
Comentarios acerca de algunas teorías del valor-trabajo y de la explotación (Parte I)

*Jorge Corrales-Quesada**

Resumen:

Se exponen las llamadas teorías esencialmente marxistas de la plusvalía y de la explotación del trabajo, para, en una primera parte, exponer sus debilidades, tal como lo hizo el economista Eugen von Böhm-Bawerk, a fines del siglo XIX, mientras que, en una segunda parte, se plantea la crítica a aquellas teorías esbozada más recientemente por el economista George Reisman. Böhm-Bawerk demuestra que los empresarios capitalistas efectúan un adelanto a los asalariados y que las utilidades son una remuneración justa por dicho adelanto. No hay explotación del trabajo, pues la producción no es instantánea, sino indirecta, y, por ese adelanto en el pago, ante un ingreso por ventas del producto del cual no hay certeza que cubra todos los costos, es que el empresario percibe utilidades y no por una presunta explotación laboral.

* Economista. Estudió en las Universidades de Costa Rica, de Nuevo León en Monterrey, México, de Wisconsin-Milwaukee, Estados Unidos y de Harvard, Estados Unidos. Ha sido profesor en las universidades de Nuevo León (asistente del educador), de Wisconsin-Milwaukee (asistente de investigación), de la Universidad de Costa Rica, del colegio Stvdium Generale de la Universidad Autónoma de Centro América, entre otros. Autor y coautor en diversos libros de temas económicos y colaborador en diversos medios de prensa.

En la segunda parte, Reisman, a diferencia de Böhm-Bawerk, alega que, en vez de ser el factor trabajo el que tenga el pleno derecho al valor del producto, a los empresarios-capitalistas les corresponde el valor total de la producción, pues los salarios y otros costos propios de esa producción más bien devienen de aquellas utilidades originarias y primordiales.

Palabras clave:

EXPLOTACIÓN DEL TRABAJO - PLUSVALÍA - EUGEN VON BÖHM-BAWERK - GEORGE REISMAN - PRODUCCIÓN INDIRECTA - ADELANTO DE SALARIOS - UTILIDADES - ECONOMÍA CLÁSICA - ECONOMÍA AUSTRIACA - SOCIALISMO - DISTRIBUCIÓN.

Abstract:

An exposition is made out of both, the theory of plus-value and that of the exploitation of labor, in order to firstly show their weaknesses, as done by the economist Eugen von Böhm-Bawerk, at the end of the XIX century, while in a second part a more recent critique of those theories made by the economist George Reisman is presented. In the first case, Böhm-Bawerk shows than capitalist entrepreneurs make an advancement of payments to workers and that profits are a reward for such a pay in advance. There is not a labor exploitation, since production is not instantaneous but roundabout, and for that advancement, in the face of uncertainty in product sales income that covers all expenses, the entrepreneur obtains profits, that are hence not the result of labor exploitation.

In a second part, Reisman, differently from Böhm-Bawerk, contends that, in place of labor factor having full entitlement to the value of the product, to the capitalist-entrepreneurs correspond the total value of production, since wages and other costs referred to that production, rather come about from those original and primary profits.

Key words:

LABOR EXPLOITATION - PLUSVALUE - EUGEN VON BÖHM-BAWERK - GEORGE REISMAN - ROUNDABOUT PRODUCTION - WAGE ADVANCEMENT - PROFITS - CLASSICAL ECONOMICS - AUSTRIAN ECONOMICS - SOCIALISM - DISTRIBUTION

Recibido: 28 de Marzo de 2016

Aceptado: 15 de Abril de 2016

PRIMERA PARTE

Introducción

Un par de advertencias antes de iniciar estos comentarios en torno a las teorías del valor-trabajo y de la explotación de la mano de obra. El motivo ha sido la opinión de una persona amiga quien señaló que en Costa Rica la economía se caracterizaba por la explotación del factor trabajo y, sorprendentemente, hace dicha aseveración indicando que, en contraste con lo que sucede aquí, en la actualidad en Venezuela (año 2015) hay una economía más justa, indicando implícitamente que en este último país no existe o que ha disminuido la previa explotación capitalista.

No se analizará el tema específico de lo que se podría considerar como la explotación relativa de trabajo en ambas naciones, sino el asunto más amplio acerca de lo que se denomina la teoría de la explotación y que se sustenta en la teoría del valor-trabajo. Si bien hay autores como Adam Smith y David Ricardo, y luego William Thompson y Jean Charles de Sismondi, quienes, sin proponérselo como un objetivo central de sus análisis económicos, presentaron claras doctrinas acerca de la explotación del trabajo a principios del siglo XIX, fueron socialistas, como P. J. Proudhon y Johann Karl Rodbertus y Fernando Lassalle, quienes desarrollaron más sistemáticamente la teoría del valor-trabajo y de la explotación de la mano de obra hacia mediados del siglo XIX. Pero no hay duda que el mayor impacto moderno en cuanto a la teoría de la explotación

se da con Karl Marx, quien consideró lo que posiblemente sea la base teórica sobre la cual descansa hoy mayoritariamente la teoría de la explotación. No se omite manifestar, eso sí, que a fines del siglo XIX, Werner Sombart, economista alemán, de origen socialista quien inspiró las políticas nazis, al igual que el socialista Conrad Schmidt y Eduard Bernstein, cofundador del denominado socialismo-democrático, escribieron tesis más modernas que las de Marx en torno a la teoría de la explotación. Sin embargo, todos ellos no pudieron sobreponerse a la crítica de la teoría marxista de la explotación, formulada principalmente por el economista de la escuela de economía austriaca, Eugen von Böhm-Bawerk, y luego por la escuela marginalista moderna.

Asimismo, en la misma tradición austriaca, el economista George Reisman, acudiendo a los fundamentos de la economía clásica, critica la teoría de la explotación marxista, así como al mismo tiempo su análisis es contestatario de la que Böhm-Bawerk hizo de esta, alrededor de un siglo atrás, precisamente porque “hay errores y confusiones en *el marco conceptual de la teoría de la explotación*, que asume que todo ingreso debido al desempeño del trabajo está constituido por salarios y que las utilidades son una deducción de lo que naturalmente son salarios.” (Reisman, 1998, p. 474).

La primera advertencia que debo hacer es que el tema no es sencillo de tratar, pero se hará un esfuerzo para expresarlo de la manera más asequible posible, a fin de disipar dudas acerca de la irrelevancia actual de la teoría de la explotación del trabajo. Si estos comentarios lo logran, el autor se sentirá afortunado.

La segunda observación es que es que, al ser el tema no sólo algo complejo, sino que también cubre diversas aristas, el comentario es relativamente extenso, por lo cual, de cierta manera arbitrariamente, se lo irá presentando a los lectores en nueve partes, además de una introducción, de otra sección de resumen y conclusiones y finalmente una de referencias bibliográficas utilizadas en este trabajo, en espera de que este comentario brinde una percepción amplia del problema.

Hecha esta observación introductoria, el título del punto I pretende concitar el interés acerca de la teoría del valor-trabajo. Se titula “La Teoría de la Explotación-Primera parte: La teoría

del valor-trabajo". Para que nadie se sorprenda y vaya a decir que estos comentarios van a ser acerca de cosas teóricas y no de la "realidad" de las personas o los pueblos, se usará la palabra teoría de forma tal que no lleve a laberintos semánticos o a disquisiciones que, por el momento, es preferible dejárselos a filósofos. En términos sencillos, el ser humano fórmula teorías como una forma de poder interpretar una realidad compleja. Cuando se hace una teoría, en cierta forma se cuestiona alguna otra explicación previa de los acontecimientos relevantes, la cual muestra errores que la nueva busca eliminar. Esta es una tarea permanente del conocimiento, cual es encontrar mejores y más satisfactorias explicaciones de la realidad. Por ello, se concluye este antecedente con la muy fructífera proposición de Karl Popper, de que las teorías científicas no son más que verdades provisionales y, por tanto, que el conocimiento avanza cuando esas verdades provisionales son reemplazadas por otras que resisten mejor la refutación.

Por tal razón, se cita a Popper:

Tanto las ciencias naturales como las ciencias sociales parten siempre de problemas: de que algo despierta nuestra admiración, como decían los filósofos griegos. Las ciencias utilizan en principio para resolver esos problemas el mismo método que emplea el sano entendimiento humano: el método de ensayo y error. Expresado con más exactitud: es el método de proponer tentativamente soluciones de nuestro problema y después eliminar las falsas soluciones como erróneas. Este método presupone que trabajamos con una pluralidad de soluciones a modo de prueba. Una solución tras otra es puesta a prueba y eliminada. (Popper, 1995, p.17).

En los puntos I a IV se exponen diversos aspectos teóricos modernos pertinentes a las teorías del valor-trabajo y de la explotación, de forma que se pueda tener una idea más amplia de esas conjeturas y que abran el paso a lo sustancial de este comentario, cual es la crítica a ambas teorías.

Así, en los puntos V a VIII, el sustento de la crítica a las teorías del valor-trabajo y de la explotación, llevada a cabo por Eugen von Böhm-Bawerk, emana principalmente de cuatro de sus obras más importantes al respecto. Una de ellas es (Böhm-Bawerk 1890); otra (Id., 1976), que es una traducción de la parte II del volumen I del libro citado inmediatamente, pero con un comentario adicional muy valioso de Joaquín Reig; su tercer libro es (Id., 1949) y la cuarta obra es (Id., 1962).

