

Algunas ideas acerca de la distribución y sus teorías en el capitalismo

Beatriz Escobar*

Pero, hay algo indiscutible, y es que la naturaleza no produce, de una parte, poseedores de dinero o de mercancías, y de otra parte simples poseedores de sus fuerzas personales de trabajo.

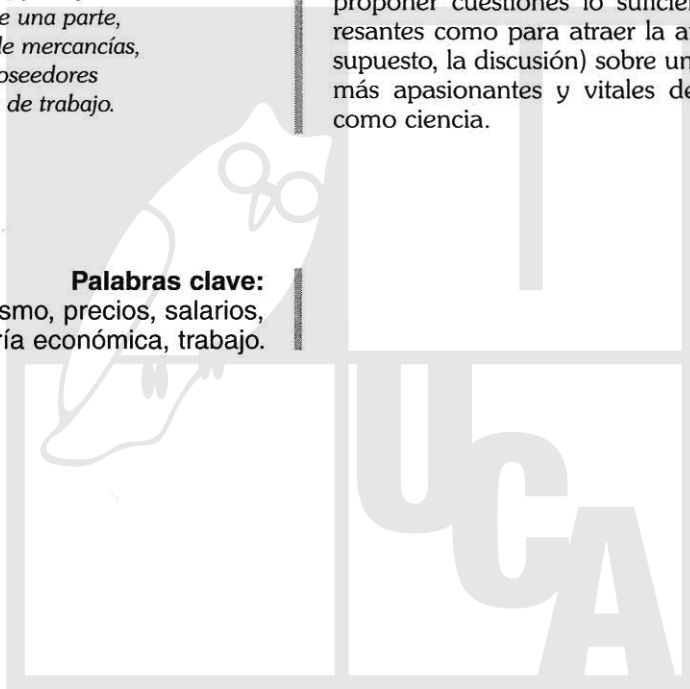
Carlos Marx

Resumen

En este artículo se aborda, con afán crítico y desideologizador, cómo es tratado por los autores de la economía política y los de la escuela neoclásica el problema de la distribución entre las clases sociales; para luego pasar a comentar, de forma breve, el problema de la distribución intracase capitalista (básicamente, la competencia). El espíritu del escrito es el de proponer cuestiones lo suficientemente interesantes como para atraer la atención (y, por supuesto, la discusión) sobre uno de los temas más apasionantes y vitales de la economía como ciencia.

Palabras clave:

capitalismo, marxismo, precios, salarios, teoría económica, trabajo.



* Catedrática del Departamento de Economía, UCA. Correo electrónico: bescobar@buho.uca.edu.sv.

1. Ideas iniciales

Apabullantemente bella y perfecta, coherente y sistemática, simple, completa, autosuficiente, inocua, así se nos presenta la Gran Teoría Neoclásica¹. ¿Su objetivo? La tierra prometida, el reino de la abundancia y de la felicidad, de la libertad y de la armonía, el más eficiente de los mundos posibles, donde todo ha sido asignado providencialmente ahí donde está mejor utilizado, donde es más productivo, donde es más rentable, en el óptimo de Pareto².

Sus apologistas aseguran que ha sido elaborada para “explicar” la conducta humana, pero no cualquier conducta, sino solo la “científicamente” interesante, la que, garantizada la “libertad”, se nos muestra soberana, optimizadora, racional. Es por eso que el “hermoso edificio” neoclásico —como lo llamara Ferguson³— se erige sobre dos principios generales (y “verdaderos”) que rigen a las obedientes y bien portadas funciones de producción microeconómicas⁴: el principio de la optimización y el principio del equilibrio. Ambos son necesarios, no consiguen nada el uno sin el otro. El

primero postula que los individuos siempre elegirán “lo mejor” que puedan adquirir (sean cestas de consumo, o bien horas de ocio y de trabajo, e incluso acciones que los lleven a cometer o no delitos, como lo explicara el Nobel Gary Becker —tal es el alcance maravilloso y sin igual de este magno modelo—); y el segundo, que los precios —esos “seres” etéreos y caprichosos, misteriosos pero vitales—, para nuestra buena fortuna, se ajustan de tal manera que la cantidad que demandan los individuos de algo, cualquier cosa que sea, se iguala a la que se ofrece de ese algo. Es un mecanismo estable y automático, casi divino⁵.

Se comprenderá que sin ese ímpetu de los individuos por optimizar sería imposible alcanzar el reino de la felicidad y de la abundancia, es decir, sería imposible lograr las asignaciones mejores, las más eficientes; porque siempre habría algunos (que bien podrían ser muchos, e incluso la mayoría) que estarían estorbando en la realización de los otros (que bien podrían ser pocos, e incluso la minoría). Es decir, siempre habría algunos que, contra toda lógica, en lugar de elegir lo que desean elegirían lo que

