

A continuación, y una vez analizadas B y ΔB , añadiremos dos maneras más de analizar g , haciendo uso en ambas de las relaciones que existen entre g y B .

Con formato

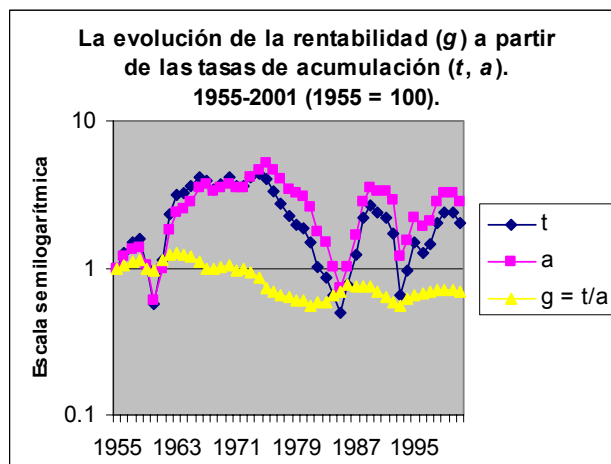


Figura 7

En la Figura 7, la masa de ganancia aparece sólo indirectamente, a través de su inclusión como uno de los componentes de la tasa de acumulación de beneficios (a , la parte de la ganancia, B , que se acumula o invierte, I_k):

$$a = I_k/B \quad (1);$$

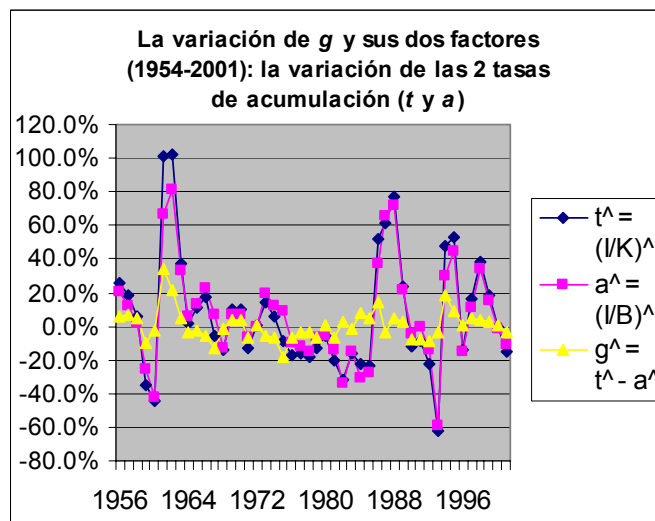
mientras que a la otra tasa de acumulación (la del capital) la llamaremos t y la definiremos como la tasa de variación porcentual unitaria (por unidad de capital) del capital:

$$t = I_k/K_k = \Delta K_k / K_k \quad (2).$$

Es evidente, a partir de las expresiones (1) y (2), que dividiendo la segunda por la primera se obtiene también la tasa de ganancia, ya que:

$$g = t/a = (I_k/K_k) / (I_k/B) = B/K_k.$$

Puede verse que, haciendo todas las variables igual a la unidad en 1954, el índice de la tasa de ganancia está por encima (debajo) de ese nivel (= 1) cada vez que el índice de la tasa de acumulación del capital está por encima (debajo) del de la tasa de acumulación de la ganancia: $t > a$ ($t < a$).



Igualmente, la tasa de ganancia desciende entre dos años cualesquiera siempre que la pendiente de la línea que une el valor de t entre esos dos años sea inferior al de la pendiente de a entre esos dos mismos años.

Lo anterior puede verse también usando las tasas de variación porcentuales unitarias de las tres variables anteriores (g, a, t), lo que se hace en la Figura 8 (que compara g^{\wedge} con a^{\wedge} y t^{\wedge}). En ella se ve que cuando la tasa de variación de t supera la de a , la rentabilidad sube, y que lo contrario ocurre cuando $t^{\wedge} < a^{\wedge}$.

La interpretación de las Figuras 7 y 8 puede hacerse conjuntamente. El cociente t indica el ritmo de *progreso de la acumulación* (crecimiento del capital), y a da cuenta del *esfuerzo inversor* que se lleva a cabo en el sistema a partir de la masa de ganancia obtenida. Si manteniéndose constante el esfuerzo inversor (a), la acumulación del capital se acelera (crece $t = I_k/K_k$), entonces

$$I_k^{\wedge} = B^{\wedge} > K_k^{\wedge},$$

y la tasa de ganancia crece. Pero también se puede expresar de forma complementaria: si cualquier velocidad de cruce de la acumulación está dada ($t = I_k/K_k = \text{constante}$), un aumento del esfuerzo inversor significará un descenso de la rentabilidad, ya que

$$I_k^{\wedge} = K_k^{\wedge} > B^{\wedge}.$$

En la Tabla 3 se reúnen las 9 posibilidades en que se pueden combinar las variaciones de las dos tasas de acumulación, de acuerdo con si el valor de cada una de ellas aumenta, se mantiene constante o desciende. Evidentemente, g sube o baja si t sube o baja, respectivamente (salvo que a haga lo mismo, en cuyo caso el movimiento de g es indeterminado); y si t se mantiene, g se comportará de acuerdo con la variación de a .

Tabla 3: Posibilidades de variación de $g = t/a$

Efecto sobre g ($=B/K_k$)		Variación de t ($= I_k/K_k$)		
		Sube	Constante	Baja
Variación de a ($= I_k/B$)	Sube	$\uparrow, =, \downarrow$	$g \downarrow$	$g \downarrow$
	Constante	$g \uparrow$	$=$	$g \downarrow$
	Baja	$g \uparrow$	$g \uparrow$	$\uparrow, =, \downarrow$

Sin embargo, en la Figura 9 se observa que en la realidad lo normal es que ambas tasas de acumulación se muevan *al unísono*. Cuando eso no sucede, como por ejemplo en 1967 y 1975²⁸, años en los que *t* siguió subiendo mientras que *a* descendía, la caída de *g* es notable. En concreto, sólo en esos dos años *g* acumuló un descenso de 6.2 puntos porcentuales (3 en 1967 y 3.2 en 1975), cuando el descenso total entre 1954 y 2001 fue de sólo 4.7 puntos (del 21.2% al 16.5%).

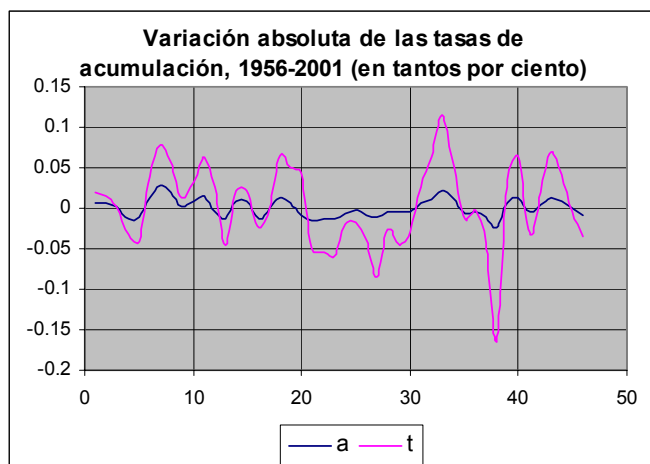


Figura 9

5.2. Acumulación y crisis del capital, y explotación de los trabajadores

Puesto que la tasa de explotación o plusvalor es $p' = pv/v$, y la suma del capital variable (salarios) y el plusvalor constituye el valor añadido (o valor nuevo creado) en cada periodo de tiempo ($y = v + pv$), se ve inmediatamente que un aumento de la tasa de explotación acarrea el descenso *del salario relativo* (*SR*), es decir, el descenso de la participación de los asalariados en el “pastel” de la renta nacional ($SR = v/y$). En efecto, puesto que $SR = v/(v + pv)$, podemos dividir el numerador y el denominador de este nuevo cociente por v y obtendremos

$$SR = 1/(1+p')$$

²⁸ Obsérvese que sólo en esos dos años la línea negra (variación de *a*) de la figura está por debajo de 0, al mismo tiempo que la variación de *t* se encuentra en terreno positivo.

Por su parte, el beneficio relativo (BR) es $p_v/(v+p_v)$ y, haciendo la misma operación que con el salario, obtenemos:

$$BR = 1 / (1 + [1/p^*])$$

Es claro que SR disminuye y BR crece con el aumento de la tasa de explotación. Pero calcular la parte global de los salarios y de los beneficios en la renta nacional, sin analizar al mismo tiempo si esas dos fracciones principales se reparten entre un número creciente o decreciente de beneficiarios, es insuficiente. Debemos corregir las partes relativas originales ajustando su valor con un índice de la evolución del peso relativo de cada uno de los dos colectivos en el total de la población ocupada.

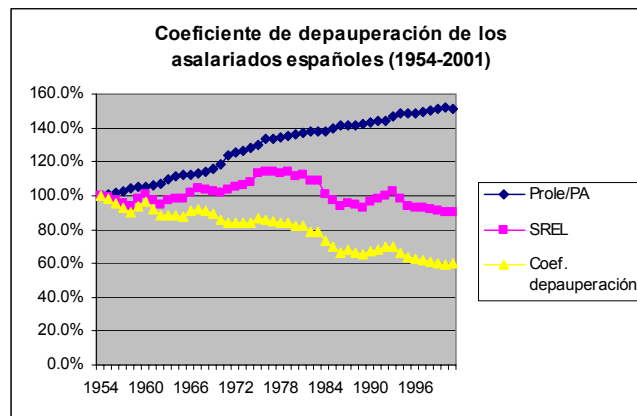


Figura 10

Por consiguiente, calcularemos un coeficiente de “depauperación”²⁹ de los asalariados (d_a) y un coeficiente de “enriquecimiento” de los no asalariados (e_{na}), definidos, respectivamente, como

$$d_a = SR / (P/PA)$$

$$e_{na} = BR / (RPA/PA)$$

²⁹ Véase más sobre este concepto en Guerrero (2000).

(donde P significa “proletariado”, es decir, la suma de los asalariados ocupados más los parados; PA = población activa; RPA = resto de la población activa; y “depauperación” o “enriquecimiento” hacen referencia a la parte de la renta ajustada que corresponde a cada uno de los dos³⁰ grupos sociales).

Puede observarse en las Figuras 10 y 11 que en el medio siglo transcurrido la parte de los beneficios ha crecido más que la de los salarios, pero la proletarización ha sido muy grande y de ahí los respectivos empobrecimiento (asalariados) y enriquecimiento (no asalariados).