En el punto IX, titulado “Crítica de Reisman a la Teoría de la Explotación,” se desarrolla su posición contenida en su principal obra (Reisman, 1998) y, del mismo autor, su ensayo en (Id., 1984).

I: La teoría del valor-trabajo

Con el objetivo de entender la teoría de la explotación, modernamente asociada con Carlos Marx, es necesario explicar lo que se conoce como la teoría del valor-trabajo. Esto es, que el valor de un bien o servicio está determinado por el trabajo que se incorpora en su producción.

La teoría del valor-trabajo no es original de Carlos Marx. Más bien su prosapia se encuentra en dos connotados economistas clásicos; uno de ellos, el padre de la Economía, Adam Smith, quien la desarrolla en su obra más conocida, *La Riqueza de las Naciones* escrita a fines del siglo XVIII y el otro, David Ricardo, economista inglés igualmente connotado y posterior a Adam Smith en unos cincuenta años. Ricardo desarrolla sus conceptos sobre el valor de las mercancías como determinado por el trabajo en su libro *Principios de Economía Política y Tributación*, escrito en 1817.

Escribe Adam Smith, “...el valor de una mercadería, con respecto a la persona que la posee, y que o no ha de usarla, o no puede consumirla, sin cambiarla por otras mercaderías, es igual a la cantidad de trabajo ajeno que con ella queda habilitado a granjear. El trabajo, pues, es la medida o mesura real del valor permutable de toda mercadería.” (Smith, 1986, p.71). Y agrega luego: “En todo tiempo y en todo lugar, lo más caro realmente

es lo que cuesta más trabajo adquirir, y lo más barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo. Este, pues, como que nunca varía en su valor propio e intrínseco, es el único precio, último real y estable, por el cual deben estimarse y con el cual deben compararse los valores de las mercancías en todo tiempo y lugar. Este es un precio real, y el de la moneda precio nominal solamente.” (Smith, 1986, p. 74).

Prosigue Smith: “Parece pues, evidente, que el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla segura, o cierto precio, con que debemos comparar y medir los valores diferentes de las mercaderías entre sí en todo tiempo y lugar. (Smith, 1986, p. 78) y añade, “El valor real de todas las distintas partes componentes del precio de las cosas, viene, de esta suerte, a medirse por la cantidad de trabajo ajeno que cada uno de ellos puede adquirir, o para cuya adquisición habilita al dueño de la cosa”. (Smith, 1986, p. 93).

Por su parte, David Ricardo amplía la concepción original de Adam Smith y expone que el valor de cambio de las cosas está determinado no por el trabajo en sí, sino por aquel que se incorpora, que es necesario, en la producción del bien. A ella se le conoce como la teoría del valor-trabajo incorporado, que fue la que básicamente utilizó Marx para el desarrollo de su teoría de la explotación.

Expone Ricardo que *“El valor de un producto, o la cantidad de cualquier otro producto por el cual se intercambia, depende de la cantidad relativa de trabajo que sea necesario para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por su trabajo.”* (Ricardo, 1817, p. 1). Las palabras en letra cursiva son del autor.

Continúa Ricardo: “La utilidad no es una medida del valor de intercambio, aunque es absolutamente esencial para él. Si un bien no fuera útil -en otras palabras, si no contribuyera de alguna manera a nuestra gratificación,- carecería de valor de intercambio, no importando lo escaso que sea o cualquiera sea la cantidad de trabajo necesaria para obtenerlo.” (Ricardo, 1817, p. 3).

De seguido se plantea el problema del valor que se formularon los economistas clásicos y Marx, y que también había estado presente en discusiones de estudiosos de la economía de la antigüedad y de la Edad Media. Adam Smith expuso su concepción del valor de la siguiente manera:

Debe notarse que la palabra valor tiene dos distintas inteligencias; porque a veces significa la utilidad de algún objeto particular, y otras aquella de aptitud o poder que tiene para cambiarse por otros bienes a voluntad del que posee la cosa. El primero podemos llamarlo valor de utilidad (o valor de uso), y el segundo, valor de cambio. Muchas cosas que tiene más del de utilidad (o de uso) suelen tener menos del de cambio y, por el contrario, a veces las que tienen más de éste tienen muy poco o ninguno del otro. No hay una cosa más útil que el agua y apenas con ella se podrá comprar otra alguna, ni habrá cosa que pueda darse por ella a cambio; por el contrario, un diamante apenas tiene valor intrínseco de utilidad (de uso) y, por lo común, pueden permutarse por él muchos bienes de gran valor. (Smith, 1985, p. 69). La expresión valor de utilidad como “valor de uso”, entre paréntesis en el texto, es del autor.

Esta es la famosa paradoja del valor, en donde se presenta una discordia entre el valor de uso y el valor de cambio. El valor de uso es la utilidad que se obtiene al consumir un bien, dada la capacidad que tiene este de satisfacer deseos y necesidades humanas. A su vez, el valor de cambio es aquel que determina cuánto se debe dar de un producto para obtener una unidad del otro. Para Adam Smith, el concepto importante para la economía política es el valor de cambio y no el de uso. Para él lo que determina el valor de una mercancía es la cantidad de trabajo invertido en su producción. El trabajo es la medida del valor.

Smith considera que el trabajo, como determinante del valor, es más propio de sociedades pre-capitalistas, que de sociedades más desarrolladas, en las cuales tanto el capital como la tierra son factores que influyen en el valor de una mercancía. De hecho,

Smith en su obra se dedica a explicar el valor de cambio (o precios relativos) y no el valor de uso. Se refiere al concepto de precio natural de un bien, en el cual no solo el trabajo sino también la renta de la tierra y la ganancia forman parte del costo. El precio natural es aquel que permite el pago de la renta de la tierra, la ganancia del capital y, por supuesto, el salario de los trabajadores.

Marx, por su parte, consideró que, para que dos cosas fueran objeto de intercambio, es porque deberían tener el mismo valor, pues nadie cambiaría un bien que fuera de mayor valor por otro que tuviera un valor inferior. Partiendo de esta idea, plantea ¿cuál puede ser el elemento común que permite, bajo un intercambio, que este se lleve a cabo? Ello lo menciona en su obra *El Capital*, en donde señala que “dejando a un lado el valor de uso de las mercancías, sólo queda a las mismas una cualidad (común), la de ser productos del trabajo... Las mercancías que contienen cantidades de trabajo iguales o pueden ser producidas en el mismo tiempo, tienen el mismo valor”. (Citado en el prólogo al libro de Böhm-Bawerk, p. 13.) Eso es, los bienes en donde se ha incorporado trabajo son los que tienen valor; es el trabajo socialmente incorporado.

Para Marx el valor de toda mercancía se determina por la cantidad de trabajo usado en su producción. De acuerdo con Marx, “con el carácter útil de los productos del trabajo desaparece el carácter útil de los trabajos representados por ellos y desaparecen también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos; ya no se diferencian entre sí, sino que se reducen todos ellos al mismo trabajo humano, a trabajo humano abstracto... Lo único que queda en pie de ellos es la misma objetividad espectral, simples cristalizaciones de trabajo humano indistinto, es decir, de inversión de la fuerza humana de trabajo, cualquiera que sea la forma en que se haya invertido... Considerados como cristalización de esta sustancia social común a ellos, son valores.” (Citado en *Id.* pp. 150-151).

Por lo tanto, al ser el trabajo lo que determina el valor, su medida será la cantidad de “trabajo socialmente necesario;”¹ esto es, el tiempo de trabajo socialmente necesario que se incorporó

para la producción de un valor de uso. Aquellas mercancías que contienen igual cantidad de trabajo incorporado, tienen la misma dimensión de valor. El valor de una mercancía guarda, con respecto al valor de otra, la misma proporción que el trabajo socialmente necesario que se ha incorporado en cada una de ellas. Simplemente, el valor de una mercancía es determinado por el trabajo que se ha cristalizado en producirlas.

Es oportuno resaltar el comentario que hace David Gordon acerca de este tema, al señalar, partiendo de la opinión de Marx acerca del valor, que “La teoría del valor-trabajo se aplica al trabajo. Tal como con otras mercancías, el precio del trabajo; i.e., los salarios que reciben los trabajadores están determinados por el valor-trabajo del trabajo. Esto al principio suena como una expresión imposible, al igual que no tiene sentido decir ‘la longitud en pies de un pie’. ¿Cómo puede tener un valor el estándar de valor en sí mismo? Pero, en opinión de Marx, las apariencias son engañosas. Podemos hallar un valor-trabajo para el trabajador: este es el tiempo laboral requerido para producirlo. Puesto de manera más sencilla, el valor del trabajo es el costo de vida para el trabajador, determinado por lo que sea que una sociedad considera como lo necesario para vivir.” Gordon añade luego: “Un empleador-capitalista le paga su precio al trabajo, i.e., su valor-trabajo...Por este precio, el empleador obtiene lo que el trabajador puede producir durante el tiempo que trabaja. En la fórmula de Marx, el capitalista adquiere el poder del trabajo pero paga tan sólo por el trabajo. La diferencia entre ambos es la plusvalía, la fuente de las rentas, intereses y de las utilidades. Esta tasa de plusvalía Marx la llama también la tasa de explotación.” (Gordon, 1993, p. 35).

