

---

# Comentarios acerca de algunas teorías del valor-trabajo y de la explotación (PARTE II)

*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 esbozadas 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 Stvdivm 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

## **VII: Tercera crítica- el papel del capital**

Cabe preguntarse ¿es que acaso, además del trabajo, hay otros factores productivos que agregan valor al producir un bien en el cual participan? Han sido dados argumentos suficientes para descartar la idea de que el trabajo es el único factor que genera valor, tal como arguyeron los economistas clásicos, Adam Smith y David Ricardo, y William Petty, quien desarrolló una teoría del valor-tierra-trabajo, al igual que posteriormente lo mantuvo de manera destacada Carlos Marx.

En la moderna teoría del valor, como se ha indicado al analizar la teoría de la utilidad marginal, el determinante del valor de un bien es en última instancia la preferencia de los consumidores.

La sencillez de esa apreciación puede ser mejor interpretada si se observa que es a partir del precio de venta del producto terminado, de donde debe salir lo que se paga por los otros factores productivos empleados en la producción de ese bien; esto es, al pago de factores tales como el capital, la tierra, los recursos naturales y la administración usados en el proceso productivo. Pero el valor de los bienes producidos no surge del costo que tiene producirlos y menos aún del costo de algún factor en particular –el trabajo, por ejemplo, como ha sido notoriamente mencionado. Es el valor al cual se espera que el consumidor adquiera ese producto terminado, lo que define que se produzca ese bien y, por tanto, que el empleador o demandante de los diversos recursos productivos, pueda cubrir lo que le cuestan esos factores.

Un caso interesante es el de aquellos bienes que se considera que no provienen exclusivamente del trabajo, sino también de fuerzas de la naturaleza. Si se cree en la teoría del valor-trabajo, entonces, un bien en el cual participan fuerzas naturales no podría ser considerado como un bien que le interesa a la economía. Lo cierto es que ese tipo de bienes es objeto de su atención, en tanto que su oferta sea relativamente escasa con respecto a su demanda.

Como lo expone Böhm-Bawerk,

¿O acaso no interesan a la economía una piedra de oro que caiga como un meteoro en una finca de propiedad privada o la mina de plata que un terrateniente descubre en su predio? ¿Es que el propietario no se preocupará de recoger o regalará a otro el oro y la plata obsequiados por la naturaleza, simplemente porque la naturaleza se los haya regalado a él, sin esfuerzo ninguno de su parte? No es probable, ni mucho menos, que haga eso; lo que hará, por el contrario, será guardarlos cuidadosamente, ponerlos a buen recaudo contra la codicia ajena y procurar venderlos en el mercado al mayor precio posible, en una palabra, exactamente lo mismo que haría si se tratase de oro y plata creados por el trabajo de sus manos. (p. 85).

Más generalmente, para Böhm-Bawerk, Marx comete un serio error metodológico cuando parte de que si el

cambio significa una igualdad que presupone la existencia de ‘un algo común de la misma magnitud’ (como el trabajo), este algo común deberá buscarse y encontrarse en todas las clases de bienes sobre los que versa el cambio, no solamente entre los productos del trabajo, sino también entre los dones de la naturaleza, como son la tierra, la madera en el bosque, los saltos de agua, los yacimientos de carbón, las canteras, los yacimientos de petróleo, las fuentes de aguas minerales, las minas de oro, etc. Descartar de antemano los bienes dotados de valor de cambio que no sean productos del trabajo, cuando se investiga la característica común del valor de cambio, constituye, en esas condiciones, un pecado mortal metodológico. (pp. 173-174). El texto entre paréntesis es del autor del artículo

La delimitación que hace Marx en su busca del valor-trabajo como única fuente del valor, a aquellas mercancías que son producto del trabajo, Böhm-Bawerk la considera “un procedimiento absolutamente vicioso” y de “simplista ardid consistente en deducir como característica común de un círculo de cosas la cualidad de ser productos del trabajo, después de cuidarse de no incluir en él todas las cosas dotadas de valor de cambio que, por ser dones de la naturaleza, no constituyen productos del trabajo.” (p. 178).

El papel del capital es crucial en el análisis de Marx, por ejemplo, al señalar que “el capital no es solamente, como dice Adam Smith, el poder disponer del trabajo ajeno, sino que esencialmente es el poder disponer de esfuerzo irretribuido. Toda plusvalía, cualquiera que sea su forma particular -renta, interés, beneficio, etcétera-, constituye pura materialización de un trabajo no pagado. Aquella prolífica virtud del capital para engendrar beneficio radica en el simple hecho de disfrutar de capacidad laboral por la que nada abona el capitalista al trabajador.” (Tomo I, p. 561).

Böhm-Bawerk expone un error clave de la teoría del valor-trabajo marxista, cuando

menciona que aquellas mercancías en cuya producción se invierte mucho capital fijo o capital de larga duración (aquel distinto de lo que Marx llamaba capital variable o fluido, que en su definición era el total de salarios pagados al trabajo), o en que el período de rotación después del cual refluye al empresario el capital fluido es largo, tienen mayor valor de cambio que aquellas en las que, aun habiendo costado la misma cantidad de trabajo, no se dan las circunstancias señaladas o se dan en un grado inferior, diferencia en más que corresponde, concretamente, a la cuantía de la ganancia que el empresario imputa a su capital. (1976, pp. 122-123). El texto entre paréntesis es del autor del artículo.

Es decir, aquellas mercancías en cuya producción hay mayor proporción de capital con respecto a la mano de obra, tienen mayor valor de cambio que las que tienen una proporción menor. Este hecho -la excepción a la teoría del valor-trabajo- lo señala Böhm-Bawerk “coincide, en rigor, con el caso fundamental del interés originario del capital”. (p. 125). Ricardo había notado que “el principio según el cual la cantidad del trabajo invertido en la producción de mercancías determina el valor relativo de estas sufre una enorme modificación por virtud del empleo de máquinas y de otro capital fijo y permanente” y también “por la desigual duración del capital y por el ritmo desigual con que retorna a su poseedor”. (Citado Böhm-Bawerk, 1976, p. 122.). Pero Ricardo tomó a éste como un caso de excepción a su teoría del valor-trabajo y no como un fundamento diferente de la teoría del valor basada en los costos de producción.

Lo relevante para este comentario es que dicha excepción muestra el origen del interés como pago al capital, de acuerdo con Böhm-Bawerk, pues lo da la diferencia entre el valor de cambio de la mercancía y el anticipo del pago del trabajo que se llevó a cabo con anterioridad a la venta del bien final. Aquella diferencia es la ganancia de capital, que se queda en manos del

empresario-capitalista. “Es precisamente la diferencia en más del valor de cambio obtenida por aquellos bienes cuya producción requiere un anticipo de trabajo anterior la que, al distribuirse el valor del producto, se queda como ganancia del capital en manos del empresario-capitalista.” (p. 123). Posteriormente se volverá, en este mismo punto, a este tema.

Es importante, por otra parte, recordar que para Marx, lo que se destina al pago del factor trabajo lo llama capital variable y lo que se invierte en materias primas, herramientas, medios naturales de producción, máquinas, entre otros, lo llama capital constante. De acuerdo con Marx, “esta parte (el capital variable) es la única (del capital total) que, después de producir su propio valor, crea un remanente por encima de él, la plusvalía.” (p. 199). Los textos entre paréntesis son del autor del artículo. Por otra parte, “el valor de los medios de producción desgastados se limita a reproducirse, a reponerse, reapareciendo en el valor del producto bajo distinta forma, pero con magnitud invariable, por lo que Marx le da el nombre de capital ‘constante’; esta parte del capital no puede ‘añadir plusvalía’”. (p. 199).