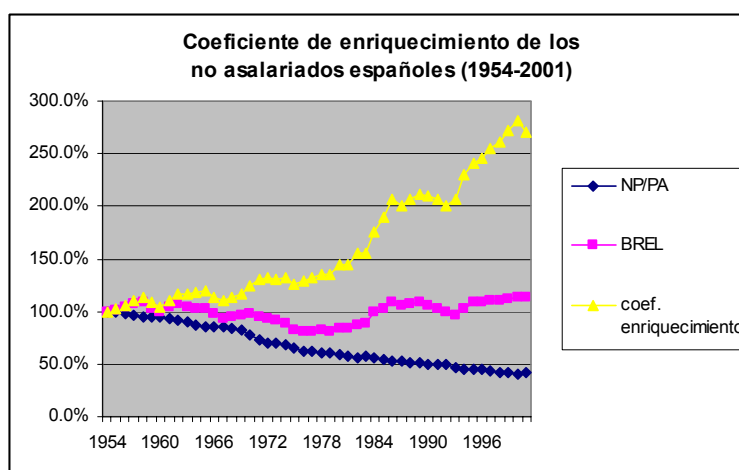


Figura 11

Sin embargo, si analizamos la evolución de SR y BR sin ajustar –lo que equivale al análisis de la tasa de plusvalor original–, veremos cómo el primero crece desde principios de la década de los 60 hasta mediados o finales de la de los 70 (y el segundo evoluciona de forma opuesta). Esta evolución no es la que originó la crisis de los setenta, ya que, como se vio en el epígrafe anterior, el factor explicativo principal es el ritmo de progreso de la acumulación y del volumen y composición del capital, que son los que determinan la evolución de los salarios (reales y relativos). Pero no cabe duda de que la evolución salarial también contribuyó a deteriorar la rentabilidad.

³⁰ Téngase en cuenta lo explicado en el epígrafe 4.3 y, por tanto, que la evolución del BR puro de los capitalistas, es decir, descontando la participación que corresponde a las rentas de las clases intermedias (lo que la EPA llama “empresarios sin asalariados y trabajadores independientes), reflejaría una evolución mucho más dispar respecto a la suerte de los asalariados, ya que los trabajos empíricos sobre estas clases “medias” reflejan una evolución muy similar para este colectivo que para el conjunto de los asalariados.

Ahora bien, si en vez de analizar la influencia de los salarios sobre la acumulación y la crisis, procedemos a la inversa, observamos un comportamiento muy dispar de los salarios reales y relativos en las fases ascendente y descendente de la acumulación. Comenzando por el salario relativo, podíamos ver en la Figura 10 que el coeficiente de depauperación desciende un 20% entre 1954 y comienzo de los 80. Sin embargo desciende más rápidamente a partir de entonces (un 25% adicional hasta 2001). Lo mismo sucede con el complementario coeficiente de enriquecimiento (Figura 11): crece “sólo” un 50% primero, pero casi se duplica más tarde (en un periodo menor: 1980-2001).

En cuanto a los salarios reales, la diferencia entre el periodo anterior y posterior a las crisis de los 70 es aun más evidente. El salario monetario deflactado por el deflactor del PIB muestra la impresionante evolución que se muestra en la Figura 12. Mientras que el salario real se triplicó entre 1954 y 1978, el mismo se estancó por completo entre 1978 y 2001 (aunque parece que experimentó dos ciclos decenales en este último periodo).

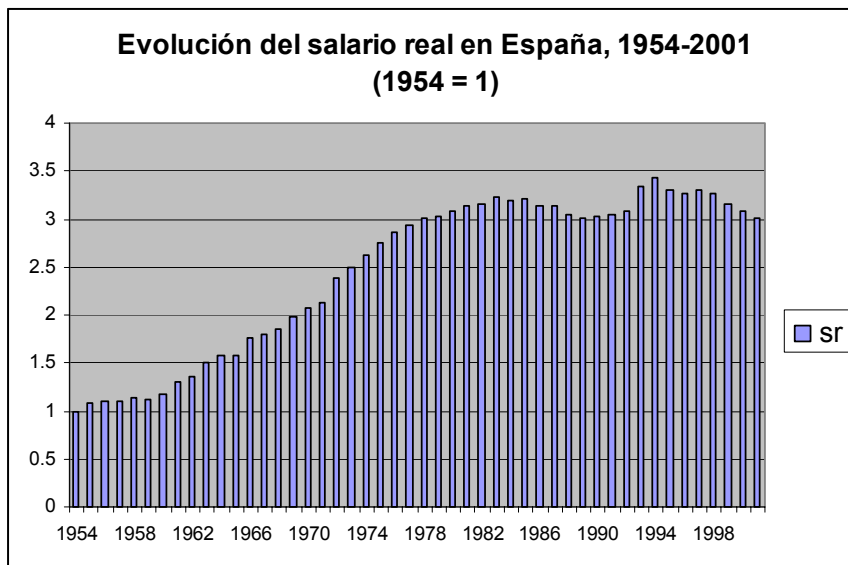


Figura 12

5.3. Estancamiento de la ganancia y crisis capitalista

Ahora estamos en condiciones de complementar las apreciaciones realizadas a partir de los datos estadísticos con reflexiones adicionales de carácter más teórico. Empecemos recordando que la crisis de sobreacumulación se debe a, o se manifiesta por, el estancamiento repentino, o incluso caída, de la Masa de ganancia. Si de la definición de la tasa de ganancia ($g=B/K$) despejamos B , podemos escribir ($B=g \cdot K$) en forma de tasas de variación:

$$\hat{B} = \hat{g} + K_k \hat{K} = \hat{g} + a \cdot \hat{g}$$

(donde $a = I_k/B$; el sombrero, “^”, significa la tasa de variación porcentual unitaria de la variable que lo lleva; y expresamos $K_k \hat{K} = dK_k/K_k = I_k/K_k$ como el producto de $I_k/B \cdot B/K_k$).

Entonces, la crisis se produce cuando B deja de crecer (cae o se estanca), es decir, cuando $\hat{B} \leq 0$. Esta condición se da sólo cuando se cumplen las desigualdades de las expresiones (1), (2) y (3), todas equivalentes:

$$\hat{g} \leq -\hat{g}/a \quad (1)$$

$$-\hat{g} \geq a \cdot \hat{g} = t \quad (2)$$

$$a \leq -\hat{g}/\hat{g} \quad (3),$$

(llamando t al producto de $a \cdot \hat{g}$).

A continuación se verá que la representación gráfica de las tres condiciones ofrece el mismo resultado que ya conocemos si las aplicamos al caso español. Como las crisis se producen porque B se estanca o decrece, eso exige, gráficamente (Figuras 13 a 15), que la curva negra esté por debajo de la rosa en los años de crisis (que resultan ser siempre los mismos y coinciden con los años ya analizados en el texto). En los tres casos, es la variable rosa (que incluye siempre \hat{g}) la que muestra una variabilidad mayor, mientras que g , t y a (siempre en la curva negra) son “prácticamente” constantes, al menos

comparadas con aquella. Esto aconseja variar la interpretación del punto de sobreacumulación y crisis del capital que el autor ha ofrecido, siguiendo a Shaikh (1987, 1989), en otras ocasiones (al menos, desde Guerrero, 1997, capítulo 2).

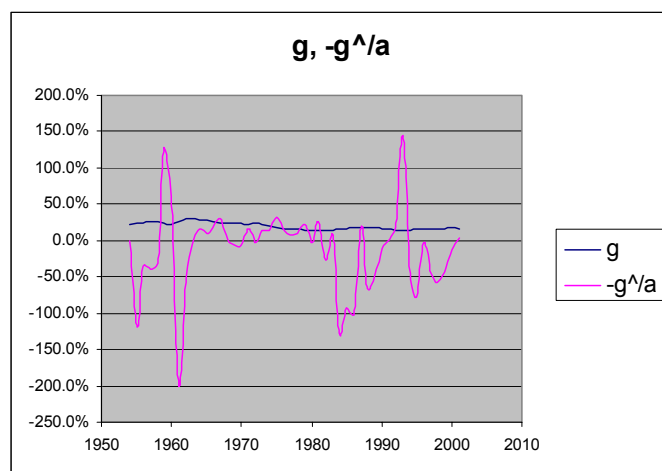


Figura 13

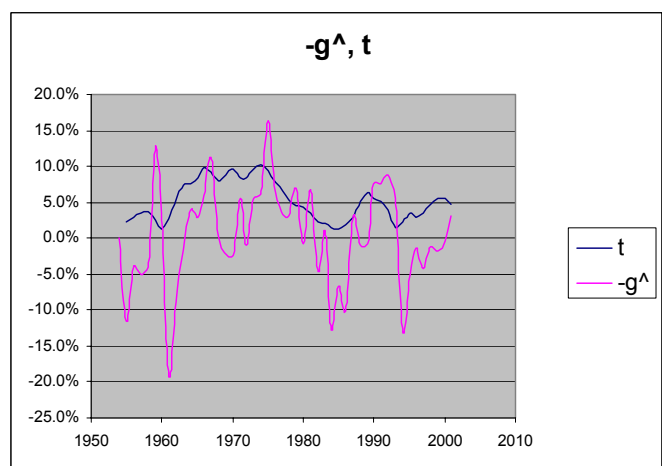


Figura 14

Esta diferencia de interpretación tiene su origen en que la deducción que hace Shaikh del momento en que $B^{\wedge} \leq 0$ parte de un supuesto ilegítimo: que la tasa de ganancia empírica es, necesariamente, tendencialmente decreciente. Por consiguiente, supone que el valor *normal* de g^{\wedge} es siempre negativo, y obtiene un cociente ($-g^{\wedge}/a$) que por tanto tiene siempre un valor positivo.