Este concepto de plusvalía -tan importante para Marx- se desarrollará ulteriormente y con mayor amplitud en el punto IV de este comentario, pero antes se procederá al capítulo II, titulado “El Intercambio,” que permitirá explicar las razones por las cuales los individuos llevan a cabo el intercambio de bienes y servicios y la consecuente especialización en la producción, a fin de intercambiar más eficientemente aquellas cosas.

II: El intercambio

Se empezará por tratar de explicar algo que va a parecer cajonero, cual es la razón por las cuales las personas intercambian bienes y servicios, ya sea mediando el dinero o sin que participe este, en lo que se conoce como trueque. El principio es básicamente el mismo, ya medie el dinero o no. Sin embargo, a pesar de que ello aparentemente se explica con facilidad, los economistas por muchos años discutieron acerca de la razón por la cual el ser humano intercambiaba bienes, por el simple hecho de que, de alguna manera, eso implicaba que quienes participaban en el intercambio realizan una apreciación del valor de cada bien, a fin de proceder al intercambio. Al mencionar la palabra “valor”, el asunto se complicó para los primeros economistas, pues requería señalar qué significa valor para quienes intercambiaban bienes y cómo es que hacían esa valoración.

El intercambio de bienes -ya sea por otros bienes o de bienes por dinero o de dinero por bienes- se lleva a cabo en tanto favorezca a las partes que intervienen en dicho intercambio. Esto es, porque desde una posición inicial en donde no había intercambio, los individuos consideran que, después de este, estarán en una posición mejor, más satisfactoria.

Cuando, por ejemplo, se va a la feria del agricultor² y se adquieren con mil colones, dos kilos de mango, es porque se valoran más esos dos kilos de mangos, que los mil colones que se pagan por ellos. De no ser así, no se efectuaría dicho intercambio. Igual sucede con la otra parte. Si la vendedora de mangos no valora más los mil colones que se le entregan a cambio de los dos kilos de mangos de ella, entonces no los vendería y se quedaría con los frutos (posiblemente esperando que alguien más se los compre en un monto mayor a los mil colones que se le han ofrecido.) Si ella valora más los mil colones que se le dan a cambio de los dos kilos de mango, entonces, se quedará ella con el dinero y el otro con los mangos. Podrá verse que, después de efectuada la transacción entre las partes, la vendedora verá aumentar su satisfacción, quedándose con los mil colones, y el comprador aumentará la suya, quedándose con los dos kilos de mangos que antes no tenía. Ambos han ganado con el intercambio.

En el análisis anterior medió el dinero -en su función facilitadora del cambio- pero hubiera sido lo mismo en el caso de trueque, en donde, por ejemplo, alguien podría dar servicios como economista a cambio de los mangos y viceversa. Evidentemente, en tal caso es más difícil llevar a cabo la transacción por el tipo de bienes involucrados y, por ende, la necesidad de que el bien que está dispuesto a ofrecer (servicios de economista), debe ser el mismo producto que la otra persona desea y al contrario con el otro bien, los mangos. Pero si la transacción se lleva a cabo libremente, es porque ambos ganan con ella, que es lo que se desea destacar.

¿Cuál es el problema que tiene la teoría del valor-trabajo para explicar el intercambio? (Recuérdese, que, según aquella, el valor de un bien está determinado por la cantidad de trabajo productivo que se incorpora en él). Pues que no podría explicar por qué se intercambiarían dos bienes que poseen un mismo monto de trabajo incorporado; es decir, dos bienes cuyo valor es el mismo, de acuerdo con la teoría del valor-trabajo.

Véase el siguiente ejemplo simplificado. Dos personas (1) y (2), poseen distintos bienes (a) y (b). (1) tiene el bien (b); supóngase que es un mango, y (2) tiene el bien (a); supóngase que se trata de una pintura. Pero (a) tiene un "quantum" -como diría un marxista- mayor de trabajo que el bien (b) (esto es, un mayor trabajo incorporado). Supóngase ahora que la persona (1) es un gran aficionado a coleccionar pinturas y que le encanta la que está pensando en comprarle a (2). Esto es, (1) ansía comprar (a); valora más a (a) y está dispuesto a venderlo a cambio de (b). Suponga, para entender el proceso de intercambio, que la persona (2), el pintor, tiene mucha hambre y está deseoso de tener un mango para comer y, por lo tanto, prefiere el mango (b) a cambio de su pintura (a). El problema anterior se resuelve si (1) y (2) intercambian su mango y su pintura respectivamente (la proporción no importa, sino el proceso). Ambos incrementan su satisfacción. Si no fuera así, la transacción libre no se hubiera realizado.

Pero, aquí viene lo importante e interesante: si el valor estuviera dado por el trabajo incorporado, entonces, (2) estaría cediendo mucho más valor-trabajo (recuerde que la pintura (a) tiene mucho trabajo incorporado) en comparación con el que

recibe (1), el manguero. Y, a su vez, (1) estaría entregando poco valor-trabajo (el mango) a cambio del mucho mayor valor-trabajo que posee la pintura.

Aquí fue cuando, frente a Marx y a todos los clásicos anteriores a él, como Smith o Ricardo, surge la moderna teoría del valor, la cual señala que este surge, no por lo que objetivamente se incorpora en un bien (por ejemplo, trabajo o cualquier otro elemento del costo de producción), sino por lo que, subjetivamente, valora el individuo que participa de ese intercambio.

Los nuevos economistas -William Stanley Jevons, en Inglaterra, Leon Walras, en Francia y Carl Menger, en Austria- desarrollaron en el último cuarto del siglo XIX la teoría de la utilidad marginal, que, en criterio de Jack High, de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard, "Excepto por la 'mano invisible' de Adam Smith -o de su equivalente moderno, el equilibrio- la utilidad marginal es tal vez la idea más revolucionaria en la historia de la economía", (High, 1994, p. 87).

Siguiendo la idea desarrollada por su antecesor de la escuela de economía austriaca, Eugen von Böhm-Bawerk, quien a su vez fue partidario de Carl Menger, desarrollador primigenio de la teoría de la utilidad marginal, en su libro *La Acción Humana*, Ludwig von Mises expone claramente la razón por la cual los individuos llevan a cabo el intercambio de bienes, contradiciendo la creencia marxista de que el intercambio se basaba en que hubiera una igualdad de valor entre los bienes intercambiados (como la consideraba el marxismo, tomando como base la teoría del valor-trabajo).

Escribe Mises:

Inveterado y craso error era el suponer que los bienes o servicios objeto del intercambio habrían de tener entre sí el mismo valor. Considerábase al valor como una cualidad objetiva, intrínseca, inherente a las cosas (la teoría del valor-trabajo, por ejemplo), sin advertir que el valor no es más que el mero reflejo del ansia con que

el sujeto aspira al bien que le apetece. Supóngase que, mediante un acto de medición, las gentes establecían el valor de los bienes y servicios, procediendo luego a intercambiarlos por otros bienes o servicios de igual valor. Esta falsa base de partida hizo estéril el pensamiento económico de Aristóteles, así como, durante casi dos mil años, el de todos aquellos que tenían por definitivas las ideas aristotélicas. Perturbó gravemente la obra de los economistas clásicos y vino a privar de todo interés científico los trabajos de sus epígonos, especialmente los de Marx y las escuelas marxistas. La economía moderna se basa en la cognición de que surge el trueque precisamente a causa del dispar valor por las partes atribuido a los objetos intercambiados." (Mises, 1963, pp. 203-204). El texto entre paréntesis es del autor del artículo.

Precisamente, el intercambio surge porque existe una divergencia entre las valoraciones que hacen los individuos de los distintos bienes intercambiables. Eso va en contrario de lo que afirmaba Marx, que las mercancías se intercambian en proporción al trabajo materializado en ellas. Esto es lo que Marx denomina como la "ley eterna del cambio de mercancías"; es decir, "que las mercancías se cambian entre sí con arreglo a la proporción del trabajo medio socialmente necesario materializado en ellas (por ejemplo en el tomo I de *El Capital* segunda edición de 1872, p. 52). Otras formas de expresión de esta misma ley son que las mercancías 'se cambian por sus valores' (por ejemplo, Tomo I de *El Capital*, pp. 142 y 183 y el Tomo III de *El Capital*, edición de 1894, p. 167) o que 'se cambian equivalentes por equivalentes (por ejemplo, Tomo I de *El Capital*, pp. 150 y 183)." (Las referencias de *El Capital*, Tomos I y III, son tomadas de Böhm-Bawerk, Op.cit., p. 152).

En resumen, el intercambio tiene lugar tan sólo si cada una de las dos personas que en él participa valora más lo que logra, en comparación con lo que ha tenido que dar a cambio. No hay una igualdad en el intercambio. Por ejemplo, supóngase que se trata de una pintura que tiene mayor valor (trabajo) a cambio

de un mango, que se puede suponer que tiene un menor valor (trabajo). Esto es, que el valor del trabajo socialmente necesario incorporado en la producción de una pintura sea de 10 veces el valor-trabajo que se incorpora en producir un mango; esto es, que se intercambiarían 10 mangos por una pintura.