Como corolario, Marx deduce que “la cantidad de plusvalía que un capital puede producir sólo puede hallarse en razón directa *no de la magnitud total* del capital, sino solamente de la *parte variable* de él” y, si aceptamos los términos de Marx, de que la tasa de plusvalía es “la relación entre la plusvalía y el capital variable” que se invierte en el pago de salarios, y que la tasa de ganancias es la relación entre la plusvalía “con el capital total invertido por el capitalista”, entonces, “los capitales en cuya composición predomina el capital variable tienen que rendir una cuota (tasa) de ganancias más alta que aquellos en cuya composición predomina el capital constante.” Pero, en un sistema competitivo, que lógicamente tiende a la nivelación de los rendimientos o ganancias, en el largo plazo los capitales tendrían tasas de rendimiento iguales, con independencia de la “composición del capital”; esto es, aparte de la composición relativa de capital variable y de capital fijo. (pp. 199-200. La palabra entre paréntesis es del autor del artículo y las palabras en letra cursiva son del autor citado.

Evidentemente aquí se presenta un conflicto entre los resultados esperados que, según Marx, deberían de ser y aquellos resultados observados en la realidad.

Se retorna al comentario en torno a la relación entre el capital y el valor del bien final. Se relata lo que Mises considera son los bienes de capital. Él comienza indicando el error frecuente de considerar al capital como un factor de la producción independiente, tal como lo son el trabajo o los recursos materiales que brinda la naturaleza. Para él, los bienes de capital no son factores independientes, sino

los productos conjuntos de la cooperación de dos factores originales -la naturaleza y el trabajo- en los que se gastó en el pasado. Ellos no tienen poder productivo en sí mismos... [Los bienes de capital son] trabajo, naturaleza y tiempo mantenidos en reserva. La diferencia entre una producción sin ayuda de los bienes de capital y aquella que es asistida por el empleo de bienes de capital consiste en el tiempo. Los bienes de capital son estaciones intermedias en el camino que conduce del mismo inicio de la producción hasta su meta final, que concluye en los bienes de consumo. Aquel que produce con la ayuda de bienes de capital disfruta de una gran ventaja sobre el hombre que empieza sin bienes de capital; él está más cerca en el tiempo de la meta de sus emprendimientos. (Mises, 1963, p. 493). El texto entre paréntesis cuadrados es del autor del artículo.

Esa “gran ventaja” que señala Mises no es sino el logro de una mayor producción de bienes y servicios en un lapso dado con la asistencia de los bienes de capital, en comparación con un proceso productivo en donde no participa el capital.

En otros términos, puesto que es a partir del valor de un bien para el consumidor que se toma la decisión de producirlo, es necesario que ese consumidor esté dispuesto a pagar lo suficiente por aquel bien, de manera que se puedan cubrir los costos de su producción. Dado que, a partir de la ayuda del capital es como se

reduce el período de producción, en comparación con un proceso productivo que no usa el capital, se agrega valor, cual es aquel tiempo en que se reduce el período de producción. El valor del tiempo, esto es, la preferencia en el tiempo o la mayor valoración de la satisfacción de deseos en un menor período de tiempo en el futuro, en comparación con períodos más lejanos, es un elemento esencial de la acción humana. Define cada elección y cada acción. No existe hombre alguno para quien no cuente la diferencia entre más temprano y más tarde. El factor tiempo es instrumental en la formación de todos los precios de todos los bienes y servicios. (p. 493). El pago de intereses se convierte en un pago por ese diferencial de valor inter-temporal.

Böhm-Bawerk concluye en que ese interés pagado a los capitalistas es lo que permite a los trabajadores recibir sus ingresos anticipadamente a la culminación de dicha generación de ingresos, cuando se vende el producto al consumidor final. Los salarios son, de hecho, un préstamo adelantado a los trabajadores, que deberá ser repagado cuando se venda el producto.

Contra lo postulado por Marx, de que las ganancias del capitalista (la plusvalía) surgen a partir de los salarios, lo que sucede es lo opuesto: un resultado de la participación del capital en la producción -el capitalismo- es lo que crea los salarios. Los trabajadores obtendrían la totalidad de lo que ayudaron a producir, únicamente si la producción fuera instantánea, pero, como arguye Böhm-Bawerk, la producción es esencialmente indirecta, toma tiempo, de manera que, parte de lo que Marx argüía que pertenecía a los trabajadores con base en su teoría del valor-trabajo, debe dedicarse al financiamiento de este proceso de producción indirecta; esto es, a remunerar el capital usado para financiar dicho adelanto de salarios.

Para entender mejor el concepto, piénsese, por ejemplo, en aquel período pre-capitalista, en donde el productor producía por sí mismo los bienes para venderlos posteriormente. Para lograrlo debía tener su propia tierra y producir sus propias herramientas y materiales para usarlos en dicha producción. Evidentemente se estaría en presencia de un sistema económico sumamente ineficiente y empobrecido. Por ello, es a causa del capitalismo

cuando la gente puede subsistir, vendiendo su propia fuerza de trabajo, en vez de tener que sobrevivir vendiendo lo que produce con su propio trabajo.

En un ensayo escrito por Joaquín Reig, escribe que

...el capital sólo aparece bajo una economía de mercado; en un orden social donde exista la propiedad privada de los medios de producción, los cuales, consecuentemente, pueden ser contratados, registrando así sus respectivos y correspondientes precios... el capital no es una cosa material, sino un concepto intelectual; es, en definitiva, el valor de mercado de los medios de producción que el sujeto económico tiene a su disposición. Y no son los factores disponibles lo importante para la producción, sino la utilidad social, el valor, en cada supuesto concreto, de aquellos. Hay minas, terrenos, aguas y múltiples riquezas naturales inexplotables por carecerse de los elementos complementarios necesarios para su aprovechamiento. No constituyen capital aquellos elementos; lo serán sólo cuando surjan, gracias al ahorro, los medios que permitan su explotación. El nivel de vida de un país no depende de las riquezas naturales que posea, sino de la cuantía del capital disponible. (Reig, 1971), p. 2)

Tal como indicamos hace poco, en criterio de Böhm-Bawerk, el empresario escoge usar el capital para la producción, porque le permite lograr la forma más breve, más corta, directa y económica de producir un bien usado en la satisfacción de los deseos de los consumidores.

A primera vista puede parecer extraño que se escoja una forma de producir que tiene como efecto alargar el proceso productivo en comparación con otra forma más directa. ¿Cómo se puede considerar como algo productivo el que se dure más produciendo un bien? ¿Cómo es que dar rodeos, como sucede cuando se usa una máquina para producir una mercancía, va a ser preferible a simplemente obtenerla de forma directa sin utilizar dicha máquina?

Se ha visto que el empresario toma su decisión de producir un bien, cuando considera que el consumidor esté dispuesto a pagar lo suficiente, de manera que se puedan cubrir todos los costos de producirlo. Igual lo hace cuando decide escoger un método de producción que utiliza medios indirectos (maquinaria, por ejemplo). Lo hará porque ese empresario considera que el nuevo proceso que escoja es más productivo que el anterior. De otra forma, lo descartaría. El empresario, de esta manera, escogerá el método de producción indirecto, con respecto a no utilizar más la forma directa de producir. Pero también lo hará igual en una situación en la que tuviera que escoger entre diferentes alternativas de producir indirectamente, en tanto que los rendimientos mayores que espera de aquel método de producción indirecto sean superiores al costo de esperar en el tiempo para que el bien terminado emerja y que lo pueda vender. Esto es, porque el método utilizado, aunque requiere de más tiempo, le brinda al empresario el mayor incremento en productividad. (Posteriormente se verá la relevancia de esto para el salario de los trabajadores). Esto es, que el método de producción indirecta escogido significa que la misma cantidad de insumos puede rendir una producción mayor. Para Böhm-Bawerk, el rendimiento neto del capital es el resultado del mayor valor que se obtiene a partir del método de producción indirecta que se ha escogido y que, obviamente, es un valor definido por los consumidores que compran dichas mercancías.

En el punto VIII se tratará con mayor detalle el papel del capitalismo en la productividad de la mano de obra y, por tanto, en los salarios y el nivel de vida de los trabajadores.