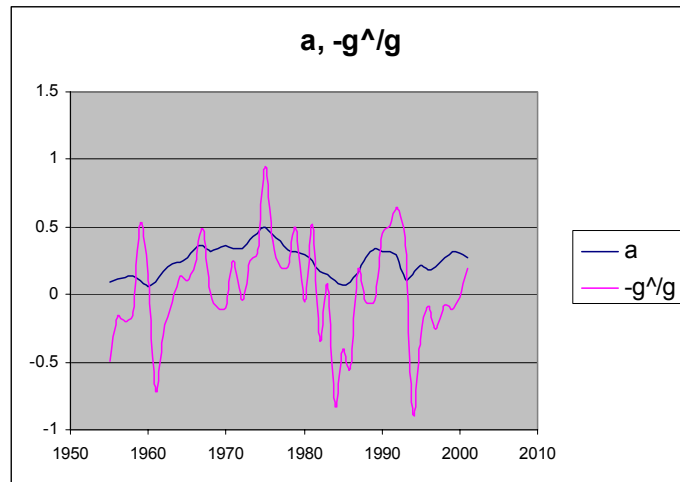


Figura 15

Si se añade el supuesto de que este último cociente (que Shaikh escribe como a/Sc) es una constante (y esta primera aproximación no se corrige), se puede representar la interpretación de Shaikh como una tasa de ganancia fluctuante con tendencia decreciente que fluctúa en torno al valor constante $(-g^a/a)$, como se ve en la Figura 16.

Pero la ventaja que tienen las Figuras 13 a 15 sobre la 16 no es sólo que superen la “primera aproximación” que supone mantener constante el cociente $(-g^a/a)$. Lo más importante y negativo es que la Figura 16 podría llevar a pensar que g cae porque fluctúa con más intensidad que $(-g^a/a)$, incluso suponiendo que este cociente también fluctúe. Pero en realidad, nuestra interpretación invierte los términos de la explicación, y hace recaer el grueso de las fluctuaciones, no sobre g , sino sobre g^a . En relación con g^a , g puede verse como una “constante” relativa, lo cual amplía la gama de interpretaciones posibles del movimiento secular de la tasa de ganancia.

Por consiguiente, la masa absoluta de ganancia tiene que estancarse y caer con tanta *necesidad* como en la otra interpretación; pero esto ocurre ahora tanto si la tendencia a largo plazo de g es decreciente (posición de Shaikh) como si g no muestra una tendencia clara a largo plazo por debajo de sus grandes fluctuaciones (ésta es la interpretación de Duménil y Lévy, y Valdés).

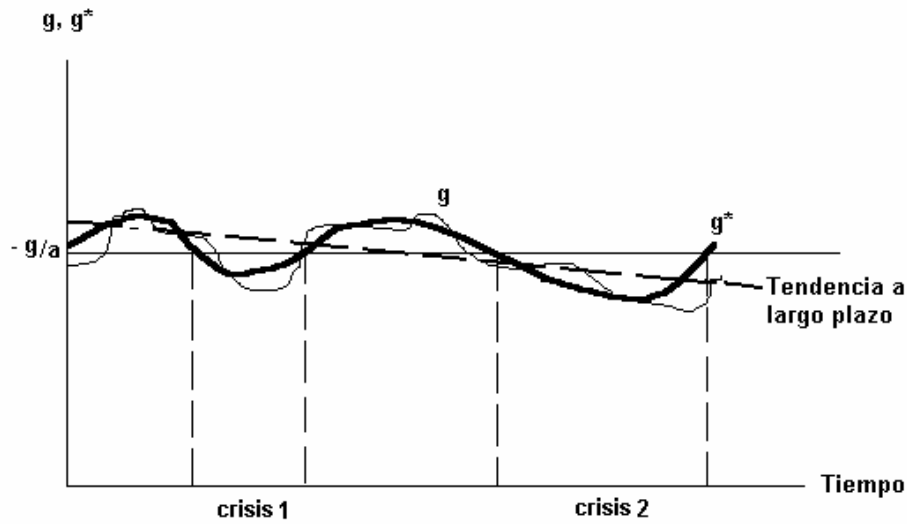


Figura 16

Todo lo anterior remite al debate de si la LBTG de Marx debe entenderse como una ley que rige en el corto plazo (crisis cíclicas “decenales”) o también en el largo plazo (en forma de “ondas largas”). Para un mayor detalle sobre este debate, puede verse Kühne (1972/73). Por otra parte, el Apéndice 2 resume el rico contenido de los tres capítulos del libro tercero de *El capital* en que Marx (1894) analiza la LBTG, sus contratendencias y la crisis de acumulación del capital como resultado de las “contradicciones internas” de esta ley.

Capítulo 6. Conclusión: El Gobierno, los patronos, los sindicatos y el sistema capitalista

Ya hemos visto que la realidad continua y creciente de la explotación del trabajo por el capital prescinde de quién sea y cómo esté compuesto el Gobierno de turno. Un aspecto complementario de este hecho podría analizarse prestando atención al Estado en su conjunto más que a los gobiernos que ocupan la cima de su pirámide en cada momento. Podríamos hacer una mera distinción entre el Estado franquista y el supuesto “Estado del bienestar” que lo sucedió, pero aclarando previamente que el autor no cree que, por oposición al Estado democrático, quepa adjetivar al Estado franquista como Estado “del malestar”. Más bien, está convencido de que, desde un punto de vista económico y estructural, que es el que aquí se usa, ambos Estados son formas diversas del Estado capitalista y, por consiguiente, y por eso mismo, es más correcto considerarlos como simples variantes del mismo *Estado (del malestar) del capitalismo*.

A veces se argumenta a favor de la existencia del Estado del bienestar aduciendo, entre otras cosas, la enorme –y creciente– importancia que tienen las transferencias del Estado que reciben las familias del país, en su mayor parte familias de trabajadores. Es verdad que eso también es un hecho, pero no conviene olvidar que el dinero no sólo fluye desde el Estado al sector familias (y empresas, por cierto) sino también a la inversa. Para analizar correctamente si, junto al salario primario (el pagado directamente por las empresas), existe también un salario “social” procedente del Estado, que serviría supuestamente para aumentar el nivel de vida de los trabajadores, no hay que estudiar la evolución de este salario social en términos brutos sino *netos*. Es decir, hay que tener en cuenta lo que los trabajadores reciben del Estado (salario social bruto, *ssb*) pero descontando a su vez lo que éstos pagan al Estado³¹ (impuestos directos e indirectos, cotizaciones sociales). La diferencia es el “salario social neto” (*ssn*), y sólo éste nos proporciona un indicador adecuado y completo de la intervención del Estado en términos de clase.

³¹ Recuérdese, por ejemplo, cómo el ministro F. Fernández Ordóñez, en esa época miembro de la UCD (luego en el PSOE), instauró el nuevo IRPF en 1977, que supuso un incremento notabilísimo de la presión fiscal sobre los trabajadores. Antes de esa fecha, el impuesto sobre la renta que se aplicaba a los salarios era insignificante, mientras que en la actualidad los salarios están gravados con un tipo impositivo que se sitúa entre el 10% y el 20%.

Además, junto al *ssn*, podríamos hablar del “beneficio social neto” (*bsn*) de los capitalistas, definido como la diferencia entre el beneficio social bruto, que los preceptores de ganancias capitalistas obtienen del Estado, y los pagos impositivos y de cotización social que realizan los capitalistas al Estado. Si al salario relativo (*SR*) analizado en el Capítulo 5 le sumamos el porcentaje que representa el *ssn* en la renta nacional, obtenemos el “salario relativo ajustado” (*SRA*). Y si hacemos lo propio con el beneficio relativo ($BR = 1 - SR$), podremos calcular el beneficio relativo ajustado ($BRA = 1 - SRA$).

Pues bien, si ya vimos que *SR* y *BR* estaban relacionados con p' (tasa de plusvalor original), ahora resultará fácil comprender que *SRA* y *BRA* están relacionados con una tasa de plusvalor *ajustada*, que podríamos llamar p'_2 . La diferencia entre p' y p'_2 es el mejor indicador de los efectos *redistributivos* globales que produce la intervención estatal en la economía (y en la sociedad) sobre la distribución primaria o previa que resulta directamente del funcionamiento del sector privado (las empresas y los mercados capitalistas). Sólo si el nivel y/o la evolución de la tasa de plusvalor se vieran seriamente modificados (p'_2 respecto a p'), podría hablarse de un Estado del bienestar auténtico, aunque éste seguiría siendo un Estado de clase capitalista mientras no cambiaran radicalmente las relaciones de producción y propiedad básicas.

Pero en el caso español³², así como en todos los demás países capitalistas³³ en que se han llevado a cabo estudios similares siguiendo una metodología basada en la TLV, ni siquiera se aprecia una modificación reseñable entre p' y p'_2 , ni en su nivel ni en su perfil en el tiempo. No podemos reproducir ni actualizar aquí los datos que necesitamos para un análisis de esta cuestión en un periodo tan largo como el usado en este libro, pero digamos que en los trabajos citados en la nota 27 se calcula la diferencia entre p' y p'_2 en España para el periodo 1970-1992 y se ofrecen referencias bibliográficas sobre otros trabajos similares para otros países.

La lectura última de estos datos sólo puede ser como sigue. El Estado actual (franquista o no, pues el periodo analizado es 1970-90 e incluye ambos tipos de Estado),

³² Véanse Guerrero (1992), y Guerrero y Díaz Calleja (1998).

³³ Véanse Shaikh y Tonak (1994), para el caso de los Estados Unidos, y Díaz Calleja (1993) para otros países de la OCDE.

al mantener p'_2 al mismo nivel de p' –la pequeña desviación que se observa en algunos años se explica por el margen de maniobra que permite el recurso al déficit público– lo que está haciendo es, por una parte, *reforzar* el poder del capital para explotar a los asalariados (a su vez, mayoría de la ciudadanía nacional), y por otra parte *legitimar* dicha explotación contribuyendo a formar un estado de opinión según el cual se cree que dicha actuación puede merecer el calificativo de bienhechora, benefactora o benemérita (adjetivación que antes se reservaba sólo para la Guardia civil).

Eso, en cuanto al Estado y sus gobiernos. Pero ¿qué decir de los capitalistas? Se trata de una clase definida por su oposición a la de los asalariados. En cuanto clase, este colectivo de patronos no puede sustraerse a la obediencia de las mismas leyes capitalistas a las que todos los agentes económicos y formas políticas están subordinados. Por supuesto, los individuos que componen esta clase pueden ser, en lo personal, tan cultivados, cariñosos y buenas personas, así como igual de guapos y apuestos, que los miembros del Gobierno y del Estado de la nación.

Y otro tanto puede decirse de los sindicalistas³⁴. Si se analizaran los datos estudiados en los capítulos anteriores a la manera convencional (idealista), mucho deberían aclarar los sindicalistas de la época democrática respecto al hecho de que el salario real haya permanecido estancado en España desde finales de la década del 70, mientras que en la época franquista (incluyendo los primeros años de la Transición) se multiplicó por tres. Pero, evidentemente, este análisis sería también erróneo, puesto que, como hemos dicho, es la dinámica objetiva e impersonal de la acumulación del capital lo que explica el comportamiento de las variables económicas de este sistema, incluido el salario.