El intercambio se da porque un individuo valora más una pintura que 10 mangos, en tanto que el otro, con el cual intercambia, valora menos esa relación. No es una identidad en el valor-trabajo, como lo creía Marx, sino una desigualdad en las preferencias individuales lo que ocasiona el intercambio. Es por una valoración diferente que cada individuo hace de la relación 1 de 10 de valor-trabajo (10 mangos por una pintura).

Así lo explica David Gordon:

Marx asumió que un intercambio es una igualdad... (en mi ejemplo previo, que una pintura se iguala a diez mangos). En un fuerte contraste, bajo el punto de vista de la escuela austriaca, un intercambio se da tan sólo si hay una doble desigualdad: cada persona debe valorar más aquello que gana u obtiene, que lo que cede o entrega o pierde a cambio. Este punto de vista me parece de gran alcance en cuanto a su importancia. Expone un supuesto de la economía clásica, el cual, una vez cuestionado por los austriacos, surge como la plena reversión de lo evidente. *¿Por qué* ha de ser el intercambio una igualdad? Ni Marx, ni ningún otro defensor de la teoría del valor-trabajo, le han dado una explicación del porqué de dicho supuesto. (Gordon, 1993 p. 36). Las palabras en letra cursiva son de Gordon. El texto entre paréntesis es del autor del artículo).

Carlos Marx, dice (Tomo III de *El Capital*, p. 185), en palabras de Böhm-Bawerk, que

Es cierto que las distintas mercancías se cambian unas veces por más de su valor y otras veces por menos, pero estas divergencias se compensan o destruyen mutuamente, de tal modo que, tomadas todas las mercancías cambiadas en su conjunto, la suma de los

precios pagados es siempre igual a la suma de sus valores. De este modo, si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción tenemos que la ley del valor se impone como ‘tendencia dominante. (Böhm-Bawerk, p. 33).

La demoledora crítica de Böhm-Bawerk a la teoría del valor marxista que, arreglada con respecto a la que presentó en su volumen I, aparece ahora en su volumen III de *El Capital* y que está en contradicción con lo que escribió en su primer volumen, consiste en que:

Y es evidente que sólo puede hablarse de una relación de cambio cuando se cambian entre sí distintas mercancías. Tan pronto como se toman todas las mercancías en su conjunto y se suman sus precios, se prescinde forzosamente de la relación existente dentro de esa totalidad. Las diferencias relativas de los precios entre las distintas mercancías se compensan en la suma total... Es exactamente lo mismo que si a quien preguntara con cuantos minutos o segundos de diferencia ha llegado a la meta el campeón de una carrera con respecto a los otros corredores se le contestara que todos los corredores juntos han empleado veinticinco minutos y treinta segundos... Por ese mismo procedimiento podría comprobarse cualquier ‘ley’, por absurda que fuera... (Böhm-Bawerk, 1976, pp. 207-209).

Seguidamente se procederá en el punto siguiente a exponer algunos aspectos esenciales de lo que se conoce como la teoría de la utilidad marginal, que explica mejor el concepto de valor.

III: La teoría de la utilidad marginal

Se presenta una definición sencilla de lo que se conoce como utilidad marginal: “es la utilidad extra que un consumidor obtiene del consumo de una unidad adicional de un bien o

servicio". (Campbell R. McI & Stanley R., 1970, p. G-30). Esta definición introduce de manera práctica a un concepto crucial en el pensamiento económico moderno, que permite entender el término económico de valor de un bien o un servicio.

Es importante aclarar que el concepto de utilidad marginal se refiere a un valor subjetivo. Esto es, no se basa en una relación tecnológica entre el bien y el efecto que tiene ese bien para generarlo, sino en lo que la persona percibe, correcta o incorrectamente, como el poder que tiene ese bien para generar un efecto deseado. Se enfatiza el término subjetivo porque, por ejemplo, cuando se trata de escoger entre dos bienes, digamos, agua y diamantes, en realidad la escogencia del individuo no es entre dos categorías de bienes (la categoría agua y la categoría diamantes), sino que la elección es usualmente entre dos cantidades determinadas de ambos bienes. Es más, no se escoge entre "toda el agua existente en el mundo" y "todos los diamantes que hay en el mundo". Se escoge entre, digamos, un vaso de agua y un diamante de un quilate.

Obviamente será un individuo quien dirá cuál de esos dos bienes tiene mayor valor al consumirse una unidad adicional de ellos. Tiene que escoger entre una cantidad específica de un bien y una cantidad particular del otro, en el contexto de un conjunto específico de circunstancias. Por ejemplo, imagínese que la persona lleva tres días abandonada, sin nada, en un verano del caluroso desierto del Gobi y se le pregunta que ¿en cuánto valora un primer vaso de agua? Casi se puede asegurar que dirá que "muchísimo". En cambio, si a esa misma persona, en esas mismas circunstancias, se le pregunta que ¿en cuánto valora la primera unidad de aquel diamante de un quilate?, lo más probable es que diga que relativamente muy poco. Si se le pide que escoja entre los dos bienes, lo más probable es que prefiera el primer vaso de agua, en vez de una primera unidad del diamante de un quilate.

Por supuesto que si las circunstancias varían, la valoración que haría aquella persona podría cambiar mucho. Por ejemplo, supóngase que ahora ese mismo consumidor tiene a su lado un medio aéreo que lo lleva rápidamente a Beijing (capital de China)

y, si ahora se le pide, una vez allí, que haga una elección similar entre una unidad de agua y una unidad de diamante: dado que el agua ya no es relativamente tan escasa (ahora es mucho más fácil conseguir ese vaso de agua), preferirá muy posiblemente quedarse con el diamante, el cual podrá cambiar luego en esa misma ciudad en mucho mejores condiciones que como lo podrá hacer con el vaso de agua.

Esto trae de nuevo al tema que se desarrolló en el primer capítulo de este comentario, en donde se formuló la pregunta de ¿cómo se podía explicar que el agua, que tenía un elevado valor de uso (esto es, la utilidad o capacidad del bien para satisfacer una necesidad humana), a su vez tenía un bajo valor de cambio (esto es, valor de mercado; o sea, la cantidad que hay que dar de un bien para adquirir una cantidad dada de otro bien), a diferencia de los diamantes, cuyo valor de uso es muy bajo, pero su valor de cambio es muy alto? Esta comparación se conoce en la historia de la economía como la paradoja del valor: ¿por qué, siendo el agua más valiosa que los diamantes, la gente paga mucho por estos, pero poco o nada por aquella?

La paradoja del valor fue explicada a partir de la moderna teoría de la utilidad marginal decreciente: esto es, que conforme se van adquiriendo más y más unidades de un bien, menor es el incremento de la utilidad a que va dando lugar. Al proponer que la persona escoja entre cantidades determinadas de ambos bienes (en el ejemplo, entre un vaso de agua y un diamante de un quilate), se hace relativamente sencillo explicar la idea: el primer vaso de agua simplemente significa la supervivencia. Una vez lograda esta, el próximo vaso podría ser para lavarse la cara; el tercero para asearse los dientes y así sucesivamente. Lo que dice la teoría de la utilidad marginal decreciente es que el primer vaso le brinda una alta utilidad adicional a la persona que lo consume; el segundo le agrega un poco menos a la utilidad total; el tercero aún menos, y así sucesivamente. Incluso, cuando se puede consumir el agua abundante de un río, casi que el valor que agrega ese último vaso es casi nulo y puede hasta llegar más bien a ser negativo, si es que se consume un vaso de más, que le ocasiona un malestar estomacal.

Algo similar sucede con el consumo de unidades adicionales de diamantes de un quilate: la utilidad marginal del consumo de diamantes de un quilate va decreciendo conforme se van consumiendo más y más diamantes. Lo esencial, lo relevante, es que, al encarar el consumidor una elección entre dos bienes (o entre cualquier multiplicidad de bienes, caso que no se desarrolla aquí), siempre se trata de tomar en cuenta la siguiente unidad que va a ser adquirida o de la primera unidad del bien que debe dejar de consumir. Es el margen lo que cuenta.

Lo explica Gene Callahan, “El margen en cuestión no es una propiedad física del acontecimiento en consideración, ni tampoco puede ser determinado por cálculos objetivos. El margen es la línea divisoria entre sí y no, entre elegir y dejar de lado. La unidad marginal es aquella sobre la cual usted está decidiendo” (Callahan, 2002, p. 44).

Cuando la persona debe escoger entre un vaso de agua adicional y un diamante adicional de un quilate, lo que le importa es cuánto de utilidad le agrega la nueva unidad adquirida al bien que decidió escoger. La persona es quien valora cuánto de utilidad le agrega la unidad adicional del bien que adquiere: esa valoración es totalmente subjetiva. La gente escoge lo que prefiere en el momento en que hace su elección. Entonces, la decisión del individuo estaría condicionada a que la utilidad marginal de la última unidad adquirida de agua sea igual, en el límite, en el equilibrio, a la utilidad marginal que se obtiene de la última unidad de diamantes que se compra. Si la utilidad marginal en el consumo de un bien es mayor que la de otro bien, acomodará su consumo de manera que compraría más de aquel y menos de este. Pero, eso sí, debe incorporarse -tomar en cuenta- el precio de mercado diferente de cada uno de esos bienes, de manera que, en el límite, en el equilibrio, la utilidad marginal por unidad monetaria obtenida en cada uno de los bienes sea la misma. Así, se introduce para el entendimiento del comportamiento lógico del consumidor, el efecto de los precios diferentes de los bienes.