1. “Los 40 años siguientes a 1870 vieron la creación de una Gran Teoría o un Gran Sistema de Economía, completo y autosuficiente en sentido único, capaz, según sus propias palabras, de resolver todos los problemas que esas palabras permitían [...] en su atractiva belleza y perfección, esta teoría [...] parecía derivar de estas cualidades estéticas su propio sello de autenticidad y su influencia independiente sobre las inteligencias de los hombres”. Dobb, M., citando a Shackle, G. L. S. (*The Years of High Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1967, pp. 4-5), *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Siglo Veintiuno Editores, 1978, p. 186.
2. Para una definición de este término, se invita al lector a tomar cualquier libro de microeconomía intermedia y remitirse a los primeros capítulos (porque no se puede “educar” a los futuros profesionales de las Ciencias Económicas y Empresariales si no se les aclara, con suficiente antelación, que es por ese óptimo de Pareto por el que deben de trabajar). O bien, si se prefiere, véase Escobar, B., “Sobre lo ‘científico’, lo ‘ético’ y lo ‘fáctico’. Ensayando una crítica a la teoría económica neoclásica”, *Realidad*, 114, octubre-diciembre de 2007, p. 555.
3. Ferguson, C. E., *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*, Cambridge: Cambridge University Press, 1969, p. 12.
4. Sobre este comportamiento excepcional de las funciones microeconómicas, resulta sobremanera interesante el artículo de Shaikh, A., “Laws of Production and Laws of Algebra: The Humbug Production Function”, *The Review of Economics and Statistics*, 1, vol. 56, febrero 1974, pp. 115-120. Disponible en <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/humbug.pdf>.
5. Aunque bien podría pensarse que tal coincidencia es fortuita, e incluso que pende de un hilo (como lo dicta la “ley de la fragilidad de las cosas buenas” de las que nos habla Mario Montesino en su ensayo inédito “La teoría económica de Carlos Marx: complejidad y carácter general”, San Salvador, 2008), la parábola neoclásica tiene la certeza de que es todo lo contrario. Son las “cosas malas”, esto es, el no equilibrio, lo que es frágil; mientras que el equilibrio se recupera de forma automática cual plomada a la que se le ha asestado un golpe: si se le deja en “libertad”, siempre recuperará su posición original.

no desean (a pesar de ser libres los individuos, en tanto que nada ni nadie les impide comprar lo que quieren en la cantidad que les plazca), lo que iría en total perjuicio de aquellos que, favorecidos por la lógica, tratarán de elegir lo que desean y no lo que no desean. Significa entonces, dadas estas condiciones, que los individuos siempre podrían conseguir mejores resultados, pero no los buscarían. Con seres así, no se puede practicar coherentemente la racionalidad, como diría Cortázar.

Pero si fuera el principio del equilibrio el que nos faltara (sin perdón alguno), la economía —entiéndase el mercado— tendría todo el tiempo excesos de oferta y de demanda, es decir, sería constantemente inestable, haciendo imposible que los individuos, aunque optimizadores, alcanzaran ese óptimo deseado. En otras palabras, el modelo neoclásico como tal no existiría, ya que jamás se lograría una asignación óptima en el sentido de Pareto.

Obsérvese cuán importantes son estos principios. Sin ellos, el mundo se condenaría al desquicio, al caos, quedando a merced de cualquier aprendiz de dictador con ideas socialistas o, peor aún, anticapitalistas (que por razones inexplicables, no parecen ser lo mismo). Por suerte de nuevo para nosotros, se trata de dos axiomas, de dos verdades, e incluso de dos tautologías. A pesar de ello, es necesario defenderlas, defender al mercado y la libertad que solo de él se desprende, al menos es lo que nos dicen sus apologistas y los que los contratan.

Pero, tomemos el principio del equilibrio, que es el que nos interesará especialmente en este ensayo, y desmenucémoslo un poco más. Permítasenos aquí hacer referencia de forma breve a dos temas que consideramos importantes. El primero, los Teoremas de la Economía del Bienestar, en tanto es con ellos que se legitima ideológicamente la existencia y utilidad del modelo teórico hasta el momento tratado, es con ellos que su tautología se evidencia aún más; y el segundo, la formación de

precios (gracias a una supuesta ley de la oferta y la demanda, correctamente simétrica) que, como se irá comprendiendo, será uno de los aspectos al que dedicaremos una buena parte de las páginas siguientes.

Por razones que esperamos queden claras de inmediato, entre las que podemos mencionar un objetivo político, los primeros autores de la teoría neoclásica tenían entre sus misiones divorciar o, mejor, expurgar a la teoría económica de todo lo concerniente con el incómodo tema de las formas de propiedad, de la lucha de clases, de las relaciones sociales de producción, de la explotación de la mano de obra, en una palabra, de la distribución. Apelando al ya previsible positivismo riguroso, la Economía del Bienestar fue construida no solo dejando de lado el problema de las clases sociales, sino también intentando presentar la distribución de lo producido como algo totalmente innecesario e irrelevante⁶ en tanto relacionada con cuestiones de carácter histórico-institucional, a todas luces subjetivas y poco científicas. Del pecado de omisión se salvaron derivando de las “condiciones técnicas y eficientes”, y por lo tanto puras (sin pecado, esta vez ideológico), la explicación de lo que a cada participante en el proceso de producción le correspondía como por una especie de derecho natural. Así, impusieron la resolución de conflictos y la armonía social en el modo de producción, con tan solo decretarla: no hay lucha de clases, porque no hay clase social alguna. Fue justamente para ello que se valieron de la noción del óptimo paretiano, que, presentado como criterio positivista, les permitió dedicarse, como buenos economistas puros, a los problemas de la simple y neutral eficiencia económica⁷.