Por consiguiente, y para concluir, es un grave error pensar que se trata del color político del Gobierno o del régimen político en su conjunto. Pensando así es como se justifica la reducción (o aniquilación) de la actividad política militante a la batalla (a menudo sólo electoral) en favor o en contra de unos u otros gobernantes. Pero no se trata del carisma personal o las actitudes de nadie: ni de los políticos, ni de los empresarios ni de los jefes de los sindicatos. Ni de su mayor o menor capacidad o inteligencia. Todas estas criaturas son criaturas individuales de un sistema económico

³⁴ Véase una crítica del “sindicalismo liberal” en Guerrero (2001b, 2002 y 2004).

global que funciona *impersonalmente* de acuerdo con una leyes *objetivas* y determina una buena parte del comportamiento personal de sus agentes. Y estas leyes sólo se pueden cambiar si la gente se pone manos a la obra y lleva a cabo una transformación completa de las relaciones de producción y de los mecanismos que regulan el sistema económico, social y político. Si no es así, no hay cambio alguno que merezca la pena.

Mientras Gobiernos, políticos, empresarios y sindicalistas, mientras los ciudadanos y los trabajadores, den por hecho que el sistema actual funciona de manera *natural*, y mientras éste funcione efectivamente, gracias entre otras cosas a eso, sin encontrar una oposición suficiente para cambiarlo y sustituirlo por otro, las cosas podrán cambiar pero no así las leyes del sistema.

Y la ley fundamental de la explotación que se ha estudiado en este libro, consecuencia del hecho poco natural de que la mayoría de la población se haya visto obligada a convertir sus capacidades intelectuales y operativas (es decir, toda su fuerza de trabajo) en mercancías, y a someter el uso efectivo de esas capacidades (el trabajo) al dominio del capital en la empresa, es y seguirá siendo cada día más fuerte. La venta de nuestra mercancía nos reportará más capacidad de pago, más poder adquisitivo de mercancías cada vez más baratas (en términos reales y en términos laborales), siempre que la acumulación no sufra la consecuencia de las periódicas crisis del capital, y que el desempleo no crezca en medida suficiente para frenar esas tendencias, al exacerbar la competencia entre los trabajadores y presionar a la baja los salarios.

Pero la pobreza relativa de una mayoría creciente de la población será cada vez más intensa, las condiciones de trabajo no mejorarán (probablemente empeorarán) y, lo que es peor, las condiciones de vida de los asalariados se reproducirán de forma cada vez más miserable e indigna. A la indignidad se le unirá el aumento de la indignidad, pero lo que el autor espera es que en algún momento todo esto se convierta en su contrario: en la verdadera indignación que ponga las cosas en marcha.

En definitiva, es posible que nuestras cadenas sean cada vez más doradas y brillantes y que la Televisión diga al mismo tiempo que son cada día más livianas. Pero eso será para los indignos. Para los indignados, la realidad es que esas cadenas son cadenas cada día más pesadas. Seguirán siendo cadenas en un mundo que no es de libertad.

Apéndice 1: Tasa de plusvalor y tasa de ganancia en otros países

El trabajo empírico es muy importante para la TLV, entre otras cosas porque cualquier intento de efectuar un cálculo de este tipo obliga a afilar al máximo el instrumental teórico. Por otra parte, ha sido muy importante para el actual renacimiento de la literatura sobre la TLV el efecto producido por el florecimiento de trabajos empíricos que han demostrado en las últimas décadas la utilidad práctica de los múltiples conceptos e hipótesis de esta teoría, y la necesidad de sustituir el aparato conceptual ortodoxo por el enfoque alternativo que defiende la TLV. Aunque son muchas las líneas en que se ha desarrollado este trabajo empírico, nos limitaremos aquí a la que se refiere al cálculo de la tasa de plusvalía.

Marx la definió como el cociente entre la masa de plusvalía (pv) y la magnitud del capital variable (v), pero sólo utilizó cálculos imaginarios, ilustrativos de los diferentes pasos efectuados en el proceso de elaboración de su teoría, o se refirió a tasas redondas del 100%, 200%, etc., como datos extraídos de empresas reales pero sin mayor elaboración o precisión. En cualquier caso, no calculó la tasa de plusvalor empírica de ningún país, industria o rama industrial concretos. El francés Jean-Claude Delaunay (1984) efectuó una primera y amplia recopilación de distintos cálculos de la tasa de plusvalía llevados a cabo hasta esa fecha, distinguiendo entre los trabajos sobre los Estados Unidos y Canadá, por una parte, y los desarrollados en Europa occidental y oriental, por otra parte. Más recientemente, Shaikh y Tonak (1994) añadieron un repaso a otra buena cantidad de trabajos empíricos sobre ésta y otras cuestiones relacionadas, aunque limitándose al ámbito de la literatura anglosajona.

Mención especial merece el trabajo del belga Jacques Gouverneur, del que Delaunay sólo recoge el primer trabajo en francés (Gouverneur, 1978), pero no otros trabajos posteriores. En la primera versión, obtiene Gouverneur la tasa de plusvalía del conjunto de la economía belga para el periodo 1960-73, que resulta fluctuar en torno a un nivel medio del 97% (sobre una base 100 en 1960). Lo más interesante es, no obstante, observar cómo analiza este autor la tasa de plusvalía, basándose en una expresión de la misma que guarda estrecha analogía con la del francés Charles Bettelheim, pero que introduce el concepto de “expresión monetaria de los valores”, E , como relación entre el monto del valor añadido en moneda corriente y el número total de horas trabajadas por los asalariados. Es decir, la tasa de plusvalor, m , vendrá expresada como:

$$m = \frac{E}{s} - 1$$

[donde: $E = Y/(N \cdot t)$, $s = S/t$, $Y = \text{PIB en moneda corriente}$, $N = \text{número de obreros}$, $t = \text{tiempo de trabajo medio por asalariado (en horas)}$, $S = \text{salario por obrero}$]³⁵.

Sin embargo, en Gouverneur (1983), este autor no sólo amplía su cálculo a otros cuatro países (Francia, Holanda, Gran Bretaña y RFA) para el periodo 1966-78, sino que analiza, además, los componentes de la evolución de la tasa de plusvalía de la siguiente manera: la tasa de plusvalía sube por término medio en estos países durante este periodo porque el descenso del valor de la fuerza de trabajo individual es más grande que el experimentado por la jornada de trabajo. A su vez, el descenso del valor unitario de la fuerza de trabajo (entre un 10% y un 20%) se debió a que el valor de cada mercancía consumida cayó lo suficientemente rápido como para (más que) compensar la subida del salario real³⁶. La conclusión de este interesante análisis de Gouverneur es que sus resultados confirman, de manera completa, las previsiones efectuadas por la teoría marxista en lo relativo a la perfecta compatibilidad entre una disminución de la jornada media de trabajo junto con el crecimiento del salario real y un aumento de la tasa de plusvalía, conclusiones que se mantienen inalteradas en las últimas versiones del trabajo de este autor.

³⁵ Lógicamente, si la plusvalía viene dada por la renta nacional menos la masa salarial ($M = Y - N \cdot S$), entonces la tasa de plusvalía, m , será igual a: $m = (Y - N \cdot S)/(N \cdot S) = (Y / N \cdot S) - 1 = [(Y / N \cdot t) : (N \cdot S / N \cdot t)] - 1 = [(Y / N \cdot t) : (S/t)] - 1 = (E/s) - 1$.

³⁶ Téngase en cuenta que, a partir de las expresiones utilizadas por Gouverneur, puede establecerse –aunque él no lo recoja expresamente– que, supuesta una participación constante de los salarios en la renta nacional, basta una disminución de la jornada anual media de trabajo para que el valor de la fuerza de trabajo caiga. En efecto, dado que $w = S/E$, entonces $w = S/[Y/(N \cdot t)] = (S \cdot N / Y) \cdot t$, de forma que, si suponemos constante ($S \cdot N / Y$), entonces w caerá con t .

En cuanto a Gouverneur (2003), es un buen ejemplo de un problema en el que incurren también Delaunay y Shaikh y Tonak. Se trata de que, después de llevar a cabo un buen análisis teórico de la cuestión del trabajo improductivo, a la hora de traducirlo en medidas estadísticas, incurren en simplificaciones excesivas que, a nuestro juicio, distorsionan los resultados obtenidos. Por ejemplo, analicemos la tabla en la que este autor resume sus cálculos de la tasa de plusvalía para 1992:

Tabla 2. Trabajo necesario, plustrabajo y tasa de plustrabajo en algunos países (por asalariado medio en el sector de la producción mercantil) (año 1992) (Fuente: Gouverneur, 2003, p. 58)

	Francia	Bélgica	Alemania	R. Unido	EE. UU.
1. Duración del trabajo anual	1689 h	1615 h	1588 h	1677 h	1679 h
2. Salario anual (x1000)	194 FF	1297 FB	57,4 DM	15,0 £	30,7 \$
3. Salario horario (= 2:1)	115 FF/h	803 FB/h	36,1DM/h	9,0 £/h	18,3 \$/h
4. Equivalente monetario de los valores (E)	173 FF/h	1090 FB/h	54,4 DM/h	12,5 £/h	26,0 \$/h
5. Trabajo necesario anual (= 2:4)	1127 h	1190 h	1062 h	1205 h	1181 h
6. Plustrabajo anual (= 1-5)	562 h	425 h	526 h	472 h	498 h
7. Trabajo necesario por jornada de 8 horas	5,3 h	5,9 h	5,3 h	5,7 h	5,6 h
8. Plustrabajo por jornada de 8 horas	2,7 h	2,1 h	2,7 h	2,3 h	2,4 h
9. Tasa de plustrabajo (=6/5)	50%	36%	59%	39%	42%

En este caso el problema estriba en la definición dada al *equivalente monetario de los valores*, que, al estar claramente infravalorado, contribuye a sobrevalorar el trabajo necesario y, por consiguiente, a infravalorar el plustrabajo y la tasa de plustrabajo o plusvalor. Esto se debe a que Gouverneur define E de la siguiente manera:

$$E = \frac{R}{L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n} = \frac{Y - L_u \cdot w_u}{L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n}$$

donde L_v y t_v son el número de asalariados del sector mercantil y la duración anual media de su trabajo, L_n y t_n , los mismos datos correspondientes a los no asalariados del sector mercantil, y L_u y t_u , los mismos pero ahora del sector *no mercantil*. El problema es que, a la hora de definir el sector no mercantil, Gouverneur incluye a todas las “instituciones de interés público”, ya sean *públicas* o *privadas*, e incluye expresamente entre las últimas, por ejemplo, a “la enseñanza y la educación”.