Esta explicación es básica para entender por qué el valor de un bien no lo da la cantidad de trabajo que se incorpora en él (aunque se califique al trabajo como aquel socialmente necesario, tal como

lo hace Marx a partir de David Ricardo). El valor no lo determina algo objetivo, como el trabajo, sino que es eminentemente subjetivo, resultado de la evaluación que hagan las personas al escoger. Ni siquiera se requiere que la utilidad sea medible cardinalmente; lo único necesario es que sea ordinal. Esto es, que los fines y los medios del individuo puedan ser jerarquizados, ordenados según rango; esto es, que uno sea preferido a otro y no que la utilidad tenga un valor cardinal determinado que se compara.

El valor de los bienes aparece tan sólo en relación con los fines. Los medios para producir los bienes -insumos o factores productivos- son valorados según sea su utilidad o capacidad para producir esos bienes. Los medios sirven tan sólo en cuanto logren algún objetivo. El valor no es una condición intrínseca. Es la utilidad que algo tiene para nosotros. Esa fue la gran revolución del subjetivismo en la teoría económica moderna.

La teoría del valor-trabajo, la cual señalaba que el valor de un bien estaba determinado por el valor del trabajo que se incorporaba en ese bien, fue efectivamente rechazada por lo que se llegó a conocer como la teoría subjetiva del valor. Como lo señala tajantemente el connotado economista liberal alemán,

...la explicación del valor técnico-objetivo fue suplantada por el énfasis económico-subjetivo de la teoría moderna. Debe notarse también que el concepto de utilidad marginal hace que la teoría del valor-trabajo, que constituye la base teórica del Marxismo, sea totalmente insostenible. En efecto, la base puramente económica del Marxismo debe ser vista hoy como un anacronismo intelectual. Específicamente, un traje no es ocho veces más valioso que un sombrero, porque para producirlo requiere ocho veces más trabajo que un sombrero. Es debido a que el traje acabado será ocho veces más valioso que el sombrero terminado, que la sociedad está dispuesta a dar empleo a ocho veces más trabajo para el traje que para el sombrero...Es a partir de este descubrimiento que se fueron a pique las partes que aún permanecían de la teoría Marxista (la plusvalía, la desintegración del capitalismo). (Röpke, 1971, p. 18).

En el punto IV se procederá a profundizar en el concepto de la plusvalía según Marx, como resultado de la explotación del trabajo.

IV: La plusvalía y la explotación del trabajo

Un concepto esencial en el análisis marxista acerca del tema del valor es su concepción de plusvalía, que se deriva de su teoría del valor-trabajo. Para Marx, el valor de la fuerza de trabajo está definido en dos partes: aquel trabajo que denomina como "socialmente necesario", y que es la cantidad requerida de horas trabajo para que el obrero pueda subsistir, y el otro trabajo, que es la cantidad necesaria de horas de labor que están por encima de aquel destinado a la subsistencia del obrero. A esto último Marx la llama "plusvalía", la cual presenta la siguiente característica: cuando el trabajo genera un valor superior a la plusvalía, el capitalista se apropia de este excedente y, si el trabajo genera un valor inferior a la plusvalía, el trabajador se muere, pues los ingresos que percibe no son suficientes para que pueda cubrir su subsistencia y, de ser este el caso, el capitalismo desaparecería. Por ello, la generación de plusvalía de parte del factor trabajo es indispensable para la supervivencia del capitalismo.

Aquí es importante introducir el concepto de la "ley de hierro de los salarios", que básicamente propugna, siguiendo a Adam Smith, que los patrones tienen poder suficiente sobre los salarios, de manera tal que, en una lucha desigual, los salarios tienden a llegar a ese mínimo para sobrevivir, pues una reducción mayor de ellos daría lugar a que los patrones se quedaran sin trabajadores. Esto es, se llegaría a un salario mínimo de subsistencia.

Lo expone cuando señala que

...aunque siempre los dueños ganan las ventajas del partido en estas y semejantes contiendas con sus operarios y jornaleros, hay no obstante cierto grado de donde parece improbable que baje el precio de

los salarios por cierto espacio de tiempo, aún en las especies ínfimas y clases inferiores de trabajo.

El hombre siempre ha de vivir y mantenerse con su trabajo. Por lo consiguiente, su salario ha de alcanzar por lo menos para su mantenimiento. (Smith, p. 112).

Ya se había señalado el concepto marxista del valor de una mercancía, determinado según fuera la cantidad de trabajo socialmente necesario para que se produjera, en una sociedad determinada. En palabras de *El Capital* de Carlos Marx, "Las mercancías que contienen cantidades de trabajo iguales, o pueden ser producidas en el mismo tiempo, tienen el mismo valor. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra." (Böhm-Bawerk, p. 13).

A su vez, de acuerdo con lo que señala Marx en *El Capital*, el valor del trabajo se determina al igual que sucede con el valor de cualquier otro bien; es decir, el tiempo laboral necesario para producir la mercancía; esto es, "el mismo valor que los medios de subsistencia necesarios para el que la pone en juego". (Id., p. 14).

La plusvalía surge de la producción y no del intercambio. Deviene porque el trabajador produce más de lo que vale y de dicho excedente se apropia el capitalista. Un ejemplo simple: si se supone que en 8 horas se produce lo que el trabajador requiere para su supervivencia (ley de hierro de los salarios) y si se supone que el valor de esa producción es de mil unidades monetarias, para Marx ese monto de mil tiene que ser igual al valor de un jornal. Esto es, el salario de subsistencia. Con el valor de venta de mil unidades monetarias, el capitalista tan sólo puede adquirir el trabajo necesario, pero lo que el capitalista hará es que el trabajador se vea forzado a laborar más de esas 8 horas necesarias para su mantenimiento. Es decir, por ese jornal deberá laborar, dígase, 12 horas, de manera que el monto producido por el trabajador aumenta en un cincuenta por ciento, el cual se vende en mil quinientos unidades monetarias. Esta es la plusvalía que se deja el capitalista: el excedente que se produce se lo apropia

el capitalista; el exceso del valor que produce el trabajador (1.500) por encima de lo que se paga por ese trabajo (1.000). Ese excedente (1.500 menos 1.000) pasa a poder de los propietarios del capital y de la tierra (suponiendo que en la producción de aquella mercancía intervienen esos tres factores de producción).

El trabajador es explotado cuando no se le paga más como compensación por ese mayor valor que produjo. Apenas recibe lo que le permite subsistir (1.000 unidades monetarias), aunque, el obrero, al tener que trabajar más horas de las ocho requeridas para sobrevivir y, por ende, logra aumentar el valor producido (a 1.500), no recibe ese excedente como parte de su paga, sino que se lo apropian los otros factores partícipes del proceso productivo "el capital y la tierra, en el caso comentado. Esto es, los ingresos de otros factores (rentas y ganancias) son deducidas del producto total (costo de producción), que pertenecía al trabajador.

En palabras de David Gordon, la explotación surge

no porque el capitalista paga al trabajador menos de su valor. Los salarios del trabajador están determinados por el valor de las mercancías necesarias para producirlo a él, y en equilibrio no recibe menos que eso. Pero, debido a la plusvalía, el capitalista puede asegurarse su ganancia. En el análisis de Marx, por lo tanto, la totalidad del sistema capitalista descansa en la explotación del trabajo. Sin explotación, no hay plusvalía; sin plusvalía, no hay utilidades; sin utilidades, no hay capitalismo. (p.35). La palabra en letra cursiva en el texto es del autor).

De acuerdo con Marx, el capital que aporta el capitalista en una empresa es de dos tipos. A uno de ellos lo llama capital constante, que es aquel capital que en el proceso productivo se representa por el costo de las materias primas más la depreciación. Este capital es diferente del capital variable, que se emplea para la remuneración total de los salarios que se pagan al factor trabajo. Para Marx, la plusvalía surge del uso de ese capital variable para

remunerar al trabajo, cuando logra que, dada una remuneración que asegure la supervivencia del trabajador, aumenta el valor de la producción al laborar más horas de las requeridas para que el trabajador pueda subsistir.

Como señala Thomas Sowell, Marx, basado en su teoría del valor-trabajo, "la llevó a su conclusión lógica mostrando a los capitalistas, los terratenientes e inversionistas, como si fueran personas quienes, de una manera u otra, fueron facultados por las instituciones del capitalismo, para extraer todo lo que se pudiera de lo que el trabajo había creado "esto es, para explotar el trabajo. Ecos de esa visión se escuchan aún hoy, no sólo entre relativamente pocos marxistas, sino también entre no-marxistas o aún entre anti-marxistas, quienes usan términos tales como "ingreso no ganado", para describir las utilidades, los intereses, las rentas y los dividendos." (Sowell, 2000, p. 337).

Esto es,

el alegato esencial de (la teoría marxista de la explotación) es que todo el ingreso natural y legítimamente le pertenece a los asalariados, pero que, bajo el capitalismo, los asalariados reciben sólo lo mínimo indispensable para su subsistencia, en tanto que todo aquello por encima de lo que se esperaba de esto, es expropiado por los explotadores capitalistas en forma de ganancias, intereses y alquileres de la tierra o, en la terminología de Marx, la plusvalía. (Reisman, p. 473). El texto entre paréntesis es del autor de este artículo.