De ahí que, ayudados por la idea de la existencia de un mercado libre y competitivo, enunciaran, ya con total solvencia por estar librados de categorías histórico-institucionales, sus dos teoremas fundamentales: *cualquier equilibrio competitivo existente es, forzosa-*

6. Véase Dobb, M., *Teorías del valor*, óp. cit., pp. 192 y 262.

7. *Ibid.*, p. 263.

mente, un *óptimo de Pareto*. Esto significa que podemos tener la certeza de que cualquier punto de equilibrio que encontremos en el mercado libre y de competencia perfecta será la mejor asignación posible de los recursos. Pero no solo eso, además se puede confiar en que *cualquier óptimo de Pareto ha sido generado por un equilibrio de competencia perfecta*. Es decir, cualquier *óptimo de Pareto* que existe, existió o existirá únicamente puede ser el resultado de un mercado libre y de competencia perfecta. Ningún otro mecanismo de asignación imaginable desembocará en tan agradable y deseable resultado. Por lo tanto, la única vía para lograr la felicidad plena es la instauración y defensa de un mercado no intervenido. No hay más, la tautología está completa y podemos ser felices.

Mayores explicaciones sobre el peligro político-ideológico que de tal idea se desprende, están de sobra. Bien conocido es ya el intento de este modelo por proclamarse pensamiento único y fin de la historia. No pocas veces ha sido caracterizado (y criticado) como un dog-

ma disfrazado de ciencia, de una ciencia con pretensiones de absoluto⁸. Pasemos entonces a la siguiente idea del aparatage neoclásico que queremos traer a colación —no menos peligrosa y perversa—. De acuerdo a esta corriente de pensamiento, la formación de los precios de los bienes se da en el mercado competitivo, y específicamente, en su equilibrio, lo que nos remite directamente a hablar un poco de la teoría del valor de la escuela de pensamiento.

El valor de las mercancías, para los neoclásicos, es sinónimo de precio; precio que, como ya se mencionó, se forma bajo el auspicio divino de las fuerzas neutrales del mercado, es decir, bajo el auspicio de la ley de la oferta y la demanda⁹, en la esfera del cambio¹⁰ y no en la de la producción (como insistían “neciamente” los economistas clásicos y Marx). Cuando la demanda, patrimonio de los consumidores, iguala a la oferta, patrimonio de los productores, ocurre el milagro: la formación del precio, sabio indicador de la escasez de la mercancía en cuestión, sea esta un bien o un factor de la producción¹¹.

8. Marx hace una observación a la economía política burguesa de su tiempo, que bien podría ser aplicada a la “economía pura” de hoy: “La economía política, cuando es burguesa, es decir, cuando ve en el orden capitalista no una fase históricamente transitoria de desarrollo, sino la forma absoluta y definitiva de la producción social, solo puede mantener su rango de ciencia mientras la lucha de clases permanece latente o se trasluce simplemente en manifestaciones aisladas”. Marx, C., *El Capital*, tomo I, México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1999, p. xviii del postfacio a la segunda edición. Es sin duda una cita interesante: la defensa “científica” del capitalismo solo puede mantenerse como tal mientras no estalle la lucha de clases, mientras se logren mantener dormidas las contradicciones, algo que podría hacerse por un período prolongado, pero no para siempre.
9. “No es preciso arriesgar mucho para adivinar que la oferta y la demanda es lo que la mayor parte de las personas asocia, antes que otra cosa, con el contenido científico de esta disciplina. La creencia colectiva da por sentado la existencia de una supuesta *ley de la oferta y la demanda* que parece estar detrás de todos los fenómenos económicos relevantes y ser, al mismo tiempo, el instrumental más valioso del que podemos disponer. Por tanto, lo primero que hay que hacer [...] es procurar acabar con un malentendido y una falsedad semejantes. La oferta y la demanda pueden explicar ciertas cosas, pero el lector debe tener muy claro que también hay otras que quedan totalmente inexplicadas por su intermediación o incluso que quedan oscurecidas por la insistencia y el empecinamiento de tantos colegas en hacer creer a los estudiantes que con eso lo tienen prácticamente todo resuelto, o están al menos en vías de solución. El motivo fundamental de este despropósito es puramente ideológico y se parece a un mal silogismo del peor estilo escolástico”. Guerrero, D. (coord.), *Manual de Economía Política*, Madrid: Editorial Síntesis, 2002, pp. 42-43.
10. “[...] el marco teórico de la determinación se encuentra por entero dentro del proceso de cambio (o lo que comúnmente se llama hoy día el proceso de formación del precio), porque los precios de los productos y la distribución del ingreso se asimilan e integran dentro de un sistema de determinación mutua o simultánea de los precios de los productos y de los precios de los factores, en interacción recíproca”. Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 129.
11. “Esta ley elemental se les antoja misteriosa a esos caballeros de la economía vulgar, que, Arquímedes a la inversa, creen haber descubierto, con la invención de que los precios del trabajo en el mercado obedecen a