Este tipo de cuestiones es muy importante de tener en cuenta, ya que así puede haber lugar a las enormes discrepancias entre las tasas de plusvalía que calcula Gouverneur o las que calculan Shaikh y Tonak para los Estados Unidos (244% en 1989: Shaikh y Tonak, 1994, p. 327), donde parece pecarse por el lado opuesto ya que la esfera del trabajo improductivo de plusvalía se amplía hasta hacer incluir en ella a casi dos terceras partes de la población activa (63.7% en 1989: *ibid.*, p. 303), lo cual parece una exageración tan grande, aunque de sentido contrario, como la anterior.

Un problema que está pendiente, pero que probablemente tenga que ver con la cuestión recién debatida, es el que las estadísticas disponibles para países menos desarrollados (por ejemplo, México) parecen mostrar tasas de plusvalía más altas –y no más bajas, como cabría esperar, en principio, de la teoría de Marx– que las correspondientes a países más desarrollados (como EE. UU.): véase, por ejemplo, Martínez (1997/98).

Apéndice 2: La ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia (LBTTG), de Marx, y su relación con las crisis de acumulación del capital

Al desarrollar lo que él llamó la “Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia”, explica Marx en el libro III de *El capital* que esta ley se expresa de tres maneras complementarias, de las cuales *la caída de g* es sólo una de ellas. Las otras dos son el *aumento de la masa de ganancia, B*, y el desarrollo de las “*contradicciones internas*” que la evolución de *B* y de *g* producen en el proceso de la acumulación del capital. Todas estas formas de expresarse la ley son en realidad consecuencias de la misma causa: el aumento de la productividad social del trabajo (y consiguiente disminución tendencial del *valor* de las mercancías), lo cual refuerza la unidad interna, o identidad, de estas tres manifestaciones de la TLV.

El análisis citado, que se lleva a cabo en la Sección Tercera del Libro III, se desarrolla en tres capítulos. En el capítulo 13, aborda Marx “la ley en cuanto tal”, para lo que utiliza, como punto de partida, un ejemplo numérico que muestra que a una misma tasa de plusvalor (por ejemplo, de 100%) le corresponde una tasa de ganancia cada vez menor a medida que se hace aumentar la composición orgánica del capital. En el ejemplo, con un $v = 100$, la tasa de ganancia que corresponde a un capital constante de 100, 200, 300 y 400 sería, respectivamente, de 50%, 33.3%, 25% y 20%. En realidad, las composiciones en valor del ejemplo se toman como índices de la composición orgánica, y por tanto la evolución significa que el “mismo número de obreros” pone en movimiento “una masa constantemente creciente de medios de trabajo”, que es lo que de hecho ocurre en la realidad, y no sólo en el ejemplo (es decir, la serie “hipotética” refleja la “tendencia real”).

El crecimiento de la composición orgánica del capital sólo es una “expresión” del aumento de la productividad social del trabajo. Y, por tanto, aunque la tasa de plusvalor aumente –y tiene que aumentar hasta tal punto que en el capítulo 14 se recuerda que la simultaneidad de ambas tendencias hace “absurdo” explicar la baja de *g* a partir de un “aumento en la tasa del salario”–, lo anterior se manifiesta, a su vez, como un descenso de la tasa de ganancia (ya que el numerador crece más lentamente que el denominador en la expresión $g = p'/q$, donde *q* significa composición en valor del capital). Sin embargo, para Marx dicho descenso no es “absoluto” sino más bien una “tendencia hacia una baja progresiva”, y debe concebirse antes de cualquier “escisión” de la ganancia en sus partes componentes. La dimensión diacrónica de la ley se complementa con una dimensión sincrónica: a los países más desarrollados les corresponderá una tasa de ganancia más baja que a los menos desarrollados, aunque esta ley general puede desaparecer, y “revertirse” en ciertos casos, por causas que afectan a la tasa de plusvalor de forma no orgánica. Aunque la ley parece “muy sencilla”, la Economía política no la ha descubierto hasta ahora.

Esta ley significa en primer lugar que cualquier “capital social medio” (de 100) se ha de usar cada vez más de forma que en la producción se empleen, relativamente, cada vez más medios de trabajo y menos trabajo vivo, por lo que éste sólo podrá absorber “cada vez menos plustrabajo”. Pero la ley no es “absoluta sino relativa”; es decir, no impide que las cantidades absolutas de trabajo y plustrabajo crezcan. Éstas no solo “pueden”, sino que “deben” aumentar de hecho, “al margen de fluctuaciones transitorias”, pues cualquier valor dado se traducirá ahora por más valores de uso. Por tanto, una masa creciente de medios de producción tenderá a absorber más trabajo vivo que antes (lo que por otra parte se convierte en un nuevo punto de partida para la repetición del proceso, puesto que la acumulación acelerada, sobre esta base, significa un nuevo aumento de la productividad).

Por tanto, y tal como ya se adelantó, la ley implica una *doble* tendencia “simultánea”: “una masa absoluta de ganancias en aumento y una tasa de ganancia en disminución”. O sea: como dice Marx, se trata de una ley “*bifacética*”, que produce los dos efectos por “las mismas causas”, aunque se trate de una “contradicción aparente” (sólo aparente, ya que el capital social global tiene que aumentar por la misma razón). Es decir, por la misma razón, la ley también significa, *en tercer lugar*, requerimientos crecientes de capital para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo; y, por tanto, una tendencia a que el capital crezca más deprisa que la población activa y genere una sobrepoblación obrera permanente (o población “relativamente supernumeraria”).

De hecho, para que la masa de ganancia aumente, el capital debe aumentar más deprisa y “en mayor proporción de lo que disminuya la tasa de ganancia”. Dicho de otra manera, el “efecto dual” de esta ley sólo puede representarse en un crecimiento del capital global “más veloz” que la progresión a la baja de *g*, lo que sólo significa que las mismas causas “estimulan la acumulación” y la formación de capital

adicional en forma de una “acumulación acelerada del capital”. Por consiguiente, es “superficial” y “erróneo” ver en la disminución de g una “consecuencia” del aumento del capital. Esto sería algo similar, e igual de “fosco”, que ver en la ganancia un simple margen que se añadiría arbitrariamente por encima del valor de las mercancías.

Pero la ley también se manifiesta en una “baja” del precio de las mercancías y , a la vez, en un aumento de la parte que representa el plusvalor en ese precio (aumento de $pv/(c+v+pv)$); o sea, un “aumento relativo” de la ganancia que contiene éste (sin embargo, ese aumento de la parte de pv coincide con un descenso mayor de la parte de v y un descenso igual de $(v+pv)$; por tanto, con un aumento mayor de la parte de c). Contradice por tanto la idea popular de que el margen de ganancia se rebaja voluntariamente y se compensa con un volumen vendido mayor (masa mercantil creciente), lo cual procede del concepto de J. Steuart de “ganancia sobre la enajenación”, que deriva a su vez de la concepción del capital comercial.

En el capítulo 14 se analizan las “causas contrarrestantes” de la ley. La dificultad no está, para Marx, en explicar por qué baja g , sino “por qué esa baja no es mayor o más rápida”. La razón es que, en efecto, operan influencias que interfieren y anulan sus efectos, dejándola en una “baja tendencial”, de forma que sólo se manifiestan “de forma contundente” bajo determinadas circunstancias y “en el curso de periodos prolongados”. Estas “contratendencias” son:

- 1) en primer lugar, la “elevación del grado de explotación del trabajo”: aunque se puede aumentar la duración o la intensidad de la jornada laboral por medio de métodos que aumentan la composición orgánica, también se puede obtener sin su mediación, como por ejemplo, mediante una mayor “velocidad de la maquinaria” o cualquier otra vía para aumentar la producción sin aumentar el capital. Por su parte, el aumento del plusvalor relativo podría también contar aquí, aunque debe tenerse en cuenta que se consigue normalmente por medio de un incremento de la composición orgánica del capital, que a su vez se opone a sus efectos.
- 2) En segundo lugar, cita Marx la “reducción del salario por debajo de su valor”, que se conceptúa como una causa muy importante en la realidad, pero se deja fuera del análisis teórico, como otras cosas, por no corresponder al “análisis general del capital”.
- 3) Lo tercero es el “abaratamiento de los elementos del capital constante”, y a este respecto se recuerda lo dicho en la sección primera sobre las razones de que la composición en valor no crezca tan rápidamente como la técnica (la “desvalorización” del capital constante).
- 4) En cuarto lugar, la “sobrepoblación relativa” permite que afluya constantemente gente hacia nuevos “ramos” de la producción que, o bien son refractarios a la mecanización, o en cualquier caso usan más trabajo vivo que ninguno.
- 5) En quinto lugar, el “comercio exterior” puede abaratar tanto los elementos de c como de v , y la inversión en el extranjero, en especial en las “colonias”, puede arrojar una mayor rentabilidad.
- 6) Por último, se trata del “aumento del capital accionario”, que permite dejar fuera de la nivelación a muchos ahorradores que se conforman con un “dividendo” inferior al que sería necesario para lo contrario.

Por último, en el capítulo 15 se encuentra un desarrollo de las “contradicciones internas de la ley”. Este capítulo esencial, que las más de las veces se deja incomprensiblemente de lado, comienza recordando la idea fundamental ya señalada en el capítulo 13: que la baja de la rentabilidad y la “acumulación acelerada” sólo son “diferentes expresiones del mismo proceso”. Por una parte, la acumulación acelera el descenso de g ; pero, por otra, la baja de g “acelera” la concentración y centralización del capital, expropiando así a los últimos productores directos no capitalistas (es decir, elevando la “escisión” originaria a una segunda potencia, mediante la “descapitalización” de muchos) y volviendo “más lenta la formación de nuevos capitales autónomos”.