Los siguientes cuatro puntos desarrollan cuatro críticas a la teoría de la explotación principalmente desarrollada por Marx y formuladas por Eugen Böhm-Bawerk hace más de ciento cincuenta años, en los libros citados en el punto I de este ensayo. Por supuesto, en algunos casos, el análisis va más allá de lo expuesto en su momento por Böhm-Bawerk, haciendo uso de herramientas de análisis económico más moderno.

V: Primera crítica-la gran contradicción

Tal vez la discusión más importante en torno a la vigencia de la teoría del valor-trabajo se dio en la discusión de lo que en la actualidad se conoce como “la gran contradicción” de la teoría marxista del valor-trabajo.

Quien más claramente desnudó la denominada gran contradicción fue Eugen Böhm-Bawerk, quien escribió, refiriéndose a la tesis de Rodbertus sobre la teoría del valor trabajo y la explotación, que luego fue abrazada por Marx:

La gran contradicción en que aquí aparece envuelto Rodbertus, es tan evidente como insoluble. Una de dos: o los productos se cambian realmente, a la larga, en proporción al trabajo encerrado en ellos y la cuantía de la renta obtenida en una producción se rige realmente por la cantidad de trabajo en ella invertido -en cuyo caso sería imposible una nivelación de las ganancias del capital-, o se produce una nivelación de las ganancias de capital, y en este caso será imposible que los productos sigan cambiándose en proporción al trabajo contenido en ellos y que la cantidad de trabajo invertido condicione, exclusivamente, la causa de la renta que puede obtener. (Böhm-Bawerk, p. 28;) y originalmente expuesta en su obra *Capital*, 1890, p. 362).

En términos más actualizados,

La contradicción se plantea del modo siguiente: si el valor de cambio de las mercancías viene determinado por el tiempo de trabajo que contiene, ¿cómo puede conciliarse esto con el hecho empíricamente observado de que los precios de mercado de estas mercancías discrepan con frecuencia de sus valores trabajo? O por decirlo de otra manera, en tanto que sabemos que la competencia garantiza una tasa uniforme de beneficio en toda la economía, ¿cómo explicarnos que en una economía competitiva la relación capital-trabajo es distinta en unas y otras industrias? (Ekelund, R. B. Jr., & Hébert, R. F., 1992, p. 287).

De la lectura del primer volumen de *El Capital* de Carlos Marx se derivaba claramente la conclusión de que, entre más obreros y menos maquinaria intervinieran en la producción, mayor era la plusvalía que se lograba. Esto surge porque el valor se basaba únicamente en el trabajo que se incorporaba en la producción de una mercancía y que los valores de esas mercancías eran proporcionales al tiempo de trabajo necesario para su producción. Como, según Marx, sólo el trabajo crea plusvalía, entre más trabajo-intensiva sea la actividad (esto es, que utilice relativamente más trabajo que capital en la producción de la mercancía) mayor será el beneficio en dicha actividad.

Pero, un sistema económico en competencia logra que, en el largo plazo, en la economía surja una tasa uniforme de ganancias. Sin embargo, en esa economía habrá industrias con diferentes relaciones trabajo/capital; esto es, diferentes intensidades laborales, en donde las más trabajo-intensivas lograrían, de acuerdo con la teoría del valor-trabajo, mayores utilidades, en tanto que las menos trabajo-intensivas, obtendrían menores utilidades. Si en una economía competitiva resulta lógicamente una tasa de utilidades uniforme, no es posible explicar por qué habrían de existir relaciones capital/trabajo diferentes en distintas actividades, dada la creencia marxista de que el único determinante del valor es el trabajo. El hecho empírico observado es que las utilidades no son más altas en las industrias que utilizan intensivamente el factor trabajo.

A esta crucial objeción, supuestamente Marx le brinda una respuesta adecuada en el volumen III de *El Capital*. Como apunta Böhm-Bawerk,

Marx no omite interpolar en numerosos lugares la declaración expresa de que, a pesar de que las relaciones de intercambio son directamente gobernadas por los precios de la producción, lo cual difiere de los valores (trabajo), a pesar de ello, todo se está moviendo dentro de las líneas de la ley del valor (-trabajo) y por lo menos 'en última instancia' esta ley gobierna los precios. (Böhm-Bawerk, p. 31.) Los textos entre paréntesis son del autor de este trabajo.

Esto es, en el Volumen III de *El Capital*, Marx acepta que las distintas mercancías no se intercambian la una con la otra de acuerdo con el trabajo que se ha incorporado en ellas, pero, a pesar de ello, según Marx, en la economía como un todo, para aquellos bienes en donde hay una desviación positiva entre el precio de mercado y el valor del trabajo incorporado, se ve compensada por una desviación negativa de algún otro bien o bienes. Es decir, que las desviaciones individuales de los bienes se compensan entre sí, de forma tal que la suma total de todos los precios que se pagan en una economía (llámesele el Producto Interno Bruto) es igual a la suma de todos los valores (esto es, al pago de todos los factores productivos; sólo trabajo, según Marx).

Así, en criterio de Marx, su teoría es consistente en cuanto a que el valor se origina en el trabajo incorporado en un bien, puesto que "aún si las mercancías tomadas por separado son vendidas por encima o por debajo de sus valores, estas fluctuaciones recíprocas se cancelan la una con la otra, y en la comunidad en sí -cuando tomamos en cuenta la totalidad de las ramas de la producción- el total de los precios de producción de las mercancías producidas sigue siendo igual a la suma de sus valores". (Böhm-Bawerk, p. 32.). De tal manera, Marx dice mantener la validez de su teoría del valor ante la crítica conocida como la gran contradicción.

Sin embargo, lo importante es que la ley del valor de Marx fue propuesta por él para explicar el intercambio de los bienes, tal y como se llevaba a cabo en la realidad. Para explicar, por ejemplo, por qué hay que dar 10 frutas a cambio de dos lapiceros o por qué se entregan 20 verduras a cambio de una libra de café molido. Es una relación que se da entre dos bienes tomados separadamente; se trata de cuánto hay que dar de una cierta cantidad de un bien, por otra cierta cantidad de otro bien; del uno con respecto al otro. Pero, si se hace como Marx, y se agrupan todos los bienes, en donde el total es la suma de las partes, y se juntan todos los precios, no se está efectuando una comparación de la relación de cambio entre los bienes, sino dentro de un todo, en el cual las diferencias entre los precios a lo interno del todo se compensan la una con la otra, cuando se toman conjuntamente.

El equívoco de este modo de razonamiento lo exhibió Böhm-Bawerk, con el siguiente razonamiento:

...cuando pedimos información acerca del intercambio de bienes en una economía política, no es respuesta a nuestra pregunta el que se nos diga que es el precio total que poseen cuando se toman en conjunto, no diferente de si, al preguntar cuántos minutos menos tardó el ganador de una carrera premiada, en comparación con su competidor, se nos dijera que todos los competidores juntos habían durado veinticinco minutos y trece segundos. (p. 35).

De acuerdo con Boudin, quien en 1940 renunció al partido comunista de los Estados Unidos,

Esta discusión (en torno a la gran contradicción observada entre los volúmenes I y III de *El Capital* de Marx) que ha continuado hasta el día presente, ha mostrado que muchos marxistas, con diferentes matices de ortodoxia, compartían ese punto de vista (de que no resolvía la Gran Contradicción). Tanto que un marxista ruso prominente y de una estricta profesión de fe a la ortodoxia (Boudin no menciona su nombre), siendo incapaz de reconciliar las dos doctrinas expuestas respectivamente en los dos volúmenes, ¡negó, en su desesperación, la veracidad de ese ‘desafortunado’ tercer volumen! Eso “hizo plausible la afirmación de que Marx había abandonado por completo su PROPIA teoría del valor, FORMULADA por él en el primer volumen y que había regresado a la teoría del costo de producción, de aquellos economistas que él había apodado como ‘vulgares’. (Boudin, 1907, p. 132). Las palabras en letras mayúsculas son de Boudin.

A continuación se expondrá en el punto VI cómo se determina el valor de un mercado de trabajo en un sistema competitivo, su relación con la utilización de otros factores en la producción y cómo es crucial su productividad marginal para definir su contratación.

VI: Segunda crítica- el mercado de trabajo y la teoría del valor

Téngase presente la visión que Marx tenía de los salarios. Para él, el valor de los salarios está definido por el valor de los artículos de consumo que permitan al trabajador sobrevivir; esto es, que a ese nivel de salarios el trabajador puede prolongar su existencia como persona que labora. Esta apreciación se puede poner en los siguientes términos: el salario está determinado por el número de horas necesarias para que el trabajador produzca un valor equivalente a lo que necesita para su supervivencia. Este es el pago que el patrono le hace a su trabajador. Es, para usar la terminología de Marx, el capital variable que el patrono emplea para la remuneración total de los salarios pagados al factor trabajo.

Para Marx, la explotación del trabajo consistía en el número de horas que el trabajador labora de más que aquellas necesarias para asegurarse su supervivencia. Así, el trabajador agregaba un valor superior al que se requería y se le pagaba para sobrevivir. El capitalista se queda con ese excedente, que Marx llama plusvalía.

Asimismo, en su modelo Marx utilizó lo que se mencionó en el punto IV como la “ley de hierro de los salarios”, para señalar que los salarios no pueden ser permanentemente superiores a aquel mínimo de supervivencia, porque, de ser este el caso, daría lugar a un aumento de la población, requiriendo que cada vez más se tuviera que sembrar tierras menos fértiles, elevando el costo de los alimentos.