Bajo los supuestos adecuados, que involucran unas bien portadas funciones de utilidad y producción, este es un modelo determinante, en el sentido de que uno o más equilibrios posibles pueden existir, en los cuales el mercado (respondiendo a los dictados de la soberanía del consumidor) alcanza precios y cantidades de equilibrio para bienes de consumo y (a través de una demanda derivada) para el trabajo y los medios de producción... La parábola ya ha establecido que cada bien o servicio vendido en el mercado (incluyendo los servicios de trabajo) estará caracterizado, en el equilibrio, por un precio relativo que refleja su escasez individual y social.¹²

Significa entonces que tanto la oferta como la demanda participan de forma simultánea y con igual responsabilidad en la formación del precio de cada una de las mercancías existentes. Es la "tesis de la simetría"¹³ (o bien, de las famosas tijeras de Marshall), con una importante implicación sobre la distribución y la forma de concebirla. Dicha tesis, como ya fue mencionado, reparte por igual el crédito de la formación del precio entre el comportamiento del consumidor, de ese consumidor racional que obedece a sus preferencias en aras de maximizar su utilidad (de obtener lo que desea¹⁴), y el comportamiento del productor, que, al igual que el anterior, obedece a su lógica maximizadora, buscando siempre el mayor beneficio posible. Así, el valor está lejos de ser fruto exclusivo de una de estas partes. No lo es ni solo del consumidor, ni solo del productor, de modo que su fuente no puede ser atribuida a ninguna relación de producción que quiera llamarse de "explotación", como lo

señala Marx (sin clases sociales, ¿cómo podría existir la explotación?). De ahí que cada uno de los factores involucrados en el proceso de producción de mercancías sea completamente capaz de "agregar valor", conformando juntos la parte del valor total que les corresponde aportar a la oferta. Es indiscutiblemente lógico entonces que cada uno reciba, como remuneración, el producto equivalente a su contribución productiva, es decir, el "valor" de su productividad marginal, que no es otra cosa que su propio precio. Ambos, tanto el capital como el trabajo, trabajan, y ambos son remunerados exactamente por ese trabajo. Tal es el resultado del Teorema de Euler.

En otras palabras, el proceso de formación de precios, en el que se ven involucrados consumidores y productores, no es más que el cálculo del número que nos asegura la tierra prometida, número del que luego se deriva la distribución perfectamente armónica y "justa". Es decir, la parte del producto terminado que cada factor recibe al final queda totalmente justificada. Así, la distribución del ingreso, de acuerdo al pensamiento neoclásico, es una consecuencia de la eficiente asignación de los recursos, es decir, es un resultado "técnico" de la procura eficiente tanto por parte de consumidores como de productores, fuente de los precios: "[...] de él derivó una teoría de la distribución incidental al proceso de formación de precios, es decir, como si los precios de los factores originales o servicios productivos se formaran de acuerdo con el papel que jugaban en la creación de las mercancías"¹⁵. Pero volveremos sobre estas cuestiones en un apartado posterior. Aquí no queremos más que comen-

la oferta y la demanda, el punto, no para sacar al mundo de quicio, sino para paralizarlo". Marx, C., *El Capital*, *óp. cit.*, p. 243, n. 1. "[...] cualquier versión de la parábola debe de demostrar que el salario real y la tasa de beneficio pueden ser tratados como si fueran índices de escasez del trabajo y del capital". Shaihk, A., "Laws of Production", *óp. cit.*, p. 14.

12. Shaihk, A., *Theories of Value and Theories of Distribution*, New York: Columbia University, 1973, pp. 8-9 (la traducción es nuestra).
13. Ver Guerrero, D., *Competitividad: teoría y política*. Disponible en <http://pc1406.cps.ucm.es/Libros/Competitividad:%20Teoria%20y%20politica/>.
14. "¡Cuán 'acertado' es este método automático-fisiológico de economía política, que se las arregla para deducir el concepto de 'valor' de los simples 'deseos'!". Marx, C., *El Capital*, *óp. cit.*, p. 156.
15. Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 46.

tar algunas de las ideas de las que luego nos ocuparemos con mayor detenimiento.

Nos interesa ahora presentar, también de forma breve para retomarla después, la visión de los autores de la economía política, y sobre todo la de Marx, acerca del tema de la distribución, en tanto sus aspectos disidentes frente al modelo neoclásico son más que notables e interesantes. Pero no solo eso. De hecho, nuestra intención de presentar ambos enfoques es ensayar una respuesta a una de las preguntas con más larga data que existen: ¿por qué persiste la desigualdad? Creemos que más allá de las razones que señalan como culpables a la poca voluntad política, o a la buena y/o mala formulación y aplicación de políticas públicas, la respuesta podría encontrarse más bien en que el marco de ideas dominantes no son, de ninguna forma, una buena herramienta para, primero, comprender el origen de la desigualdad y, segundo, emprender acciones al respecto. Es el marco teórico el que persiste, es la forma en que es interpretada, en que se quiere interpretar, lo que imposibilita tratar este tema de forma radical (desde sus raíces) y honesta.