### **VIII: Cuarta crítica-capitalismo y productividad del trabajo**

Se ha visto cómo la explotación del trabajo no se podía dar en las economías pre-capitalistas. Como lo dice tajantemente el economista español, del Castillo, en su artículo "Böhm-Bawerk refuta la teoría de la explotación capitalista", "El salario surge con el capitalismo".

Por ello es importante analizar ahora la relación que hay entre el factor trabajo y el capital en una sociedad capitalista. Lo primero que hay que destacar, de nuevo, es que, a partir de la utilidad marginal que se obtiene de los distintos niveles de consumo de un bien, se deriva la demanda de ese bien y, a la vez, derivado de esta demanda, surge la demanda del factor productivo que se incorpora en la producción de aquel producto. Como segundo elemento debe destacarse la dependencia del salario del trabajador con su productividad. Esa productividad del trabajador está determinada por la maquinaria y el equipo (entre otros factores productivos), en toda su diversa gama de cantidades y características del capital, que también en conjunto se usan con el trabajo para producir las mercancías.

Tal como señala Mises,

En la sociedad capitalista prevalece una tendencia hacia un crecimiento constante en la cuota per cápita del capital invertido. La acumulación del capital se dispara por arriba del incremento en las cifras de población. En consecuencia, la productividad marginal del trabajo, las tasas de salarios reales y los estándares de vida de los asalariados tienden a aumentar de manera continua... es una tendencia que resulta de la acción recíproca de fuerzas que libremente producen sus efectos solamente bajo el capitalismo. (p. 603).

El enfoque neoclásico pudo explicar la relación entre el crecimiento económico y el capital. Recuérdese que se había indicado que los salarios de los trabajadores dependían de la productividad marginal del trabajo -esto es, en equilibrio, el salario del trabajador era igual al valor de la producción que añadía la última unidad de trabajo que se contrataba- y que, si dicha productividad dependía de la cantidad de capital con que se trabajaba en la producción del bien final, entonces, el capital utilizado, al elevar la productividad del trabajo con el cual colabora, ocasiona un aumento de los salarios reales de los trabajadores.

Es por eso que, con algún grado de mordacidad, Thomas Sowell se pregunta

si el trabajo fuera en efecto la fuente crucial de la producción y de la prosperidad, entonces deberíamos esperar ver a aquellos países en donde grandes masas de gente tienen que trabajar largas horas, que fueran más ricos que las de aquellos países en donde la gente trabaja menos horas, de formas menos apresuradas, y bajo condiciones más placenteras... En la realidad nos encontramos con lo opuesto... Dicho de otra manera, el crecimiento y el desarrollo de insumos distintos del trabajo, como la ciencia, la ingeniería y la inversión sofisticada y las políticas de administración de los negocios, así como los beneficios institucionales de tener una economía coordinada por el sistema de precios, han hecho la diferencia y ha dado a cientos de millones de personas niveles de vida más elevados. (Sowell, 2000, p. 338).

Lo que sucede en la vida real es que, durante siglos, los países que tienen salarios más elevados han podido competir exitosamente frente a naciones que tienen salarios relativamente más bajos, a causa de que las empresas de aquellas naciones poseen ventajas en capital, tecnología y organización. El capital tiende a ser más escaso y, por tanto, más costoso en los países más pobres, en tanto que, comparativamente, la mano de obra tiende a ser más abundante y, por ello, suele ser más barata. Los países pobres tenderán a economizar en el uso del factor que es relativamente escaso –el capital– mientras que las naciones ricas tenderán a hacerlo, a su vez, en el factor que es relativamente escaso –el trabajo. Simplemente, en las naciones relativamente ricas el capital es más abundante y más barato, en tanto que el trabajo es más escaso y más costoso en esas naciones. Caso contrario en los países relativamente pobres.

Mises llama “economía progresista” a aquella en la cual está aumentando la cuota de capital invertido per cápita. El empresario deberá determinar el empleo de los nuevos bienes

de capital y para ello deberá hacer uso de factores productivos que sean complementarios. Esta demanda adicional aumentará el precio de esos factores productivos complementarios.

El vehículo del progreso económico es la acumulación de bienes de capital adicionales por medio del ahorro y de la mejora en los métodos tecnológicos de la producción, cuya ejecución está siempre condicionada por la disponibilidad de ese capital nuevo. Los agentes del progreso son los empresarios promotores, que están decididos a obtener ganancias por la vía de conducir los asuntos hacia la mejor posible satisfacción de los consumidores. (p. 297).

Ese crecimiento económico, derivado de la inversión y que emana de la abstención en el consumo o ahorro, tiene un impacto en la productividad de la mano de obra y, por tanto, sobre la demanda de trabajo, como lo indica Mises, al señalar que

Al embarcarse en la realización de los proyectos nuevos, el empresario compite en el mercado por los factores productivos, con aquellos que ya estaban involucrados en proyectos previamente emprendidos. En su intento por asegurarse la cantidad necesaria de materias primas y de mano de obra, empujan al alza los precios de las materias primas y de los salarios. De esta manera los asalariados, que forman parte del inicio del proceso, cosechan una parte de los beneficios engendrados por la abstención del consumo de parte de los ahorrantes... Un incremento en la cantidad de capital invertido resulta, con una cantidad dada de personas decididas a percibir salarios, en un alza de la productividad marginal del trabajo y, por lo tanto, de la tasa de salarios. Lo que eleva la tasa de salarios es un incremento mayor del capital que de la población o, en otras palabras, de un incremento en la cuota per cápita del capital invertido... (p. 609).

Se concluye este punto, resaltando los elementos que permiten que los salarios de los trabajadores aumenten en un orden de mercado. En palabras de,

Todo trabajador por cuenta ajena, como es natural, desea aumentar sus ingresos, pues quiere vivir mejor (no importa si es en el aspecto espiritual o en el material). Para elevar los salarios han sido ideados arbitrios múltiples. Pero las rentas laborales reales únicamente aumentan cuando se incrementa la productividad del laborador y esto, a no ser que el interesado desee trabajar más, sólo se consigue poniendo a disposición del operario una mayor y mejor constelación de instrumentos de producción previamente elaborados; en otras palabras, más capital. El capital, que el ahorro crea, abre la posibilidad de iniciar nuevas actividades; crece, con ello, la de manda de trabajadores. Los salarios tienden al alza y se financia esta, sin perjuicio para nadie, con la supletoria producción que la mayor capitalización lleva aparejada. (p. 8). El texto entre paréntesis es del autor del artículo.

El mensaje es, entonces, que la formación de capital es esencial para obtener un crecimiento constante de los salarios en una economía. Ese capital, forjado por el ahorro, por la abstención del consumo, es lo que permite que aumente la demanda de trabajo, los salarios y las condiciones de vida de los trabajadores. El sistema económico que ha permitido el mayor crecimiento del capital es precisamente el denominado capitalismo (en el privado, no en el estatal, en donde los incentivos del caso no operan), porque tales estímulos se orientan hacia la satisfacción del consumidor, por lo que el empresario-capitalista buscará el mejor uso del capital escaso; es decir, lograr el mayor valor posible, utilizando el más eficiente método de producción indirecta.

El empresario incursionará en actividades que requieren de tiempo, en procesos productivos indirectos que lo consumen, por así decirlo, siempre y cuando el valor de lo que producen con ese método de producción genere un valor más alto que el valor de todos los otros insumos que utiliza en su producción (trabajo,

recursos naturales, tierra, administración, conocimiento), así como el valor del tiempo que se debió esperar. Ese período de espera requiere de capital para poder sufragar todos los gastos previos a la culminación en un bien final y ese capital surge previamente a partir del ahorro. El valor de los bienes de capital surge del hecho de que juega un papel esencial en los planes destinados a producir un bien final que los consumidores valoran. Si esa valoración de los consumidores es subjetiva, entonces, el valor del capital derivado de aquel valor, es también subjetivo.