Es difícil de aceptar la idea de que los salarios, entendidos como la remuneración del trabajo independiente, (como solía llamarlo Marx), existieran previamente al surgimiento del capitalismo. Más bien los salarios surgen con el capitalismo.

Refiriéndose a lo que denomina el mito de que “la aparición de un proletariado carente de bienes es el resultado de un proceso de expropiación merced al cual las masas fueron despojadas de aquellos bienes que anteriormente les permitían ganarse la vida con independencia”, Hayek comenta que,

la realidad, sin embargo, es distinta. Hasta la aparición del capitalismo moderno, la posibilidad que tenía la mayoría de fundar una familia y educar a los hijos dependía de haber heredado las correspondientes tierras, edificios y elementos de producción. Las posibilidades ofrecidas a los ricos en orden a invertir lucrativamente sus capitales, permitieron que gentes carentes de heredadas tierras y de elementos de trabajo pudieran sobrevivir y reproducirse. (Hayek, 1975, pp.133-134.)

Lo explica José Ignacio del Castillo, al señalar que

Los ingresos que los ‘trabajadores’ percibían anteriormente -por ejemplo en el caso de granjeros o artesanos- no eran salarios, sino beneficio empresarial en la terminología marxista, pues eran los propietarios de la producción quienes la vendían en el mercado, quienes organizaban el proceso productivo y quienes aportaban los instrumentos materiales que lo hacían posible. Lo mismo cabe decir de los comerciantes, que compraban mercancía para revenderla con beneficio. No había salarios en aquella “edad de oro”.

Los salarios surgen con el sistema capitalista.

Este tema se expondrá con mayor detalle en el punto IX, cuando se exponga la crítica de Reisman a la teoría de la explotación y en donde explica el error de Adam Smith y que Marx abrazó para formular su teoría del valor-trabajo, cual es que

todo el ingreso en la sociedad pre-capitalista se supone que sean salarios... porque los trabajadores son los únicos receptores de ingreso. Al mismo tiempo, por supuesto, Smith anticipa como corolario la doctrina que la ganancia surge tan sólo con el advenimiento del capitalismo y que es una deducción a lo que naturalmente son, por implicación, legítimamente salarios. (Reisman, pp. 477-478).

Es importante lo expuesto en los párrafos anteriores, porque el capitalismo se caracteriza por el uso intensivo y eficiente del capital productivo: en él prevalece una tendencia a que se incremente el capital invertido per cápita. Por ello, piénsese en si la mayor o menor cantidad de capital utilizado en un proceso productivo, tiene efecto alguno sobre los salarios de los trabajadores.

Para Marx, la maquinaria (forma de capital) no es más que una forma de trabajo. Marx parte de su aceptación de la tesis de Smith (1985), de que

El producto del trabajo es la recompensa natural o el salario del trabajo mismo. En aquel primer estado de las cosas, que suponemos haber precedido a la propiedad de las tierras y a la acumulación de fondos, todo el producto del trabajo pertenecía al trabajador: ni en él había propietario, ni otra persona con quien partirlo por derecho de señorío o dominio... Si ese estado hubiere permanecido, los salarios del trabajo y su recompensa hubieron ido aumentándose, creciendo a la vez las facultades productivas a cuya perfección dio fomento la división del trabajo. (Smith, p. 108).

Según Marx, “sólo el dominio del trabajo acumulado, pretérito, materializado sobre el trabajo inmediato, vivo, convierte el trabajo acumulado en capital”. (Marx, 1847).

Si se define el salario como el pago necesario para la subsistencia del trabajo, tal como lo hace Marx, entonces, no habría salarios en la época dorada pre-capitalista, dado que, por ejemplo, el valor que producían aquellos agricultores o granjeros, no eran producido sino por patronos que producían, organizaban la producción y aportaban lo necesario para lograr esa producción. No había trabajadores a los cuales se les explotaba, pues, en la jerga marxista, no había plusvalía. Lo que se entiende como salario es un producto del desarrollo del sistema capitalista. Esto conduce a un punto muy importante en la crítica del modelo marxista del valor, pues es en un orden capitalista en donde surge

la propiedad privada, el incremento del capital y el empresariado, los que permiten la división del trabajo y que la productividad del trabajo aumente. Lo importante es ver qué relación hay entre el aumento de los salarios y el incremento de la productividad del trabajo.

Sí se puede señalar que los salarios (según Marx), sólo podrían aumentar si se incrementa el costo de los bienes que produce y se dedican a su supervivencia. Recuérdese que, como se expuso, para Marx cualquier valor por encima de ese valor del salario de supervivencia, quedaba como plusvalía en manos del dueño del capital. Por lo tanto, para que aumentaran esos salarios, sólo se podía lograr si se elevaba el costo de supervivencia del trabajo, dado que cualquier excedente se lo iba a apropiarse el capitalista. Lo cierto es que los salarios en las sociedades capitalistas se han incrementado con el paso del tiempo, por lo que debe analizarse si, además del valor del trabajo que postulaba Marx, hay alguna otra razón que explique el porqué de dicho aumento de los salarios.

Un mercado laboral es igual que cualquier otro tipo de mercado. El patrono, deseoso de aumentar el número (u horas) de trabajadores que laboran para él, para atraérselos a su empresa debe de pagarles al menos más de lo que se les ofrece pagar en otra actividad alternativa (en condiciones iguales comparables). El trabajador, a su vez, desea que se le pague el salario más alto posible, en tanto que el empresario, si bien es cierto que desearía pagarle lo menos posible, es consciente de que, para obtenerlo, así como para conservarlo, debe superar a los contratistas competidores.

En consecuencia, cabe preguntarse ¿hasta qué monto podrá pagarle el empresario contratista a su trabajador entrante? El gran aporte intelectual en el campo económico del análisis marginal, acerca del cual se comentó, vuelve a ser útil. La decisión del empresario no está en si contrata o no toda la mano de obra disponible en una economía en un momento dado, sino acerca de cuánto contratará de esa fuente de trabajo.

Para definirlo, el empleador tratará de contratar trabajadores hasta el momento en que el salario (costo) que tenga que pagarle al último trabajador al cual le da empleo, sea igual al valor en el mercado de la producción adicional que genera este último trabajador.

Lo que se conoce como la ley de la productividad marginal decreciente, significa que, conforme se agregan más y más unidades sucesivas de trabajo a una cantidad fija de otro factor productivo, como, por ejemplo, la tierra -dígase que a una cierta cantidad dada de tierra, como, por ejemplo, una hectárea- la producción adicional que se obtiene al añadir una unidad adicional de trabajo, irá siendo cada vez menor. Esto porque, en el ejemplo, la fuerza de trabajo en crecimiento que se contrata, encontrará una misma única hectárea de tierra con la cual trabajar, por lo que, cada vez que se agrega una unidad de trabajo nueva, le tocará menos tierra sobre la cual puede laborar.

Por ello, la regla de contratación laboral para el capitalista-empresario es que el salario del último trabajador que contrata, sea igual al precio al cual puede vender la cantidad de producción adicional a que ese trabajador da origen. Obsérvese que, por ejemplo, antes de contratar a ese último trabajador mencionado (llámesele el de equilibrio), si el patrón se queda contratando una unidad menos de trabajo (esto es, contrata sólo hasta el trabajador previo al de equilibrio), por la llamada ley de la productividad decreciente del trabajo, este último trabajador (y anterior al de equilibrio), agregará marginalmente más de lo que hará el siguiente y, si se supone que el precio de venta del producto no se altera al venderse una cantidad mayor, tal como sucede en un mercado competitivo, al colocarse en dicho mercado una mayor producción de aquel bien, entonces, el empresario dejaría de ganar al decidir no contratar al último trabajador. Dejaría de percibir la diferencia que hay entre el salario que debe pagar al último trabajador contratado y el valor de la producción adicional debida a ese último trabajador. Si se usa la jerga marxista, contratar menos trabajo que el de equilibrio, significaría que ese empresario dejará “de explotar hasta el jugo” al último trabajador y ello iría en contra de la conducta supuesta del empresario de obtener el máximo posible de utilidades.

Entonces, ¿por qué no contrata un trabajador adicional a aquel trabajador que se ha llamado de equilibrio? Porque en este caso, este último trabajador contratado agregaría menos a la producción de la que sumó el denominado trabajador de equilibrio y, al precio dado a que se vende esa producción adicional, significaría que el patrono pagaría más en salario, que lo que percibe de ingresos por la venta del producto en el mercado, resultante de la producción de ese trabajador adicional. Esto es, perdería al contratar ese trabajador adicional y siempre se ha considerado que el empresario en competencia no deseará incurrir en pérdidas, sino en hacer máximas las utilidades.

Por su parte, el trabajador oferente de su mano de obra, si no estuviera satisfecho con el salario acordado, podría proceder a buscar su contratación con otro empleador. No hay aquí una teoría de la explotación porque, al igual que sucede con cualquier intercambio libre de bienes, este se lleva a cabo si las partes, ambas, se benefician con la transacción.

Es importante destacar lo que Böhm-Bawerk dice acerca de la teoría de la distribución del valor de la producción y el mercado de trabajo, lo cual es muy distinto de lo que Marx considera.