El origen de la desigualdad no es ni puede ser la buena o mala fortuna de las familias de “nacer” con más o menos dotaciones de capital y de trabajo; no es ni puede ser que el capital “agrega más valor” que el trabajo y, por ende, recibe una remuneración mayor, que son algunas de las explicaciones que encontramos en ese marco de pensamiento dominante. Estas ideas nos parecen incluso ridículas. La causa únicamente puede ser vista si la leemos con los lentes que nos permitan verla. No hay que olvidar la lógica del capital. Como nos lo dijera Marx, utilizando las palabras de Luis XV: “Après moi, le déluge [después de mí, el diluvio]: tal es el grito y el lema de todos los capitalistas y de todas las naciones de capitalistas”¹⁶. Parece que el capital, antes de morir, mata. De ahí que sea completamente lógico que, hasta el momento,

no se haya querido ver o, más bien, que se haya querido esconder la causa de la ya crónica desigualdad. Después de todo, las ideas dominantes en una sociedad son las ideas de la clase dominante. Por eso resulta interesante estudiar estos dos esquemas, el neoclásico —el dominante—, de una parte, y el de la economía política —visto con desconfianza, como a una ciencia apócrifa o de museo—, de la otra, en tanto enfrentarlas nos permite comprender no solo por qué se pasó del segundo conjunto de ideas al primero, sino también por qué hay tantos fenómenos socioeconómicos que son imposibles de “explicar” desde el modelo neoclásico y sus subsiguientes intentos de reciclaje y maquillaje (llámense a estos, por ejemplo, “neo-institucionalismo”).

A diferencia de los neoclásicos, para los economistas clásicos, y sobre todo para Marx, el estudio de la economía partía necesariamente del estudio de las relaciones sociales de producción. Esto implica el estudio de las condiciones socioeconómicas, históricas e institucionales bajo las cuales se desarrolla la actividad productiva: las formas de propiedad, la lucha de clases, el origen del excedente, etc.; condiciones todas que, como sabemos, no aparecen en el esquema neoclásico de ideas. Es más, para estos autores, los de la economía política, lo relacionado con la distribución, y ésta vista como producto de unas determinadas relaciones de producción, era el tema central de la ciencia a la que estaban dedicados. De ahí que no solo consideraran la existencia de distintas clases sociales, directamente asociadas con la propiedad de los factores y, por ende, con una determinada remuneración, sino también que estuvieran interesados en estudiar la forma en que dichas clases se relacionaban para reproducirse de un período productivo al otro. Así se tiene que, por ejemplo para Ricardo, las leyes que regulan la distribución era el principal problema de la economía política¹⁷; mientras que para Marx

16. Marx, C., *El Capital*, *óp. cit.*, p. 212.

17. Ver Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 45.

“la esencia misma del capitalismo [que era lo que él estaba interesado en estudiar y develar] era el ingreso no ganado y apropiado por la clase capitalista”¹⁸.

Lo que debe de ser explicado ahora es el origen y persistencia de la ganancia del capital bajo condiciones en las cuales la libre competencia era predominante y ambas, las mercancías finales y el trabajo que las produce, eran comprados y vendidos en el mercado a precios que reflejaban sus valores.¹⁹

La cita anterior hace referencia a dos puntos que consideramos de importancia central: la competencia y la explotación; ambos relacionados íntimamente con la distribución. El primero en tanto distribución de la plusvalía producida al interior de la clase capitalista (intraclase), y el segundo en tanto distribución de la plusvalía apropiada entre la clase capitalista y el proletariado (interclases). En otras palabras, Marx descubrió que la explicación cualitativa del origen y persistencia de la ganancia era la explotación, y ésta como la forma de distribución capitalista derivada directamente de las condiciones institucionales propias de tal sistema.

Fue esta categoría y, más aún, las conclusiones de Ricardo, sobre todo las concer-

nientes a su teoría del valor y del beneficio, las que empezaron a considerarse, por los apologistas del capitalismo, como socialmente peligrosas (en especial las que insistían en la existencia de una relación antagónica entre los salarios y los beneficios, así como entre los beneficios y la renta²⁰). Ello que empieza a hacer surgir la necesidad de un enfoque más inocuo, de una ciencia que les permitiera creer (y, sobre todo, que les permitiera hacernos creer a todos) en el futuro del capitalismo de forma armónica, en la existencia de la tierra prometida capitalista.

El problema consistía básicamente en considerar que dicho valor era generado, de forma exclusiva, por el trabajo²¹, lo que dejaba sin justificación legítima alguna la parte del producto que se apropiaban los capitalistas, esto es, el beneficio. Esto empeoraba si, además, se hablaba de intereses no distintos, sino contrarios entre capitalistas y trabajadores. Se inicia, pues, toda una serie de ataques contra los planteamientos del “peligroso Ricardo” (y sus aún más peligrosos seguidores “socialistas”); ataques firmados por los que Marx llamaría “economistas vulgares”: Bailey, Senior, Longfield, Whately, Lloyd, Read, Scrope, etc.²². Por ejemplo, al respecto de los trabajos de la escuela ricardiana, Poulett Scrope decía que

18. Shaihk, A., “Laws of Production”, *óp. cit.*, p. 28 (la traducción es nuestra). O como sugiere Dobb: “Lo crucial del asunto, expresa Marx, es una ‘relación social de producción’ y no ‘la especialidad particular del trabajo’ o ‘el valor de uso particular al cual este trabajo especial se incorpora’; necesitamos ‘una definición del valor que se derive no de su contenido o de su resultado, sino de su forma social particular’”. Dobb, M., *óp. cit.*, p. 76.