Como Steven Horwitz, “Lo que marca que un bien sea capital es el lugar que tiene en los planes de los humanos”. (Horwitz, 2000 p. 46.). Así se explica uno que factores que en un momento dado fueron bienes de capital, luego dejan de serlo, pues no tienen utilidad para producir un bien; carecen de valor. Similarmente, entiende uno porqué un pozo petrolero bajo tierra, sin uso, no tiene valor alguno como bien de capital, sino hasta que se ponga en operación, como insumo para producir algún bien final que es subjetivamente valorado por los consumidores. Asimismo, faculta entender porqué naciones que tienen riquezas naturales inexploradas, no son países ricos, sino hasta que se hayan utilizado y obtenido valor gracias a la producción de bienes apreciados por los consumidores. Un ejemplo de esto puede ser la “riqueza” que yacía bajo el suelo de las tribus indígenas seminolas de Oklahoma, que no tenía valor en tanto no se explotaran; esto es, que se pusieran a generar un bien que los consumidores valoraran. Eso se dio a partir de inicios del siglo XX, con el descubrimiento de petróleo en tierras previamente habitadas por esas tribus y que tenían relativamente poco valor.

Se termina lo analizado en estos primeros ocho puntos en torno a la teoría marxista de la explotación del trabajo, reconociendo el indudable mérito intelectual del economista de la llamada escuela austriaca, Böhm-Bawerk, quien fue precursor de la crítica moderna a la teoría del valor-trabajo de Marx (y de otros) y, en consecuencia, de la desmitificación de la llamada explotación del trabajo en un orden económico capitalista. El reconocimiento que hace el economista Roger W. Garrison en el párrafo que de inmediato se transcribe, aquilata debidamente el aporte intelectual y económico-político de Böhm-Bawerk:

Al principio de su carrera, Böhm-Bawerk encaró una cuestión central que fue muy discutida por sus contemporáneos y predecesores. “¿Hay alguna justificación para el pago de intereses a los dueños del capital?”. La justificación, en su opinión, se basa en un simple hecho de la realidad: la gente valora mucho más los bienes, de una misma cantidad y calidad, en el presente que esos bienes en el futuro. Los bienes futuros se intercambian con un descuento o rebaja, o, alternativamente, los bienes presentes obtienen una prima o extra. El pago de intereses es un reflejo directo de este diferencial de valor inter-temporal. Este interés, o agio, pagado a los capitalistas, permite que los trabajadores reciban ingresos de forma más oportuna de lo que de otra manera sería posible. La ‘teoría de agio’ de Böhm-Bawerk y sus implicaciones para la alternativa de la ‘teoría de la explotación’, fueron, sin duda, suficientes como para ganar el reconocimiento de los historiadores del pensamiento económico. Pero, con aquella, Böhm-Bawerk abrió un nuevo terreno y pudo aprovechar su refutación de la doctrina socialista en una nueva comprensión del sistema capitalista. (Garrison, 1999, p. 117).

### **IX: Crítica de Reisman a la teoría de la explotación**

Al tenerse conocimiento recientemente del análisis de George Reisman acerca de la teoría de la explotación de la mano de obra, ello motiva atender su aseveración de que, antes de desarrollar su crítica como tal a la teoría de la explotación, expondría lo que él llama “marco conceptual de la teoría de la explotación”, el cual es un ámbito de ideas “lo suficientemente amplio como para incluir a Marx, el proponente principal de la teoría de la explotación, y a Böhm-Bawerk, su crítico más importante.” Y agrega luego que “el lugar fundamental para desafiar la teoría de la explotación no son la teoría del valor-trabajo ni la ley de hierro de los salarios, sino su marco conceptual –en las doctrinas de la primacía de los salarios y de la deducción de las utilidades a partir de los salarios.” Dice, ante la falsedad que considera caracteriza a estas dos doctrinas, que “precisamente la economía clásica como tal brinda los medios para llevar a cabo tal desafío.” (Reisman, 1984, p. 211).

Se ha de comenzar por señalar que, para este autor, la teoría del valor-trabajo de los clásicos mantenía “que las cantidades relativas de trabajo requerido para producir los bienes es usualmente el determinante más significativo de sus valores relativos con que se intercambian. El trabajo de referencia, es todo el trabajo directa o indirectamente necesario para producir un bien.” (*Op. Cit.*, p. 486), tal como se desarrolló en el punto I de estos comentarios.

A su vez, Reisman define la “ley de hierro de los salarios” propugnada por los clásicos como que los salarios “se conforman con el costo de ‘subsistencia’ o con la cantidad de trabajo requerido para producir la ‘subsistencia’” del trabajador y de su familia. (p. 491).

En torno a la teoría del valor fundamentada en el trabajo, anteriormente se presentó la posición de Adam Smith en donde señala al trabajo como la única fuente del valor de una mercancía. Pero es necesario ahora citar un comentario adicional que Smith formuló en torno a dicha posición. Él expresa que “...aquel estado primitivo, en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo, no podía permanecer después de introducida la propiedad de tierras y la acumulación de fondos.” (Smith, p. 109). Esto es, que en el estado pre-capitalista los salarios eran propiedad única de los asalariados, quienes recibían la totalidad del valor original al que daban lugar y que no es sino con el desarrollo del capitalismo, que ya no continúa de tal forma, sino que surgen las utilidades, como resultado de una deducción de aquella totalidad de salarios previa.

Tales son las doctrinas de la “primacía de los salarios” y la de que “las utilidades surgen como deducción a los salarios”, las que conforman la base del marco conceptual de la teoría de la explotación, según apunta Reisman: “el marco conceptual (de la teoría de la explotación) es la creencia en que los salarios son la forma original y primaria del ingreso, del cual las utilidades y otros ingresos diferentes del salario emergen como una deducción, al surgir el capitalismo y los empresarios y los capitalistas.” (George Reisman, “*Classical Economics Versus the Exploitation Theory*,” en Kurt R. Leube y Albert

H. Slabinger, eds., *The Political*, p. 209. Las palabras del texto en letra cursiva son del autor, en tanto que aquellas entre paréntesis son mías). Esas dos son las doctrinas básicas a las cuales Reisman dirige su crítica: la teoría de la primacía de los salarios y la de que las utilidades son el resultado de deducciones a aquellos salarios.

Adam Smith sostuvo ambas doctrinas. Asimismo, señala Reisman, ellas son un punto de partida para la teoría de la explotación que luego desarrolló Marx. Por tal motivo, Reisman dice que “en verdad, Smith con justicia puede ser llamado el padre de la teoría de la explotación marxista.” (Reisman, p. 475).

Para Marx, en aquel estado primitivo, pre-capitalista, todo el ingreso lo constituyen salarios, según señala Reisman. La secuencia que caracteriza a dicho estado es que los trabajadores producen el bien  $C$ , el cual lo venden por una cantidad  $M$  de dinero y eso les permite adquirir otros bienes  $C$ . Esto es, la secuencia es  $C \rightarrow M \rightarrow C$ . Aquí no hay plusvalía, de acuerdo con Marx, porque el trabajo recibe el valor pleno del producto.

De acuerdo con Marx, la plusvalía surge con el desarrollo del capitalismo, en donde la secuencia es  $M \rightarrow C \rightarrow M'$ . En este caso, el capitalista utiliza una cantidad de dinero  $M$  para comprar materias primas y maquinaria así como para pagar los salarios. De ello surge la mercancía  $C$ , que luego se vende a un precio mayor  $M'$  que el costo de producirla. Entonces, la diferencia entre lo que el empresario gasta  $M$  y lo que recibe por la venta  $M'$  es la plusvalía o utilidad.

Por ello, tanto Smith como Marx consideran que las utilidades tienen su origen en el capitalismo y que son el resultado de una deducción de los salarios que percibirían los trabajadores si recibieran el valor total del producto. Este es el resultado que Reisman critica.