Como ya veía Ricardo con perplejidad –dice Marx–, la misma acumulación se convierte entonces en una barrera: sólo falta añadir que esta limitación demuestra que el modo de producción capitalista no puede ser absoluto sino “transitorio” o “relativo”. La *creación* de plusvalor no tiene más obstáculos que la

población obrera y su grado de explotación –el objetivo de la producción capitalista es este plusvalor, nunca el disfrute de los medios de consumo–. Pero su *realización* requiere condiciones adicionales más limitadas o estrictas, ya que, no sólo tiene que ver con la “proporcionalidad” entre las ramas de la producción y con la “capacidad de consumo” de una sociedad basada en unas relaciones de distribución “antagónicas”, sino que además está limitada por el propio “impulso de acumular” y la necesidad consiguiente de “expandir constantemente el mercado”. Todo esto significa que se trata de superar la “contradicción interna” ampliando el “campo externo” de la producción. Por ello, se hace avanzar la corriente del capital, no en relación con el nivel de g , sino con la “pujanza que ya posee” ese capital, es decir, en proporción a su propio volumen ya acumulado. Esto provocaría, a la larga, el “colapso” del sistema si no operase, junto a esta fuerza centripeta primaria, el “efecto descentralizador” de las fuerzas contrarrestantes ya comentadas.

Tenemos por tanto un conflicto entre “expansión de la producción” y “valorización”, o sea, los dos componentes del proceso directo de producción que Marx estudia en el libro I, y que suponen algo mucho más importante que un mero problema en la circulación. El desarrollo de la productividad social del trabajo produce, pues, dos efectos antagónicos: el aumento de la magnitud de las fuerzas productivas ya producidas, y la relativa exigüidad del trabajo vivo en cada capital. Ambos movimientos corren parejos como “manifestaciones de una misma ley”, pero influyen “en sentido opuesto” sobre g ; el primero elevando p' , el segundo disminuyendo el número de obreros.

Ahora bien: hay que tener en cuenta que la compensación de lo segundo por medio de lo primero se enfrenta a “límites insuperables”; por tanto, puede obstaculizar la baja de g pero “no anularla” en ningún caso. Además, cada factor se enfrenta a los otros no en una “calma yuxtaposición”, sino implicando una “contradicción”; las fuerzas impulsoras antagónicas “operan a la vez unas contra otras”. Y esto se manifiesta “ora de manera yuxtapuesta en el espacio, ora de manera más sucesiva en el tiempo”, pero siempre tiene que desahogarse “periódicamente mediante crisis”, que no son sino “soluciones violentas momentáneas” de las contradicciones existentes.

La forma más general de esta contradicción es, pues, la siguiente. El modo capitalista de producción implica una tendencia al “desarrollo absoluto de las fuerzas productivas”. Pero, como apunta a la “valorización” más rápida y “acelerada” posible, el “método” empleado contradice en la práctica esa tendencia, ya que el mismo incluye la baja de g , pero también la desvalorización periódica del capital ya existente para contener esa baja. Todo lo cual “perturba” la circulación y la reproducción del capital y provoca necesariamente paralizaciones y “*crisis* del proceso de producción”. Por tanto, el capital tiende constantemente a “superar los límites” que le son inmanentes, pero sólo lo consigue por medios que vuelven a levantar de nuevo “esos mismos límites”, sólo que ahora en escala ampliada.

De forma, que “el verdadero límite”, el auténtico problema, es el “propio capital”. O sea: que su autovalorización sea el punto de partida y llegada de todo el proceso; que la producción sea sólo “producción para el capital”, y no a la inversa. Por tanto, nada menos que los *límites* (expropiación, empobrecimiento...) entran siempre en contradicción con los *métodos* de producción; y el *medio* (desarrollo de la productividad), con el *objetivo* limitado de este sistema (la valorización).

Por otra parte, lo anterior se refleja en el absurdo de que haya, a la vez, “exceso de capital con exceso de población”. Al aumentar el umbral mínimo de inversión, los “pequeños capitales fragmentarios”, tras arriesgarse en la “aventura” (especulación, estafas, crisis y demás manifestaciones de la “plétora del capital”), terminan en manos de los capitales centralizados.

Pero la “sobreproducción absoluta de capital” (la caída a cero de la inversión, o al menos el cese del crecimiento del volumen absoluto de plusvalor) por parte de éstos se verificará con una nueva baja “intensa y repentina” de g , motivada ahora por la subida salarial, que a su vez es una respuesta a la excesiva tasa de crecimiento del capital. La sobreproducción absoluta de capital significa que lo que acompaña ahora a la baja de g es, no ya la subida, sino la *caída* de p_v . Se abre entonces una nueva fase, más intensa aun, en la “lucha competitiva”, y los rivales se resisten a desvalorizar al ritmo en que lo requeriría su interés común y colectivo. Esto es así porque la “cofradía práctica” de la clase capitalista funciona relativamente bien sólo cuando se puede repartir adecuadamente el “botín colectivo”. Pero cuando aparecen las pérdidas, y la pérdida es inevitable para la clase, la lucha se convierte en una lucha entre “hermanos enemigos”, y aparece el antagonismo entre “el interés de cada capitalista individual y el de la clase”, lo cual exige, como única solución posible, “aniquilar” todo el capital adicional, o al menos una parte de éste.

Esta aniquilación es en parte aniquilación de la “sustancia material” misma del capital, como consecuencia de su auténtica “paralización funcional”. Pero la destrucción “principal” atañe sobre todo a los “valores de capital”, incluidas la desvalorización de los títulos y la caída de precios del capital mercantil y productivo; de forma que se interrumpe así, “en cien puntos” distintos, la cadena global de las obligaciones de pago, con el consiguiente “colapso del sistema crediticio” en su conjunto, y con las “violentas y agudas crisis” que acompañan entonces a todo el proceso de reproducción.

Ahora bien. De esta manera se consigue que comiencen a operar “otras fuerzas impulsoras”: por ejemplo, el creciente desempleo obligará a muchos a “tolerar una rebaja” del salario; o la crisis impulsará a usar “nuevas máquinas” y nuevos métodos de trabajo; aparte de que la propia desvalorización masiva contribuirá también a *eleva*r ahora *g*. Se vuelve por tanto a una situación que permitirá volver a recorrer, por completo, todo “el mismo círculo vicioso” de antes, pero en escala “ampliada” esta vez.

Al mismo tiempo, no se debe perder de vista que la sobreproducción absoluta de capital no es nunca sobreproducción absoluta de medios de producción. Es tan sólo sobreproducción de medios de producción en cuanto “funcionan como capital”, es decir, de medios que “puedan actuar como capital” y “explotar trabajo con un grado de explotación dado”. No es que se produzca demasiado. ¡Al contrario: se producen “demasiado pocos” medios de subsistencia para “satisfacer decente y humanamente al grueso de la población”! Y no se producen demasiados medios de producción. ¡Al contrario: por una parte, se produce demasiada población incapaz de trabajar, o sólo capaz de hacerlo en condiciones miserables, “dentro de un modo miserable de producción”; y, por otra, “no se producen suficientes medios de producción como para que toda la población capaz de trabajar pueda hacerlo”! Y a la vez, se produce “periódicamente” un exceso de medios de producción capaz de explotar “obreros a determinada tasa de ganancia”.

La limitación del modo capitalista de producción se manifiesta, pues, en que el desarrollo de las fuerzas productivas genera una ley que “en cierto punto” se opone con la mayor hostilidad al desarrollo ulterior de las mismas, y sólo se puede superar esa ley mediante “crisis”. Y, asimismo, en que sea la ganancia la que decide si “expandir o restringir” la producción, en vez de venir determinado ese punto a partir de la relación “entre la producción y las necesidades sociales”.

Por último, añade Marx “consideraciones complementarias” de notable interés. En primer lugar, un ejemplo que demuestra que “para el capital” la ley del incremento de la fuerza productiva “no tiene validez incondicionada”, ya que sólo si se economiza “en la parte paga del trabajo vivo” se introduce una nueva máquina superior; pero nunca si se economiza trabajo vivo “en general”, cosa que para el capitalista es en sí mismo “una estupidez”. Se tiene aquí la evidencia de un freno al desarrollo de la productividad social. Por otra parte, otra causa por la que *g* no baja más rápidamente es que parte de la producción se expande “sobre la base del antiguo método de producción”, igual que hay sectores (por ejemplo, la agricultura) en la que el descenso relativo del trabajo vivo se ve acompañado no por un aumento absoluto del mismo sino por una disminución absoluta. En tercer lugar, es verdad que los nuevos métodos de producción no se emplearán “voluntariamente”, por mucho que aumenten la explotación, si el método conlleva una baja neta en la rentabilidad. Pero la ganancia extraordinaria que se obtiene al innovar impulsa a ello primero al que innova en primer lugar; luego, al segundo, etc. Y sólo cuando la competencia ha “generalizado” suficientemente el método, convirtiéndolo en la nueva “ley general”, es cuando la innovación y consiguiente inversión se manifiestan de pronto como excesiva para muchos, y se inicia necesariamente la caída general de *g* con total independencia de la “voluntad del capitalista” o capitalistas individuales que se involucraron en el proceso.