19. Shaihk, A., *Theories of value and theories of distribution*, *óp. cit.*, p. 29.

20. “El beneficio se concebía ahora como el excedente o diferencia residual entre la cantidad de trabajo requerida para producir las subsistencias para la fuerza de trabajo y la cantidad total de la fuerza de trabajo [...] los beneficios caen debido al alza del valor del grano —y por lo tanto del alza de los salarios— con relación a los demás productos”. Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 89. Esta idea del comportamiento inverso de los beneficios con respecto a los salarios fue una de las que gustó menos, por no decir nada. El autor antes citado señala además que “cualquier cambio que pueda perturbar las relaciones existentes entre los salarios y los beneficios, debe tener su origen en los salarios: sea cual fuere el cambio que pueda silenciosamente tener lugar en los beneficios, debemos siempre considerar que registra y mide un cambio previo en los salarios”. *Ibid.*, p. 93. Ver también una interesante apreciación crítica, al respecto de la relación inversa entre los salarios y el beneficio, contenida en algunos aportes de escuelas neomarxistas, en Montesino, M., “La teoría económica de Carlos Marx”, *óp. cit.*

21. “El trabajo ‘es realmente el fundamento del valor de todas las cosas’”. Dobb, M., *óp. cit.*, p. 92, citando a Ricardo.

22. “De la evidencia existente puede haber muy poca duda de que el grupo vinculado a Senior (y éste incluía a Longfield) estaba alejándose muy a conciencia de las doctrinas más características de Ricardo, y especialmente de aquellas (tal como su teoría del beneficio con su insistencia sobre la relación antagónica entre salarios y beneficios y entre el beneficio y la renta) a las cuales ellos consideraban socialmente peligrosas y, por lo tanto, insostenibles”. *Ibid.*, p. 127.

no podía descubrir en ellos ninguna respuesta que tuviera probabilidades de satisfacer el pensamiento de un hombre medianamente educado que con sentido común y honestidad buscara allí alguna justificación a la inmensa disparidad de fortunas y de circunstancias que se ven claras por doquier. Por el contrario, estas palabras me parecen contener muchas inconsistencias y errores evidentes, "con el objeto" de inculcar muchos principios falsos y perniciosos.²³

Hablaba además de la "equivocada hostilidad hacia el capital", refiriéndose a aquellos que "declaman contra el capital considerándolo el veneno de la sociedad, y contra el derecho al interés sobre el capital que tienen sus dueños, como un abuso, una injusticia y un despojo a la clase trabajadora"²⁴. En palabras de Dobb²⁵: "Condena la teoría del valor-trabajo por no reconocer que el beneficio es la compensación al 'tiempo durante el cual el propietario del capital ha permitido que se lo emplee'", convirtiéndose así en uno de los primeros autores en proponer la tesis de la "abstinencia" para justificar la parte apropiada por el capital.

De igual forma, estos mismos autores empiezan a desligar el valor del trabajo y a proponer el concepto de "utilidad", entendida como algo subjetivo, como la expresión de la relación de las cosas "con las penas y los placeres de la humanidad"²⁶, para luego empezar a entenderlo como un resultado del mercado y no del proceso de producción: "El valor de cada artículo depende de la demanda y de la oferta e [...] indirectamente del costo de producción de cualquier mercancía, así como

su utilidad tiene un efecto sobre su precio"²⁷. Como consecuencia lógica, se desprende entonces la noción de que los salarios (la remuneración al trabajo, o bien, la parte correspondiente a dicho factor como resultado de la distribución) dependen del valor generado por el trabajo, de su "contribución productiva", y no de las necesidades de los trabajadores, que era lo que sostenían Ricardo y, por supuesto, Marx²⁸.

Antes de pasar a estudiar estas cuestiones un poco más a fondo, queremos establecer lo que nos parece es la distinción fundamental entre las escuelas neoclásica y la clásica y marxista. Como lo habíamos dicho ya, tal diferencia radica en la consideración o no de la economía como ciencia encargada del estudio de las relaciones sociales de producción. Para establecerlo de forma más clara, permítasenos hacer la siguiente cita:

Las categorías económicas no son... abstracciones "inocentes", sino formas materiales en las que se reflejan determinadas relaciones de producción sociales. La teoría del fetichismo no es, por ello, un apéndice secundario de la teoría del valor; representa, por el contrario, la "teoría general de las relaciones de producción en una sociedad capitalista mercantil". La actualidad de esta posición, que concibe a la economía política como ciencia de las relaciones "entre los hombres" en el proceso de producción material [...] [se] contraponen [...] a las posiciones de los modernos apologetas del neocapitalismo (Samuelson), que define a la economía de forma fetichista como la elección de los recursos materiales disponibles en un ámbito de escasez

23. Scrope, G. P., *Principles of Political Economy: Deduced from the Natural Laws of Social Welfare, and Applied to the Present State of Britain*, London: Longman, Rees, Orme, Brown, Green, & Longman, 1833 (citado por Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, pp. 125-126).