Obsérvese que la secuencia  $C \rightarrow M \rightarrow C$  todo el ingreso es plusvalía, pero no hay capitalistas que compran materias primas y maquinaria y que pagan salarios (no hay capital monetario involucrado), sino que sólo los trabajadores son quienes reciben

la totalidad de los ingresos, pero lo que esos trabajadores perciben son utilidades y no salarios. Para que existan salarios se requiere que existan capitalistas y en este caso de una economía precapitalista no los hay. La forma original y primaria son las utilidades y no los salarios. Asimismo, que las utilidades que existen en esta economía pre-capitalista no surgen por una deducción de los salarios.

La llamada plusvalía marxista surge con el capitalismo de acuerdo con la siguiente secuencia:  $M \rightarrow C \rightarrow M'$ . Esto es, "el capitalista gasta una suma  $M$  para adquirir materiales y maquinaria y para pagar salarios. Se produce el bien  $C$ , que luego es vendido en  $M'$ , que es una suma mayor de lo que se gastó en producir el bien." Cuando  $M'$  es mayor que  $M$ , esa "diferencia entre el dinero que puso el capitalista para los gastos y el dinero que recibe por la venta del producto es su ganancia o plusvalía." (Karl Marx, **El Capital, Vol. I, Parte II, Cap. IV** (reimpreso, New York: Random House, The Modern Library) y mencionado en Reisman, p. 478).

En los capítulos IV y VI de este comentario, se expuso cómo Marx concluye su teoría de la explotación como resultado de usar su teoría del valor trabajo y la ley de hierro de los salarios. La plusvalía surge cuando el empresario paga un salario al trabajador, que corresponde a la cantidad de horas necesarias para la satisfacción de sus necesidades de subsistencia, en tanto que el producto del asalariado es vendido luego a un precio que corresponde al número más elevado de horas que trabaja el asalariado. Esto es, lo pagado al asalariado es el número de horas necesarios para sobrevivir (digamos que es el  $M$  de la última secuencia arriba señalada), pero debe trabajar más horas que aquellas y el empresario-capitalista vende luego la mayor producción obteniendo así un ingreso mayor por la venta del producto (esto es,  $M'$ ). La plusvalía surge cuando  $M' > M$ . Note que Marx llega a su conclusión a partir de lo que Reisman denomina "marco conceptual de la teoría de la explotación", utilizando tanto la teoría del valor-trabajo como la ley de hierro de los salarios.

En el capítulo VII de este comentario se expuso la crítica de Böhm-Bawerk a Marx, en cuanto que no existe tal cosa como la plusvalía que Marx señala, sino que, como hay un lapso entre el momento en que el empresario-capitalista le paga al asalariado por producir y el momento en que el producto terminado se puede vender, esa diferencia de valor en el tiempo es el pago de intereses que recibe el capitalista por adelantar dinero para el pago de salarios. Los salarios constituyen, entonces, un préstamo que es adelantado por el empresario-capitalista. Si la producción fuera directa; esto es, que no requiriera de tiempo para su fructificación, el trabajo obtendría todo lo que produce, pero el caso es que la producción toma tiempo y el pago de salarios se hace antes de que se puedan recuperar los fondos provenientes de la venta de la producción.

Como una observación para los lectores, el precio de venta suele estar rodeado de incertidumbre, por lo que el costo que implica dicha incertidumbre es absorbido por el empresario-capitalista, de manera que las utilidades deberían reflejar dicha incertidumbre; esto es, que las utilidades están en función de la incertidumbre. Así, para algunos autores, las utilidades son función del riesgo o de la incertidumbre. Si seguimos el criterio de diferencia entre riesgo e incertidumbre propuesto por Frank Knight, que gira alrededor de la capacidad de medición de la incertidumbre, para él, "Si todos los cambios fueran a llevarse a cabo de acuerdo con leyes invariables y universalmente conocidas, podrían ser previstos por un período indefinido previo a su ocurrencia, y no afectarían la asignación perfecta de los valores de los productos entre los agentes que contribuyen a él, y las ganancias (o pérdidas) no surgirían." (Knight, 1965, p. 198). Las palabras entre paréntesis son del autor). Para Knight, dicha incertidumbre, cuando es medible, se le denomina riesgo (incertidumbre medible), en tanto que, si no lo es, la llama incertidumbre (incertidumbre absoluta); esto es, a la incertidumbre que no puede ser medida. Para Knight, "La presencia de la utilidad verdadera, por lo tanto, depende de una absoluta incertidumbre" (p. 285).

Por su parte, entre quienes consideran que las utilidades surgen en función de los riesgos que asumen los empresarios, está Hawley (1907).

Pero no profundizaré en estas visiones acerca del origen de las utilidades, sino que vuelvo a Reisman, quien señala que, mediante la aplicación de la teoría del descuento, por la cual un bien vale más en el presente que en el futuro por el simple hecho del paso del tiempo, “el asalariado es justamente tratado, al dársele una suma de dinero menor en el presente comparado con lo que valdrá su producto en el futuro.” (Reisman, 1984, p. 211).

Hago mención de ello para recordar que la crítica que Böhm-Bawerk le hace a Marx, descansa en mucho por el uso del segundo de la teoría del valor-trabajo y de la ley de hierro de los salarios, en tanto que, según Reisman, aquella crítica debe hacerse al marco conceptual empleado, con base en los predicados clásicos, pues “la economía clásica implica que es falso aducir que los salarios son la forma original de ingreso y que las utilidades son una deducción de aquellos.” (p. 6). Por tanto, analizaremos a continuación, con mayor detalle, los argumentos de Reisman, acerca de la falsedad de la idea de la primacía de los salarios, teniendo presente tanto lo que Smith así como Marx nos dijeron al respecto.

Reisman define los siguientes términos basado en los economistas clásicos:

-‘Ganancia’ (utilidad) es el exceso de ingresos provenientes de la venta de productos por encima de los costos monetarios de producirlos –por encima, debe repetirse, de los costos monetarios de producirlos.

-Un ‘capitalista’ es aquel quien compra para poder subsecuentemente venderlo para obtener una ganancia.

‘Salarios’ es el dinero que se paga a cambio del desempeño (performance o rendimiento) del trabajo – no por los productos del trabajo, sino por el desempeño en sí.” (Reisman, p. 478. Las palabras entre paréntesis son mías).

Tal como señala John Stuart Mill, “la demanda de bienes no es una demanda de trabajo. La demanda de bienes determina en qué rama particular de la producción se emplearán el trabajo y el capital; mina la dirección del trabajo pero no en si más o menos trabajo como tal, o en el mantenimiento o pago por el trabajo” (Mill, 1909). Ya habíamos visto como en esa sociedad pre-capitalista los trabajadores simplemente producen bienes que ellos mismos venden; por lo tanto, lo que reciben no son salarios, sino utilidades, con base en esas definiciones. “De hecho, *todo* el ingreso logrado al producir productos para la venta en la sociedad pre-capitalista, es *utilidad* o ‘plusvalía’; ningún ingreso que es ganado al producir bienes para la venta en tal economía, constituye salarios. Ello no solo porque los trabajadores en una economía pre-capitalista reciben ingresos por las ventas de los productos en vez de salarios, sino porque también esos trabajadores tienen cero costos monetarios de producción... precisamente porque no han actuado como capitalistas. No han comprado algo que haga posibles sus ingresos por las ventas, y por lo tanto no tienen gastos previos de dinero que sean deducibles como costos de sus ingresos por ventas.” (Reisman, p. 478).

Reiteramos que, a diferencia de Marx y su secuencia  $C \rightarrow M \rightarrow C$  expuesta párrafos atrás, en esta sociedad pre-capitalista todo es ‘plusvalía’: el cien por ciento de los ingresos y es un porcentaje infinito del capital monetario, que es de cero, pues no hay capitalistas que deban poner capital monetario para sufragar costo de producción alguno.

Ahora con base en la secuencia de Marx  $M \rightarrow C \rightarrow M'$ , una proporción menor de los ingresos sería plusvalía y, podemos deducir que esa proporción será menor en el tanto en que los

gastos necesarios para producir (materiales, maquinaria y salarios) se aproximen a  $M'$ ; esto es, que la plusvalía disminuye conforme sean mayores los gastos  $M$  que se deben sufragar para obtener la producción que genera los ingresos  $M'$ .