...la teoría del valor-marginal ha llegado a la conclusión de que, en el proceso de distribución, cada factor de producción distinto recibe aproximadamente esa cantidad en pago por su contribución a la producción total que, de acuerdo con las reglas de la imputación, se debe a su cooperación en el proceso de producción. La formulación más breve de esta idea está contenida en el concepto familiar de la 'productividad marginal' de cada factor. (Böhm-Bawerk, 2010, p. 9).

Continúa este autor

De acuerdo con la fórmula aceptada de la teoría moderna de los salarios, basada en la teoría de la utilidad marginal, la cantidad de salarios en el caso de una competencia libre y perfecta sería determinada por 'la productividad marginal del trabajo,' i. e., por

el valor del producto que el último, el más fácilmente prescindible de los trabajadores, produce para su patrono. (p. 12).

Esa distribución que Böhm-Bawerk denomina “distribución funcional” (y que pidió prestada al colega J. B. Clark),

determina la tasa de acuerdo con la cual los factores de producción particulares han de ser recompensados por su parte en la producción, independientemente de la persona quien hizo esa contribución, y sin considerar la cuestión de si alguna persona específica ha contribuido mucho o poco. Así, la distribución funcional explica la división del dividendo nacional total en las grandes categorías de salarios, rentas, capital y utilidades. (p.57).

Esta lógica de contratación en el mercado laboral está totalmente ausente en Marx. El desarrollo de la teoría marginal moderna se originó con Jevons, Menger y Walras en la segunda mitad del siglo XVIII, en tanto que *El Capital* de Marx, al menos su tomo I, si bien fue de una época similar a las publicaciones de los economistas antes mencionados, se caracteriza por la omisión de un análisis económico marginal.

Se observa, en el análisis marginal expuesto, que ya no hay un lugar exclusivo para la teoría de que la cantidad de trabajo incorporada es la que define el valor de una mercancía, ni de que surge una explotación del trabajo debido a la generación de plusvalía de la cual se apropia el capitalista. Esto lleva a que, en el próximo punto, haya referencia con mayor detalle al papel que otros factores productivos tienen en el valor de la producción en la cual participan.

Debe tenerse presente la importancia que para Böhm-Bawerk tiene la idea de valor desarrollada por Menger, mediante la cual el valor de los bienes depende de la relación entre la cantidad de bienes y las necesidades de las personas. Conforme se va teniendo

más de un bien para satisfacer una necesidad, la utilidad marginal va decreciendo, tal como se explicó en el punto III. Por esta razón, la satisfacción que brinda la última unidad usada de un bien, es crucial para definir el valor económico. Era tan sólo un paso para que la teoría marginal del valor evolucionara de los mercados de bienes y servicios, a los de los factores productivos (por ejemplo, el trabajo, cuya demanda se sustenta en el valor marginal de la última unidad de mano de obra que se contrata). Esto es, el valor de lo que se denomina como el producto marginal físico del trabajo, que no es sino el precio al cual se vende la última unidad producida por el último trabajador contratado.

Böhm-Bawerk reconoce a su predecesor austriaco Menger (nunca estudió bajo él, pero evidentemente se familiarizó con obras de éste y siguió sus planteamientos esenciales), al escribir que

Valor es la importancia 'que bienes concretos, o cantidades de bienes, reciben de parte nuestra, por medio del hecho de que somos conscientes de ser dependientes, para la satisfacción de nuestros deseos al tener esos bienes a nuestra disposición.' La cantidad de valor que poseen los bienes siempre depende de la importancia de esos deseos, que dependen para su satisfacción de nuestra disposición de los bienes en cuestión. Puesto que bienes 'de un rango mayor' (los medios de producción) son tan sólo para nuestro servicio por medio de esos bienes de 'rango menor' (los productos que resultan de aquellos) es claro que los medios de producción tan sólo pueden tener importancia en cuanto se refiere a la satisfacción de nuestros deseos, en tanto sus *productos* posean tal importancia." (Böhm-Bawerk, p. 211). La palabra en cursiva es de Böhm-Bawerk. La cita que este hace de Menger, como tal no aparece exactamente en la obra de Carl Menger (2007), sino en la introducción que Hayek hace de dicha obra, y quien señala que "el término utilidad marginal, introducido por Wieser, si bien Menger "siempre explicó el valor por la algo chapucera pero precisa frase" arriba citada. (p. 18).

En el punto VII a continuación, se hará referencia a la relación que hay entre el capital (y otros factores productivos) usado en una economía y el mercado de trabajo, así como en torno al valor de un bien.

NOTAS:

- ¹ De acuerdo con Marx, es la cantidad de tiempo que un obrero dedica para producir un bien determinado y que determina su “valor de intercambio”, de manera que dos productos que tengan un valor del trabajo igual, se intercambiarían uno por uno.
- ² La feria del agricultor es como se conoce en Costa Rica a lo que en muchos países se menciona como las ferias o mercados de los agricultores. En todo caso, el ejemplo expuesto es conceptualmente aplicable a cualquier tipo de intercambio en un mercado en donde las partes libremente intercambian dinero por bienes o viceversa. Es simplemente una explicación sencilla de los beneficios que las partes obtienen mediante el intercambio en los mercados

Bibliografía

- Böhm-Bawerk, E. V. (1890) *Capital and Interest: A Critical History of Economical Theory*. London: Macmillan and Co.
- Böhm-Bawerk, E. V. (2010). *Control or Economic Law*, Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute.
- Böhm-Bawerk, E. V. (1949). *Karl Marx and the Close of His System*. New York: Augustus M. Kelley.
- Böhm-Bawerk, E. V. (1976). *La Teoría de la Explotación*. Madrid: Unión Editorial.
- Boudin, L. B. (1907). *The Theoretical System of Karl Marx: In the Light of Recent Criticism*, Chicago: Charles H. Kerr & Company.
- Callahan, G. (2002). *Economics for Real People: An Introduction to the Austrian School*. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute.

- Del Castillo, J. (s.f.). *Böhm-Bawerk refuta la teoría de la explotación capitalista*. Recuperado el día, mes, año <http://www.liberalismo.org/articulo/5/32/bohmbawerk/refuta/teoria/explotacion/capitalisa>
- Ekelund, R. y Hébert, R. (1992). *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. (3ª. ed.). Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España.
- Garrison, R. W. & Böhm-Bawerk, E. V. (1999). Capital, Interest, and Time. En Holcombe, R. (Ed.) *Fifteen Great Austrian Economists*. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute.
- Gordon, D. (1993). The Marxist Case for Socialism. En Maltsev, Y. N. (Ed.). *Requiem for Marx*. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute.
- Hawley, F. B. (1907). *Enterprise and the Productive Process*. New York: G. P. Putnam's sons.
- Hayek, F. A. (1974). Historia y Política. En Hayek, F. A. & Ashton, T. S. et al. *El Capitalismo y los Historiadores*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, F. A. (1975). *Los Fundamentos de la Libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- High, J. (1994). Marginal Utility. En Bottke, P. J. (Ed.). *The Elgar Companion to Austrian Economics*. Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing.
- Horwitz, S. (2000). *Microfoundations and Macroeconomics: An Austrian Perspective*. New York: Routledge.
- Knight, F. (1965). *Risk, Uncertainty & Profits*. New York: Harper and Row.

- Maddison, A. (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. París: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).
- Marx, C. (s.f.) (1909). *El Capital*. (Vol. I.) Chicago: Charles H. Kerr.
- Marx, C. (s.f.) *El Capital*. (reimpresión, Vol. I, Parte II, Cap. IV.). New York: Random House, The Modern Library.
- Marx, C. *Trabajo Asalariado y Capital*, escrito sobre la base de las conferencias pronunciadas en la segunda quincena de diciembre de 1847, sin paginación.
- McConnell, C. R. y Brue, S. R. (1970). *Economía*. (13ª. ed.). Bogotá: McGraw-Hill Interamericana
- Menger, C. (2007). *Principles of Economics*. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute.
- Mill, J. (1909). *Principles of Political Economy*. (Libro I, Cap. V., Sec.24). London: Longmans, Green and Co.
- Mises, L. (1963). *Human Action: A Treatise on Economics*. San Francisco: Fox & Wilkes.
- Popper, K. (1995). *La Responsabilidad de Vivir: Escritos sobre política, historia y conocimiento*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Reig, J. (1971). *En Torno a la Función del Capital*. En Hayek, F. et. al. (Eds.). *Toward Liberty: Essays in honor of Ludwig von Mises*. Vol. II, Menlo Park, California: Institute for Humane Studies.
- Reisman, G. (1998). *Capitalism: A Treatise on Economics*. Laguna Hills, California: TJS Books.
- Reisman, G. (1984). "Classical Economics Versus The Exploitation Theory", en K. R. Leube y A. H. Slabinger, eds.: *The Political Economy of Freedom: Essays in Honor of F.A. Hayek* (Munich y Vienna: Philosophia Verlag, The International Carl Menger Library).

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation, Chap. I: On Value*, London: John Murray.

Röpke, W. (1971). *Economics of the Free Society*. Chicago: Henry Regnery.

Smith, A. (1985). *La Riqueza de las Naciones*. San José: Universidad Autónoma de Centro América.

Sowell, T. (2000). *Basic Economics: A Citizen's Guide to the Economy*. New York: Basic Books.