24. *Ibid.*, p. 126.

25. *Ibidem.*

26. Senior, N. W., *An Outline of the Science of Political Economy*, London: W. Clowes and Sons, 1836, p. 11 (citado por Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 122).

27. Longfield, M., *Lectures on political economy, delivered in Trinity and Michaelmas terms*, Dublin: Richard Milliken and Son, 1834, p. 113 (citado por Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 124).

28. "En cuanto a los 'salarios de los trabajadores' dependen del valor de su trabajo y no de sus necesidades". Longfield, citado por Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 123.

[...] De acuerdo a Robert Campbell, “una de las preocupaciones centrales de la economía ha sido siempre qué es lo que determina el precio” [...] pero si el objeto de estudio de la economía política no es el mismo que el de la “economía”, entonces el “reemplazo” de la economía política es realmente una omisión de un campo de conocimiento [...] “una gran evasión”.²⁹

De modo que, para los autores clásicos, y especialmente para Marx, la economía política trataba en realidad de las relaciones de producción que establecen las personas en el proceso de producción. No es el estudio de los precios y de su formación, o de los recursos escasos y su eficiente asignación, es el estudio de las relaciones sociales de producción, esto es, de uno de los elementos que definen la naturaleza y funcionamiento de los modos de producción. Por eso —y es la siguiente una crítica a la que retornaremos en las reflexiones finales de este ensayo— nos parece que la excesiva preocupación de muchos de los llamados “economistas heterodoxos”, o incluso “transformólogos” (estudiosos del problema marxista de la transformación de valores en precios de producción), por calcular de forma exacta los valores y los precios (sean estos de producción y/o de mercado) podría ser una preocupación peligrosa, en tanto se trata de una preocupación más bien propia de la economía neoclásica. En su búsqueda de la exactitud, de ese número que nos salva y nos lleva a la tierra prometida (aun cuando sea calculado en base a la teoría laboral del valor), parecerían estarse “defendiendo” de las críticas del enemigo, con murallas construidas con los mismos materiales que utiliza ese enemigo, con los mismos materiales neoclásicos, dejándose arrastrar a su campo de batalla y dándoles la ventaja del conocimiento pleno de dicho campo. De ahí que nos parezca que tal actitud podría ser contraproducente, e incluso, reforzando lo ya dicho, impropia de la economía política, sea esta clásica o marxista, en tanto de alguna forma sigue alimentando la

omisión y/o evasión a la que hace referencia la cita anterior.

En todo caso, lo que de la preocupación de cada escuela se desprende es, de una parte, el análisis distinto que hacen sobre el problema de la distribución y, de otra, la ubicación que le dan a ese problema en la cadena de eventos:

La conclusión importante, aunque muy pocas veces advertida, de este contraste entre el enfoque clásico y el moderno se deduce directamente de [...] que en el primero, la distribución del ingreso es tratada como un resultado de las instituciones sociales (pertenencia de la propiedad, por ejemplo) y de las relaciones sociales, en tanto que en el último está determinada por las condiciones de cambio. En un caso está determinada desde fuera y en el otro desde dentro del proceso de los precios de mercado [...] en términos clásicos, la distribución del ingreso (es decir, la relación entre salarios y beneficios) era una pre-condición de la formación de los precios relativos. Per contra, en la teoría posterior a Jevons y la escuela austriaca, la distribución del ingreso se deriva como una parte del proceso general de la formación de precios, como si se tratase de un conjunto constituyente de ecuaciones dentro del sistema total de ecuaciones de equilibrio del mercado (aunque no sin circularidad...). De este modo, se hace aparecer la distribución del ingreso como algo independiente de las instituciones de propiedad y de las relaciones sociales; como algo suprainstitucional y suprahistórico, al menos en lo concerniente a la distribución del ingreso entre factores [...] quiso ser independiente de las instituciones de la sociedad; es decir, que las relaciones entre los hombres fueron tratadas como irrelevantes para explicar la distribución. Fue la visión de Marx la que señaló que esta separación no tenía validez ni aun en el mundo de la lógica pura.³⁰

Esta larga cita nos permite resumir lo hasta aquí planteado, haciendo alusión a lo que trataremos en los apartados que siguen: mientras que para los neoclásicos la distribución es

29. Rubin, I. I., *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, México D. F.: Ediciones Pasado y Presente, 1979, pp. 5-10.

30. Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 49.

posterior a la formación de precios —y éstos vistos como lo más importante, la causa de toda bienaventuranza—, para los clásicos y Marx, dicha distribución es anterior a la formación de precios —y éstos vistos como un resultado objetivo de condiciones sociales, históricas e institucionales—. La intención de los neoclásicos de ubicar en el extremo opuesto de la cadena de eventos al “espinoso” tema de la distribución es justamente “quitarle las espinas”, y en concreto, quitarle al trabajo la capacidad exclusiva de ser fuente del valor. De ahí el equilibrio y el óptimo de Pareto.