De aquí que, por ello, indica Reisman, "el efecto del capitalismo es crear salarios y de reducir la cantidad de utilidades. Entre más capitalista sea la economía -entre más se tenga que comprar para vender con respecto a los ingresos por ventas (entre más se aproxime  $M$  a  $M'$ )- más elevados serán los salarios con respecto a los ingresos por ventas y menores las utilidades en relación con los ingresos por ventas. Así, los capitalistas no empobrecen a los asalariados, sino que hace posible que la gente sea generadora de salarios." Continúa Reisman: "El surgimiento de los capitalistas desarrolla el fenómeno del gasto productivo, de los salarios y de los costos monetarios de la producción. (p. 479).

Esa relación simbiótica entre capitalistas y trabajadores, la señala claramente Hayek, cuando escribe que "La verdadera historia de la conexión entre el capitalismo y el creciente proletariado es, aproximadamente, la contraria a la sugerida con estas teorías de la expropiación de masas... El proletariado, que el capitalismo 'creó', por así decirlo, no era, por consiguiente, una parte de la población, que habría existido sin él, y que fue reducido por él a un nivel de vida más bajo, se trata más bien de un incremento de la población que sólo pudo tener lugar gracias a las nuevas posibilidades de ocupación creadas por el capitalismo. La afirmación de que el aumento de capital hizo posible la aparición de proletariado sólo es verdad en el sentido de que el capital elevó la productividad del trabajo, y, en consecuencia, un número mucho mayor de hombres, a los cuales sus padres no habrían podido dar los necesarios medios de producción, pudieron mantenerse gracias solamente a su trabajo..." (Ashton, 1974), p. 21-22).

En este momento resultan apropiadas las observaciones contenidas en la monumental obra de Angus Maddison, en torno al desarrollo económico mundial, pues permiten obtener

un vistazo del progreso económico de las personas a través de muchos años. No en vano la obra señala tener “una perspectiva milenaria” de la economía mundial. Escribe Maddison: “Durante los últimos mil años, la población mundial se incrementó 22 veces (tengan aquí presente la ley de hierro de los salarios, que conducía a salarios de subsistencia e incluso que, cuando los salarios reales se reducían por debajo de ese nivel de subsistencia, la gente moría de inanición, decayendo la población; caso contrario si esos salarios reales estaban por encima de aquel nivel). El ingreso per cápita aumentó 13 veces (recuerden el empobrecimiento inevitable de los asalariados debido a la explotación capitalista) y el Producto Doméstico Bruto del mundo en casi 300 veces. Esto contrasta con los mil años que le precedieron al actual milenio, cuando la población mundial creció tan sólo una sexta parte, y no hubo avances en el ingreso per cápita.

Entre los años 1000 y 1820 el avance en el ingreso per cápita se dio a un lento paso de tortuga –el promedio mundial se elevó en cerca de un 50 por ciento. La mayor parte del crecimiento sirvió para acomodar a una población que creció cuatro veces.

A partir de 1820 (El Capital de Marx fue primeramente publicado en 1867 –elaborado principalmente entre 1861 y 1863), el desarrollo mundial ha sido mucho más dinámico. El ingreso per cápita aumentó más de ocho veces, la población en más de cinco.

El ingreso per cápita no es el único indicador de bienestar. En el largo plazo, ha habido un incremento dramático en la esperanza de vida. En el año 1000, el infante promedio podía esperarse que viviera alrededor de 24 años. Una tercera parte moriría durante el primer año de vida, el hambre y las epidemias harían estragos en los supervivientes. Hubo un alza casi imperceptible hasta 1820, principalmente en Europa Occidental. La mayor parte de la mejoría ha ocurrido desde ese entonces. Ahora el infante promedio esperaría sobrevivir 66 años.” (Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective* (París: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), 2001), p. 17. Las palabras en el texto entre paréntesis, son del autor).

Bien lo indica Reisman, "La teoría correcta, así como la historia actual, es el opuesto exacto de la doctrina de la primacía de los salarios." (Reisman, 1984, p. 213).

Previamente se analizó en este capítulo lo que Reisman denomina como la primera revisión que debe de hacerse a la teoría clásica de la explotación, de manera tal que, en vez de consistir una proposición que la apoya, más bien la rechaza. Dicha primera revisión la resume Reisman de la siguiente manera: "... el reconocimiento de que en las condiciones de 'aquel estado primitivo y grosero' que asumió Adam Smith, todo el ingreso es de hecho ganancias y no salarios... que los salarios llegan a existir al emerger el capitalismo y que estos son más elevados con respecto a las utilidades, entre más económicamente capitalista sea el sistema económico. En donde 'económicamente capitalista' significa la extensión que de comprar con el objetivo de vender -los gastos productivos- se da con respecto a los ingresos por las ventas." (Reisman, 1998, p. 485).

Asimismo, Reisman insiste en que es necesario practicar una segunda revisión a la posición original clásica usada en defensa de la teoría de la explotación, cual es el reconocimiento de las funciones productivas de los empresarios y de los capitalistas... quienes proveen la inteligencia que guía y dirige la producción al nivel más alto. (p. 485).

Ello porque la dirección y guía que llevan a cabo los empresarios y los capitalistas por las cuales reciben utilidades, son en esencia una forma de trabajo intelectual: tareas de pensar, de planificar la división del trabajo al interior y al exterior de la firma y de toma de decisiones. Es la misión de "elevar la productividad, y por lo tanto, los salarios reales, del trabajo manual por medio de la creación, coordinación y mejora de la eficiencia de la división del trabajo." (Reisman, 1984, p. 216).

Las utilidades surgen como producto del trabajo intelectual de los empresarios-capitalistas, quienes pueden poner en marcha sus ideas por medio del uso del capital para adquirir el trabajo de los obreros que les ayudan, así como de adquirir el equipo y materiales necesarios para lograr el producto. Son los empresarios-capitalistas los principales productores de los bienes, pues son quienes dirigen toda la producción con la inteligencia y no con el músculo. No es la herramienta la que produce, la cual no es sino simplemente el medio mediante el cual quien la dirige produce. Es a esto a lo que Mises se refiere, cuando señala que “Los requisitos esenciales (para la producción) no son el trabajo humano y las cosas y fuerzas naturales externas, sino la decisión de la mente de usar estos factores como medios para el logro de fines. Lo que produce el producto no son el trabajo duro y las dificultades en sí, sino el hecho de que el trabajo duro es guiado por la razón.” (Mises, 1963, p. 141-142).

Al ser los empresarios-capitalistas los productores fundamentales de los productos, cuando aquellos reciben la totalidad de los ingresos por la venta de sus productos, es que se satisface el criterio del derecho del trabajo a la totalidad del producto, tal como sucede en una economía capitalista. Pero, téngase presente la consecuencia de la demostración en contrario de la validez de la doctrina de la primacía de los salarios, pues es más bien de las utilidades de donde emergen los salarios y que, entre más capitalista es el sistema, mayor será la proporción que se destinará a los salarios, como porcentaje del total de ingresos por las ventas de los productos finales. Así, es de las utilidades de donde surgen los salarios y tal deducción será mayor en cuanto las utilidades disminuyen relativamente en términos de las ventas, conforme sucede cuando el sistema económico se va haciendo más capitalista.

Por lo tanto, en el marco del análisis de la teoría de la explotación, es esencial tomar en cuenta para rebatirla que “las partes crucialmente responsables por el alza de los salarios reales son *los empresarios y los capitalistas*. Son ellos quienes constantemente

están atentos en busca de métodos de producción más eficientes y son quienes brindan los fondos de capital que aseguran una suficiente producción relativa de bienes de capital y el grado de intensidad del capital, y eso es lo que constituye la demanda de trabajo. En cuanto a lo relacionado con los asalariados, el efecto de las actividades de los empresarios-capitalistas es enteramente el de elevar los salarios reales: es el de aumentar relativamente la demanda de trabajo con respecto a la demanda de bienes de consumo y, mucho más importante, la de continuamente elevar la productividad de la mano de obra por medio de la acumulación de capital, resultando esto último de la combinación de una más elevada producción relativa de bienes de capital y de un grado más alto de intensidad del capital y de la mayor posible productividad de los bienes de capital." (Reisman, p. 636).