Bibliografía

A) Citada en el libro

- Bernstein, E. (1899): *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*, Siglo XXI, México, 1982.
- Blaug, M. (1982). "Another look at the labour reduction problem in Marx", en Bradley y Howard (1982): *Classical and Marxian Political Economy*. New York: St. Martin's Press, pp. 188-202.
- Böhm-Bawerk, E. von (1896): "La conclusión del sistema de Marx", en Sweezy, Paul M., ed. (1949): *Economía burguesa y economía socialista*, Pasado y Presente, Buenos Aires.
- Bródy, A. (1970): *Prices, Proportions and Planning. A Mathematical Restatement of the Labour Theory of Value*, Budapest: Akademiai Kiadó.
- Brunet, F. (1999): *Curso de integración europea*, Madrid: Alianza.
- Cámara, S. (2003): *Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España (1954-2001)*, Tesis doctoral, Madrid: UCM.
- Chilcote, E. (1997) *Interindustry structure, relative prices and productivity: an input-output study of the U.S. and O.E.C.D. countries*, Ph.D., Dept of Economics, New School for Social Research, New York.
- Cockshott, W. P.; Cottrell, A. (1995) *Towards a New Socialism*, Nottingham: Spokesman.
- Debreu, G. (1959): *Teoría del valor. Un análisis axiomático del equilibrio económico*, Bosch, Barcelona, 1973.
- Delaunay, J.-C. (1984): *Salariat et plus-value en France depuis la fin du XIXe siècle*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, París.
- Díaz Calleja, E. (1993): *Una aproximación empírica a los efectos de la intervención del Estado sobre la distribución de la renta en la República Federal de Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia y Japón, para el periodo 1960-1990*, Tesis Doctoral no publicada, Universidad de Sevilla.
- Duménil, G.; Lévy, D. (1993): *The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*, Edward Elgar, Londres.
- Fernández Liria, C. (1998): *El materialismo*. Madrid: Síntesis.
- Ganssmann, H. (1988): "Abstract labour as a metaphor? A comment on Steedman", *History of Political Economy*, 20, 3, pp. 461-470.
- Gouverneur, J. (1978): *Éléments d'Économie politique marxiste*, Contradictions, Bruselas.
- Gouverneur, J. (1983): *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*, Martin Robertson, Oxford.
- Gouverneur, J. (2003): *Comprender la economía. Un manual para descubrir la cara oculta de la economía contemporánea*, trad. de Alejandro Ramos, en www.i6doc.com.
- Gouverneur, J. (2005): *Los fundamentos de la economía capitalista. Una introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo*, en <http://www.i6doc.com/doc/a5economia>
- Guerrero, D. (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Madrid: Universidad Complutense.
- Guerrero, D. (1990): "Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la economía española (1954-1988)", en Berzosa y otros: *La economía mundial hacia el 2000*, IEPALA, Madrid.
- Guerrero, D. (1992): "Labor, capital and state redistribution. The evolution of net taxes in Spain (1970-1987)", *International Journal of Political Economy*, 22 (3), pp. 46-71.
- Guerrero, D. (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Trotta.
- Guerrero, D. (2000): *Teoría del valor y análisis insumo-producto*, 158 pp, en <http://pc1406.cps.ucm.es>
- Guerrero, D. (2001a): "Dinero, capital ficticio, trabajo improductivo y sistema financiero mundial". *Filosofía, política y economía en el LABERINTO*, vol. 6, Junio, pp. 78-92.
- Guerrero, D. (2001b): "CC.OO.: 25 años de 'transición' al liberalismo", enviado a *Gaceta Sindical* y no publicado. Véase en <http://pc1406.cps.ucm.es>
- Guerrero, D. (2002): "La economía liberal y el sindicalismo español", en el CD de las VIII Jornadas de Economía Crítica, Valladolid.
- Guerrero, D. (2003): "Capitalist competition and the distribution of profits", en A. Saad-Filho (ed., 2003): *Anti-Capitalism: A Marxist Introduction*, London: Pluto Press, pp. 73-81.
- Guerrero, D. (2004): "Respuesta a la 'Carta del secretario general de CC. OO. a todos los afiliados y afiliadas ante el 8º Congreso Confederado'", en <http://pc1406.cps.ucm.es>
- Guerrero, D.; E. Díaz Calleja (1998): "Estado del bienestar y redistribución de la renta en España desde la transición", en E. Alvarado, ed., *Retos del Estado del Bienestar en España a finales de los noventa*, Madrid: Tecnos, pp. 133-165.
- Hilferding, R. (1904): "La crítica de Böhm-Bawerk a Marx", en Sweezy, Paul M., ed. (1949): *Economía burguesa y economía socialista*, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974, pp. 129-189.
- Kühne, K. (1972/1973): *Economía y marxismo* (4 volúmenes), Grijalbo, Barcelona, 1977.

- Mandel, E. (1976/1981): *El Capital: cien años de controversias en torno a la obra de Marx*, S. XXI, México, 1985.
- Martínez González, G. (1997/98): "The industrial relative wage in Mexico, 1960-1990", *International Journal of Political Economy*, 27 (4), New York: Sharpe, pp. 80-95.
- Martínez Marzoa, F. (1983): *La filosofía de 'El Capital'*, Taurus, Madrid.
- Marx, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*, Siglo XXI, Madrid, 1978, 3 vols.
- Marx, K. (1885): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro II*, Siglo XXI, Madrid, 1978, 2 vols.
- Marx, K. (1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III*, Madrid: Siglo XXI, 1979.
- Marx, K.; Engels, F. (1973): *Correspondencia*, Ed. V. Adoratski, 1934, Buenos Aires: Cartago.
- Moseley, F. (1986): "Estimates of the rate of surplus-value in the postwar United States", *Review of Radical Political Economics*, 18 (1/2), primavera-verano, pp. 168-189;
- Nagels, J. (1974): *Travail collectif et travail productif dans l'évolution de la pensée marxiste*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruselas.
- Ochoa, E. (1984): *Labor Values and Prices of Production: An Interindustry Study of the U. S. Economy, 1947-1972*, Ph. D. dissertation, Department of Economics, New School for Social Research, Nueva York.
- Reati, A. (1986): "The rate of profit and the organic composition of capital in West German industry from 1960 to 1981", *Review of Radical Political Economics*, 18 (1/2), primavera-verano, pp. 56-86.
- Ricardo, D. (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Ayuso, Madrid, ed. M. Román, 1973.
- Román, M. (1997): *Growth and Stagnation of the Spanish Economy*. Aldershot, Hants, England: Avebury, Ashgate Publishing Ltd.
- Román, M. (2002): *Heterodox Views and Cycles in the Spanish Economy*, Aldershot: Ashgate
- Sacristán, M. (1980): "El trabajo científico de Marx y su noción de ciencia", *Mientras Tanto*, 2, enero-febrero, pp. 61-96.
- Shaikh, A. (1987): "The falling rate of profit and the economic crisis in the U. S.", en URPE (1987): *The Imperiled Economy, Book I: Macroeconomics from a Left Perspective*, The Union for Radical Political Economics, New York, pp. 115-125;
- Shaikh, A. (1989): "The falling rate of profit as the cause of long waves: theory and empirical evidence"; "Rejoinder", in Kleinknecht, A.; Mandel, E.; Wallerstein, I. (eds.) (1989): *New Findings in Long Wave Research*, pp. 174-195 y 199-202.
- Shaikh, A. (1998): "The empirical strength of the labor theory of value", en R. Bellofiore, ed., *Marxian Economics—A Reappraisal: Essays on Volume III of Capital—Profits, Prices and Dynamics*, New York: St. Martin Press.
- Shaikh, A.; E. Tonak (1994): *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tapia, J. A. (2004): "Kilómetro por hora, años-persona, ji cuadrado: temas dimensionales, métricos y algebraicos en la redacción y traducción de temas científicos", presentado al Congreso de Traducción de Toledo.
- Valdés, B. (1987): "Technical change and profitability: the 'law of the falling tendency of the rate of profit' reconsidered", en R. W. England (comp.): *Economic Processes and Political Conflicts*, Praeger, Nueva York, pp. 107-117.
- Vygotski, V. S. (1976): *¿Por qué no envejece El Capital de Marx?*, Villalar, Madrid, 1978.
- Wolff, E. N. (1987): *Growth, Accumulation and Unproductive Activity (An Analysis of the Postwar U. S. Economy)*, Cambridge University Press, Cambridge.

B) Otra bibliografía, no liberal ni burguesa, para estudiar Economía³⁷

Como principio general, es aconsejable leer a Marx directamente, no sólo por ser el mejor escritor antiliberal que ha dado la historia, sino por ser muy superior a los marxistas. Además, éste parece el método correcto para discriminar posteriormente entre los marxistas que valen la pena y los que no. No obstante, libros como los que se señalan a continuación nos parecen de lectura muy recomendable.

1º Algunos textos introductorios recientes

Foley, Duncan (1986): *Para entender El Capital. La teoría económica de Marx*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989. Compendio sucinto de los temas más importantes de la obra económica de Marx, este libro breve se ha convertido en un pequeño clásico.

Gill, Louis (1996): *Fundamentos y límites del capitalismo*, ed. Xabier Arrizabalo, Trotta, Madrid, 2002. Volumen extenso que pasa revista con gran rigor a las principales cuestiones de la teoría económica de Marx, así como a la historia fundamental de los debates posteriores.

Duménil, Gérard; Lévy, Dominique (2003): *Économie marxiste du capitalisme*, Paris, La Découverte. Libro también muy reciente de dos autores que han trabajado largos años sobre numerosas cuestiones teóricas y aplicadas de la economía marxista, comparándolas con las vías alternativas, no marxistas, de enfocar los mismos problemas.

Fine, Ben; Saad-Filho, Alfredo (2003): *Marx's Capital*, Londres, Pluto Press. Se trata de la 4ª edición, revisada y ampliada, de un libro que publicó inicialmente Fine en 1975, con el mismo título, y que se convirtió pronto en el primero de los clásicos contemporáneos en este campo.

Harvey, David (1982): *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1990. Una perspectiva profunda, escrita por un prestigioso geógrafo que, sin embargo, no sólo plantea muy adecuadamente la cuestión del espacio en la obra de Marx, sino el conjunto de su teoría económica.

2º Algunos textos para profundizar (por temas)**a) Sobre el materialismo histórico y la formación del pensamiento económico de Marx:**

Cohen, Gerald A. (1978): *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*, Madrid, Siglo XXI, 1986. Un clásico en la cuestión de la relación entre las categorías económicas de Marx y sus conceptos sobre la historia y el materialismo. Lástima que el autor no acepte la teoría laboral del valor.

Rosdolsky, Roman (1968): *Génesis y estructura de El Capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*, México, Siglo XXI, 1978. Fue el primer trabajo importante sobre los *Grundrisse*, el antecedente inmediato de *El Capital*, por parte de uno de los primeros autores que pudo manejar la obra en Occidente. En muchos sentidos, sigue siendo completamente actual.

Dussel, Enrique (1985): *La producción teórica de Marx. Un comentario a los Grundrisse*, México, Siglo XXI. Aunque el autor mantiene una posición más que dudosa sobre cuestiones de aplicación de la obra de Marx al mundo latinoamericano, la interpretación de los *Grundrisse* en sí parece muy digna de consideración, en la línea de lo aportado por Rosdolsky.

Mandel, Ernest (1967): *La formación del pensamiento económico de Marx (de 1843 a la redacción de El capital: estudio genético)*, Madrid, Siglo XXI, 1968, (6ª ed.; trad. de Francisco González Aramburu, 1974).

³⁷ Esta bibliografía, realizada para Gouverneur (2005), se usa aquí también por el interés que creemos que tiene para el lector de este libro.

b) Sobre la teoría laboral del valor:

Rubin, Isaak Ilich (1923): *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Buenos Aires, Pasado y Presente, 1974. Rubin sólo empezó a conocerse en Occidente en los años 70, cuando, entre otros idiomas, se tradujo este libro al inglés y al español. Más que a los “rubinianos” que han aparecido luego, no siempre fieles a la interpretación de su maestro, el lector interesado debería leer directamente este libro excelente.