El papel complementario del capital en la productividad del trabajo ya fue ampliamente comentado en el capítulo VII de este ensayo, que en mucho es reiterado por Reisman, razón por la cual no me referiré más a este tema en concreto.

También Reisman insiste en su obra *Capitalism* en la necesidad de practicar una tercera revisión o adición al pensamiento clásico, en su crítica a la teoría clásica de la explotación, cual es el reconocimiento que ha de darse al papel del factor tierra (así como de la minería y, en general, de los recursos naturales), que permite aumentar la productividad del trabajo, en donde la propiedad privada de ese factor amplía la división del trabajo, al lograr que el éste pueda quedar disponible para las actividades del comercio y la industria.

Recordemos una parte de lo que Adam Smith escribió en torno a la relación entre los salarios y el pago a la tierra: "Desde que una tierra principia a conocer dueño o propietario, principia el señor también a exigir una parte de todo cuanto producto puede sacar de ella el labrador o trabajador, con lo cual su renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo que se emplea en la labor de la tierra." (Smith, p. 109).

Por lo tanto, con ello Smith deja de lado el aporte que la productividad de la tierra hace a la producción. Bajo su teoría del valor-trabajo, el producto es propiedad total del trabajador, por lo que, si se tiene que pagar renta, ella se logra tan sólo deduciéndola del valor de esos salarios que son propiedad natural y total del trabajador. Pero ciertamente la existencia de la propiedad privada de la tierra conduce a un aumento de la productividad de la mano de obra, al lograrse que surjan incentivos que conducen a que aumente la producción. Por tal razón, señala Reisman que el cobro de los propietarios por el uso de la tierra “hace que valga la pena para los propietarios aplicar su inteligencia y trabajo en una mejora de su propiedad, con el resultado de que las cosechas mejoran y se incrementan progresivamente...resultando en suministros progresivamente crecientes que continuamente elevan el estándar de vida de aquellos que pagan por ellos.” (Reisman, 1998, p. 485).

Asocie este resultado con la idea clásica de la ley de hierro de los salarios, y nos damos cuenta, entonces, del valor que tiene la propiedad privada de la tierra en cuanto que eleva los salarios en términos de su poder adquisitivo, contrario de como decía Marx, de que en un sistema capitalista se daría una reducción de los salarios al nivel de subsistencia de los trabajadores. Este aumento en la productividad de la tierra y el consecuente incremento de la producción, permiten que haya suficiente mano de obra para que pueda darse una división significativa del trabajo en la economía, pues ya no se requeriría que, en el extremo, todos los trabajadores tuvieran que dedicarse a la producción de alimentos. Por lo tanto, no hay una (segunda) deducción como tal de los salarios de los trabajadores para el pago de la renta de la tierra, como decía Smith, sino que es gracias a la administración y manejo de la tierra mediante su propiedad privada, como la economía es capaz de aumentar la producción, reduciendo los precios de la alimentación con respecto a los salarios, elevando así el salario real y el nivel de vida de los trabajadores. Es por tales razones que la renta de la tierra agrega valor que debe ser remunerado, en vez de consistir una substracción (o deducción) de los salarios, como pensaba Smith.

Atinada es la observación que hace Reisman de la historia económica de la abolición de la servidumbre, y la plena adopción de la propiedad privada de la tierra, cuando escribe que “fue la extensión de la propiedad privada a un área vastamente mayor, lo que produjo el continuo doblamiento y redoblamiento de la productividad del trabajo en la agricultura y la minería. Fue así la propiedad privada de la tierra y de los recursos naturales, lo que hizo posible que una continua declinación de la fracción de la fuerza de trabajo supliera a una población creciente con mayor abundancia de bienes agrícolas y minerales, y que así se redujera la escasez de tierra productiva y de este modo la significación económica del ingreso derivado de dicha tierra.” (p. 315).

Reisman insiste, asimismo, en la necesidad de realizar una cuarta y quinta revisiones a la economía clásica, en lo referente a la teoría del valor trabajo y a la ley de hierro de los salarios, respectivamente, las cuales son la base de la concepción marxista de la teoría de la explotación. Ese análisis esencialmente se desarrolló tanto en este capítulo cuando nos referimos a la generación de la plusvalía, así como en el capítulo IV de este ensayo.

Habíamos visto con Adam Smith (y Marx) que el ingreso resultante de la venta de la producción era atribuible al trabajo, el cual tenía derecho a la totalidad del valor del producto; ahora, con el análisis de Reisman, se propone una reinterpretación radical de la teoría del valor trabajo y de ese derecho pleno de los trabajadores: dado que las utilidades son un ingreso que se le atribuye al trabajo de los empresarios y de los capitalistas, pues es tal el trabajo de “guiar y dirigir la inteligencia” al uso más productivo, que tanto la plenitud del producto como su valor de venta sean atribuibles al empresario y al capitalista, “porque son ellos, y no los asalariados, los productores fundamentales de los productos.” (Reisman, 1998, p. 482).

De manera que, si uno asume que existe algún grado de explotación, en el sentido marxista en que se ha venido comentando, como si fuera un pago por una acción pasiva, tales ingresos provendrían de una deducción de las utilidades y no

de los salarios, como señalaban los clásicos de la explotación. Lo usual es que los pagos que hace el empresario-capitalista se deban a que aquellos dan lugar a ganancias para éste, cuyo incremento debe ser lo suficiente como para cubrir los pagos que deben realizarse y así lograr la producción que ha de ser vendida.

Reisman concluye su crítica señalando que el verdadero explotador de la mano de obra es el socialismo, pues en éste el estado es el único contratista de mano de obra, dado que el estado es el monopolista de la producción y del empleo. Desde el punto de vista económico, el estado no tiene que realizar pago alguno para que se cumplan sus deseos, "sólo en tanto que sea necesario para que los trabajadores tengan la salud y la fuerza requerida para trabajar." (Reisman, 1984, p. 222). Por supuesto que esos medios y fines en una sociedad socialista son "*adivinados, interpretados y determinados por los gobernantes del estado socialista*. Lo que *esto* significa es que el (trabajador) es el medio para los *fines de los gobernantes*." (p. 16. Las palabras en letra cursiva son del autor). En el socialismo no hay razón económica para pagarle al trabajador más allá de lo requerido para su subsistencia física, excepto si ello sirve para evitar el levantamiento de los trabajadores o que permita una ampliación del poder del estado.

### **Resumen y conclusiones**

La teoría de la explotación de Marx (y de algunos antecesores tales como Rodbertus y Sismondi) tiene su sustento en dos doctrinas propias de lo que en economía se suele denominar como los clásicos; esto es, el aporte de economistas que se dio a partir de mediados del siglo XVIII a mediados del siglo XIX, entre los cuales destacan -y para nuestros efectos- Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Thomas Malthus y John Stuart Mill.

Las dos principales teorías de los clásicos empleadas como fundamento de la teoría de la explotación de Marx, fueron la del valor trabajo y la ley de hierro de los salarios. Él desarrolló

su teoría de la explotación principalmente en su libro *El Capital*, tomo I, publicado en vida de Marx en 1867, quien luego la amplió y la reformó en su tomo III, el cual fue publicado póstumamente en 1894.

La crítica más importante a la teoría de la explotación de Marx provino del economista de la escuela austriaca, Eugen von Böhm-Bawerk, expuesta en su obra *Capital and Interest*, publicado en 1884. Particularmente la desarrolla en el capítulo VI: *The Theory of Exploitation* de dicha obra, en la edición publicada en 1890 por Macmillan and Co.