Bródy, András (1970): *Proportions, Prices and Planning. A Mathematical Restatement of the Labor Theory of Value*, Budapest, Akademiai Kiadó. Entre las exposiciones de la teoría del valor de Marx llevadas a cabo desde el punto de vista matemático, ésta es la más fiel al pensamiento de Marx, a la vez que plantea algunas soluciones analíticas que en época de éste no eran posibles dado el inferior desarrollo de las técnicas instrumentales. No está traducido, pero es imprescindible para el nivel avanzado.

Martínez Marzoa, Felipe (1983): *La filosofía de ‘El Capital’*, Madrid, Taurus. Es una síntesis estupenda del contenido de la ley del valor en Marx, a la vez como una filosofía propia de este autor (una ontología del sistema contemporáneo como el mundo de mercancía y el capitalismo) y también como una economía donde todo está encadenado. Su interpretación del valor es, a mi juicio, una de las más clarividentes en cualquier idioma, y enlaza muy bien con las interpretaciones de Rubin y Bródy.

c) Sobre acumulación, evolución de la tasa de ganancia y crisis:

Grossmann, Henryk (1929): *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, México, Siglo XXI, 1979. Es un clásico sobre la cuestión de la crisis económica en Marx, la tendencia al derrumbe, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, sus contradicciones y las contradicciones internas de la ley de Marx; así como un crítico excelente de muchas interpretaciones vulgarizadoras y tergiversadoras de la obra de Marx.

Gillman, Joseph M. (1957): *The Falling Rate of Profit: Marx's Law and its Significance to Twentieth Century Capitalism*, Nueva York, Cameron Associates. Todavía sigue siendo recomendable leer al clásico en este terreno de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

Shaikh, Anwar (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Bogotá, Tercer Mundo Editores. Lástima que esta estupenda recolección de artículos esté discutiblemente traducida. Aun así, merece la pena leer este libro.

Duménil, Gérard; Lévy, Dominique (1993): *La dynamique du capital. Un siècle d'économie américaine*, Presses Universitaires de France, París, 1996. Una buena actualización reciente de los mismos temas tratados en Gillman, y también en el libro de Shaikh y Tonak que se cita más abajo.

Aglietta, Michel (1976): *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*, Madrid, Siglo XXI, 1979. Se trata del libro clásico del enfoque “regulacionista”. Los dos volúmenes, en inglés, de Howard, M. C.; King, J. E. (1989 y 1992: *A History of Marxian Economics: Volume I, 1883-1929; II, 1929-1990*, Princeton University Press, Princeton) siguen siendo imprescindibles para una panorámica general del pensamiento económico marxista. Para un análisis de ésta y otras corrientes actuales del pensamiento económico no ortodoxo, puede verse también: Guerrero, Diego (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Trotta.

d) Sobre la cuestión del trabajo productivo e improductivo:

Nagels, Jacques (1974): *Travail collectif et travail productif dans l'évolution de la pensée marxiste*, Éditions de l'Université de Bruxelles. Recomendable como complemento del tratamiento dado en este libro de Gouverneur, en especial para la cuestión de la “circulación en el interior de la producción” y sus diferencias con la “circulación pura”.

Shaikh, Anwar; Tonak E. (1994): *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge. Muy recomendable para medidas empíricas del trabajo productivo y del valor nuevo creado desde el punto de vista de la teoría laboral del valor, así como sobre cuestiones de distribución, rentabilidad y crisis.

Delaunay, Jean-Claude (1984): *Salariat et plus-value en France depuis la fin du XIX^e siècle*, París, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques. Como el anterior, pero más centrado en la cuestión de las diferentes posibles medidas de la tasa de explotación.

e) Sobre socialismo, planificación y mercados:

Bettelheim, Charles (1970): *Cálculo económico y formas de propiedad*, Siglo XXI, Madrid, 1973. Libro clásico en esta materia, en especial sobre la cuestión de la pervivencia de las relaciones sociales de mercado y capitalistas en el interior de ciertas formas “socialistas”.

Kantorovich, Leonid V. (1976): *Essays in Optimal Planning* (selección e introducción de Leon Smolinsky), Nueva York, International Arts and Sciences Press, White Plains. Lo primero que hay que leer en este campo son las excepcionalmente importantes aportaciones de este premio Nobel soviético.

Ollman, Bertell; Lawler, James; Schweickart, David; Ticktin, Hillel (1998): *Market Socialism: The Debate Among Socialists*, London, Routledge. Este debate es el mejor repaso actualizado sobre las cuestiones del socialismo que tienen que ver con el papel del mercado, el plan, etc., en la futura sociedad postcapitalista; la aportación del propio Ollman es especialmente recomendable.

Índice nominal y analítico

- Acumulación:
 de capital,
 esfuerzo inversor
 inversión
 tasa de
 Adoratski, V.
 Aglietta, Michel
 Ahorro
 desahorro
 Alvarado, Emilio
 Aristóteles
 Arrizabalo, Xabier
 Autónomos
 Bellofiore, Riccardo
 Beneficio: véase Ganancia
 Bernstein, Eduard
 Berzosa, Carlos
 Bettelheim, Charles
 Blaug, Mark
 Böhm-Bawerk, Eugen
 Bródy, András
 Brunet, Ferrán
 Cámara, Sergio
 Capital
 Acumulación
 circulante
 comercial
 composición
 Constante
 Crisis
 Mercantil
 Variable
 Fijo
 Chilcote, Edward
 Clases
 Burguesa
 Sindicatos
 Media
 Obrera
 Tercer estado
 Cobb, C. W.
 Cockshott, Paul
 Cohen, Gerald
 Cottrell, Allin
 Crisis
 Ciclo
 económica,
 de
 sobreacumulación
 sobreproducción
 Debreu, Gérard
 Delaunay, Jean-Claude
 Democracia
 Depauperación
 Absoluta
 Empobrecimiento
- Enriquecimiento
 relativa
 Desempleo
 desempleados
 Díaz Calleja, Emilio
 Dinero
 Crediticio
 Euros
 metálico
 moneda
 stock
 Valor
 Douglas, Paul
 Duménil, Gérard
 Duquesa de Alba
 Dussel, Enrique
 Empresario
 Capitalista
 Empleador
 patrón
 Engels, Friedrich
 England, Richard
 Escuelas
 Clásicos
 Neoclásicos
 Neoclásico-
 keynesiana
 Estadísticas
 Contabilidad
 nacional
 oficiales
 Estado
 Administración
 pública
 Del bienestar
 Del malestar
 Funcionarios
 Impuestos
 Redistribución
 subvenciones
 Fernández Liria, Carlos
 Fernández Ordóñez,
 Francisco
 Fine, Ben
 Foley, Duncan
 Franquismo
 Franco, Francisco
 Ganancia:
 Beneficio social neto
 Caída
 Estancamiento
 Excedente de
 explotación
 Fluctuaciones
 Masa
 Relativa
- Tasa
 Ganssmann, Heiner
 Gill, Louis
 Gillman, Joseph
 Gobierno
 González Aramburu,
 Francisco
 Gouverneur, Jacques
 Grossmann, Henryk
 Harvey, David
 Hilferding, Rudolf
 Howard, Michael
 Ideología
 liberal
 Input-output, Análisis
 Juan Carlos, rey
 Kantoróvich, Leonid V.
 King, John
 Kleinknecht, A.
 Kugelmann, L.
 Kühne, Karl
 Lawler, James
 Leontief, Wassily
 Lévy, Dominique
 Ley(es):
 Baja de la tasa de
 ganancia
 Bifacética
 Objetivas
 tendencial
 Lute, El
 Malthus, Thomas
 Mandel, Ernest
 Martínez González, Gloria
 Martínez Marzoa, Felipe
 Marx, Karl
 comunistas
 internacional
 marxismo
 socialistas
 Mercado
 Agentes
 bolsa
 De fuerza de trabajo
 Demanda
 Equivalente
 Intervenido
 Libre
 mercancía
 mercantil simple
 monopolio
 oferta
 precios
 Método
 Aproximaciones
 sucesivas

Idealismo	Relativo	Equivalente
Individualismo	Social neto	Expresión
materialismo	Social bruto	monetaria
Mill, John Stuart	Schweickart, David	magnitud
Moseley, Fred	Shaikh, Anwar	Mercantil
Nagels, Jacques	Sindicatos	nuevo
Ochoa, Edward	Sindicalismo	relativo
Ollman, Bertell	sindicalistas	valorización
Países	Smith, Adam	Vygotski, V. S.
Estados Unidos	Sweezy, Paul	Wallerstein, Immanuel
OCDE	Szent-Gyorgi, Albert	Wolff, Edward
Plan de Estabilización	Tapia, José Antonio	
Plusvalor	Tasa:	
Plusvalía: ver plusvalor	de plusvalor	
PP	de ganancia	
Política	de acumulación	
Poder	de asalarización	
Transición	de proletarización	
y economía	Teorías del valor	
Precios:	Laboral, valor-	
efectivos,	trabajo	
directos,	Utilidad,	
de equilibrio	utilitarismo, utilidad marginal	
de mercado	excedentista	
de producción	Trabajador	
Desviaciones	Asalariado	
respecto a los valores	Autónomo	
Máximos	independiente	
Mínimos	Trabajo:	
monetarios	abstracto,	
naturales	concreto	
necesarios	directo	
normales	dual	
objetivo	excedente	
Producción	explotación	
Costes	fuerza de trabajo	
Interior bruta	homogéneo,	
Medios	heterogéneo	
Modos	igual	
Proceso	improductivo	
productividad	indirecto	
Reproducción	jornada laboral	
Sector productivo,	necesario	
improductivo	plustrabajo	
PSOE	población activa	
Ramos, Alejandro	productivo	
Reati, Angelo	simple	
Renta	social	
de la tierra	tiempo	
nacional	Transformación de valores en	
terratenedores	precios	
Ricardo, David	Ticktin, Hillel	
Román, Manuel	Tonak, Ertugrul	
Rosdolsky, Roman	UCD	
Rubin, Isaac Illich	Valdés, Benigno	
Saad-Filho, Alfredo	Valor	
Sacristán, Manuel	Absoluto	
Salario	Añadido	
Monetario	De cambio	
Real	De uso	