En esencia, la crítica que Böhm-Bawerk le hace a la teoría de la explotación marxista descansa en la falsedad de la teoría del valor-trabajo. Con base en el principio de que las cosas tienen mayor valor en el momento actual, comparado con el que tiene ese mismo bien en el futuro (valor presente versus valor futuro) y que la producción toma tiempo, Böhm-Bawerk formula su teoría del interés, también conocida como teoría del “agio”. Esto es, que el interés es el pago que se les hace a los capitalistas por el adelanto que estos hacen de pagos a los trabajadores (entre otros costos), adelanto necesario que se lleve a cabo porque no se recuperan los costos incurridos sino hasta el momento final de venta del producto.

La recuperación de la producción toma tiempo -lapso que es mayor en aquellos bienes que requieren de un extenso proceso productivo, como es el caso de los bienes de capital, que son, en términos de Böhm-Bawerk, aquellos bienes en cuya producción se utiliza un método mediante el cual se producen bienes de capital, con cuya ayuda se producen los bienes finales, lo cual requiere del paso del tiempo- en tanto que los desembolsos, como en el caso de los salarios, se hacen desde el inicio hasta el final de dicho proceso productivo.

De acuerdo con la teoría clásica del valor-trabajo, el único factor de producción que agregaba valor era el trabajo (de aquí lo del nombre “teoría del valor-trabajo), en tanto que Böhm-Bawerk

demuestra que los empresarios-capitalistas no explotan a los trabajadores, como decía Marx, sino que el interés es un pago que se hace a un factor productivo. Más bien, aquel pago de salarios mediante el empleo del capital, facilita las condiciones de vida del trabajador, al adelantarle ingresos tempranamente (y más en el caso de aquellos bienes de larga maduración entre el inicio y la culminación de la venta del producto).

Ese tiempo que dura la producción que requiere de desembolsos en diversas etapas lo llena el capital y, en tal sentido, debe ser remunerado. Por lo tanto, no hay tal explotación del trabajo mediante la llamada plusvalía, como aseguraba Marx, sino que el interés es un pago por un factor productivo. De tal forma Böhm-Bawerk refuta la teoría clásica del valor-trabajo que emplea Marx, así como la ley de hierro de los salarios, por la cual el empresario-capitalista pagaba al trabajador apenas lo necesario para su subsistencia; esto es, así Böhm-Bawerk rechaza la teoría marxista de la explotación.

Sin embargo, Böhm-Bawerk lo que define es que las utilidades son una justa deducción válida de todos los salarios, debido al adelanto que los empresarios-capitalistas les hacen a los trabajadores. Böhm-Bawerk considera válido el análisis de un derecho pleno de los trabajadores al valor del producto, pero corregido por la justa deducción de las utilidades, así como por otros desembolsos (costos) necesarios para la producción. Eso sí, para Böhm-Bawerk la originalidad y la primacía del salario son válidas.

Pero no se da la explotación marxista cuando el valor final del producto es mayor que el total de salarios pagados (esto es, la plusvalía), sino que tal diferencial es un pago por el adelanto de salarios a los trabajadores que hace el empresario-capitalista (normalmente los trabajadores no pueden esperar a tener sus ingresos hasta que se venda el producto, de manera que el capital es la forma de financiar dicho adelanto).

El análisis crítico que el economista George Reisman le formula a la teoría de la explotación está en su libro *Capitalism*, principalmente en su parte II: *The Division of Labor and Capitalism*, capítulo 11: *The Division of Labor and the Concept of Productive Activity*, parte C: *Businessmen and Capitalists: Classical Economics versus The Marxian Exploitation Theory*.

Para Reisman la crítica a la teoría de la explotación marxista, en vez de descansar en el análisis de la falsedad de la teoría del valor-trabajo y de la ley de hierro de los salarios, debe llevarse a cabo evaluando lo que llama “el marco conceptual de la teoría de la explotación”, el cual se sustenta en la teoría de que los salarios son la forma primordial y original del ingreso y que las utilidades (y demás pagos a factores productivos) surgen a partir de una deducción de esos salarios. Como se ve, la crítica de Reisman a la teoría del valor-trabajo cubre tanto a Marx como a Böhm-Bawerk.

Para rechazar la teoría de la explotación, Reisman formula una crítica a la teoría del origen de los salarios y concluye que, en vez de tener el trabajo el derecho al valor pleno del producto, es más bien a los productores de los bienes -los empresarios-capitalistas- a quienes les corresponde el valor total y que los pagos de salarios, así como los de otros costos involucrados en la producción de un bien, son más bien deducciones de las utilidades originarias y primordiales. Además, expone que ese pago de salarios constituye un porcentaje mayor del valor de las ventas, conforme el sistema productivo se va haciendo más capitalista; esto es, una economía que evoluciona hacia un sistema en donde cada vez es más alto el valor que se paga a los diversos factores productivos usados en la producción del bien, con respecto al valor final del producto. Por lo tanto, a mayor desarrollo capitalista, mayor es la proporción del valor que corresponde al trabajo y a otros factores distintos de la utilidad, con respecto al valor final de la mercancía. Entre más capitalismo, mayor es el beneficio para el trabajador.

Ambas críticas -la de Böhm-Bawerk y la de Reisman- permiten explicar el enorme crecimiento en el nivel de vida de los trabajadores a lo largo de la historia, principalmente a partir de la Revolución Industrial, en vez de la pauperización

a la cual la teoría marxista de la explotación, los había remitido inexorablemente. En el capitalismo, el empresario-capitalista tiene como función la de elevar consistentemente la productividad del trabajo, lo cual aumenta los salarios reales, conduciendo a que el bienestar del trabajador esté íntimamente ligado al derecho del productor de obtener la totalidad del producto y a que, de ahí, de sus ganancias, surjan los pagos a los recursos productivos usados en la producción final.

Además, las críticas de Böhm-Bawerk y Reisman tienen la virtud de descartar las teorías de la explotación que, como la de Marx, se han utilizado para justificar al socialismo, en el tanto en que en un sistema económico el único ingreso justificable es el que produce el trabajo y que los otros ingresos de la producción (tales como las utilidades o los intereses o la de la tierra) no tienen justificación alguna para existir. La remuneración de todos los factores productivos (trabajo, tierra, capital y empresariado) debe pagarse en el tanto que agregan valor al producto final, pero, para Reisman, el empresario-capitalista tiene el derecho justo al precio final que recibe por la venta del bien, del cual se deben deducir todos los pagos a los otros factores que tomaron parte en la producción, en tanto que para Marx, el precio final corresponde plenamente al trabajador, mientras que para Böhm-Bawerk, es justo que de ese valor originario se deduzcan los gastos por el pago del trabajo y de otros factores productivos que toman parte de la conformación de aquel valor final de la mercancía. Para Reisman, el valor originario es la utilidad, de la cual se deducen todos esos pagos.

## Bibliografía

- Ashton, T., Hayek, F., Hacker, L., Wutt, W & deJouvenel, H. (1974) *El capitalismo y los Historiadores*. Madrid, España: Unión Editorial.
- 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. I. (s.f.). *Böhm-Bawerk refuta la teoría de la explotación capitalista*. Recuperado de, <http://www.liberalismo.org/articulo/5/32/bohmbawerk/refuta/teoria/explotacion/capitalista>
- Ekelund, R. B., & Hébert, R. F. (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. (1909). *El Capital*. (Vol. I.) Chicago: Charles H. Kerr.
- Marx, C. (1909). *El Capital*. New York: Random House, The Modern Library.
- McConnell, C. R. & 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. S. (1909). *Principles of Political Economy*. London: Longmans, Green and Co.
- Mises, L. V. (1963). *Human Action: A Treatise on Economics*. San Francisco: Fox & Wilkes.
- Popper, K. R. (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 Leube, K. R.
- Slabinger, A. H. (Eds.). *The Political Economy of Freedom: Essays in Honor of F. A. Hayek* Munich: Philosophia Verlag.
- 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.