Lo que a continuación presentamos es entonces una serie de reflexiones un poco más amplias —o complementarias, si se quiere— acerca de las ideas ya expuestas. Se trata de “sospechas” más que de ideas acabadas, de propuestas más que de respuestas definitivas. Iniciaremos comentando cómo es tratado, tanto por los autores de la economía política (Marx, fundamentalmente) como por los de la escuela neoclásica (el Teorema de Euler, principalmente), el problema de la distribución entre las clases sociales; para luego pasar a comentar, de forma breve, el problema de la distribución intracase capitalista (básicamente, lo relacionado con la competencia). Lo anterior, en vista de que es un tema que requiere no solo de mayor espacio, sino también de mayor tiempo y reflexión, estará incluido en la parte final de este ensayo, junto con alguna idea adicional. Si bien se trata de las ideas finales, no se pretende que sean conclusivas. De hecho, el espíritu del escrito es el de proponer cuestiones lo suficientemente interesantes como para atraer la atención (y, por supuesto, la discusión) sobre este que consideramos uno de los temas más apasionantes y vitales de la economía como ciencia.

2. Ideas sobre la distribución entre clases sociales

Es en la relación social de explotación mediada por el salario, que se establece entre el

capital y el trabajo, donde ubicamos la explicación al problema de la distribución interclases sociales en el capitalismo. Dicha distribución, creemos, no es producto de un proceso de formación de precios en el mercado, común a todo sistema —como lo sugieren los neoclásicos—, sino, por el contrario, producto de un conjunto dado de condiciones histórico-institucionales propias del modo de producción capitalista. Es por eso que consideramos que fue Marx el que mejor explicó la forma en que la distribución entre propietarios y no propietarios del capital se lleva a cabo en este sistema, al punto de descubrir, de manera por entero acertada, el origen mismo de la desigualdad entre clases sociales. De esto nos ocuparemos a continuación.

Como hemos dicho ya, para los autores de la economía política la distribución no era resultado, sino causa del valor de las mercancías, siendo la distribución a su vez resultado de unas ciertas condiciones histórico-institucionales. La importancia que tenía para ellos explicar el valor era evidente. De ahí que se preocuparan por estudiar y descubrir, en algunos casos, el patrón de medida y, en otros, la fuente de dicho valor. Sin embargo, todos coincidieron en afirmar que era el trabajo el factor relevante, era a este al que se debía prestar atención para descubrir lo que del valor de las mercancías querían descubrir. Es por ello que la que se conoce como teoría valor-trabajo, de contenido claramente objetivo, se convirtió en hilo conductor y elemento común de todos estos autores.

Así, para Adam Smith, “el trabajo, al no cambiar nunca de valor, es el único y definitivo patrón efectivo por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de lugar y tiempo. El trabajo es su precio real”³¹. La teoría del valor (de cambio) de Smith ha sido definida por Sraffa como una “teoría de la suma”, en tanto adición simple de los tres componentes primarios del precio: las tasas naturales de salarios, beneficios y renta, en

31. Smith, A., *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1958, p. 34.

concordancia con las clases sociales existentes en esa época. También es conocida como teoría del costo de producción y, lo que nos parece aún más interesante (sobre todo por la interpretación que puede hacerse), como teoría de la “deducción”, al ser tanto la renta como el beneficio deducciones que se hacen al producto del trabajo. De hecho, existen ciertos elementos en estas ideas de Smith que nos llevan a considerar que en ellas está contenida una especie de preludeo de la teoría de la explotación; aunque no fue sino hasta Marx que se descubre y se define de forma rigurosa tal categoría, estableciéndose así la naturaleza propia de las relaciones sociales de producción capitalistas y, con ella, la base de la estructura de la distribución del ingreso entre propietarios y no propietarios de los medios de producción.

Observemos los fragmentos siguientes de *La riqueza de las naciones*, la obra de Smith:

El producto del trabajo constituye la recompensa natural, o salario del trabajo. En el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador. No había entonces propietarios ni patronos con quienes compartirlo [...] Pero este estado originario, en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo, sólo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y acumulación del capital [...] Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige una parte de todo cuanto producto obtiene o recolecta en ella el trabajador. Su renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo aplicado a la tierra [...] el producto de cualquier otro trabajo está casi siempre sujeto a la misma deducción de su beneficio.³²

“Tan pronto como el capital se haya acumulado en manos de personas particulares, algunas de ellas lo emplearán, como es natural, poniendo a trabajar a gente industriosa, a la cual proveerán

de materiales y de los medios de subsistencia, a fin de obtener un beneficio por la venta del trabajo de ellos o por lo que el trabajo de ellos añade al valor de sus materiales”. En dichas circunstancias, “el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en este caso en dos partes: salarios y beneficios”. “En este estado de cosas, no siempre pertenece al trabajador la totalidad del producto. Debe, en la mayor parte de los casos, compartirlo con el propietario del capital, que lo emplea a él”. Se deduce que “en el precio de las mercancías [...] los beneficios del capital constituyen una parte componente, por completo distinta de los salarios del trabajo, y regulada por principios totalmente diferentes” [...] tanto el beneficio como la renta son tratados por implicación, como deducciones de lo que es “naturalmente” u “originariamente” el producto del trabajo.³³

Como lo señala Dobb³⁴, esta teoría de la deducción bien puede interpretarse dentro del marco de alguna teoría del “derecho natural” sobre la propiedad, sin violentar la consistencia del esquema general de ideas de Smith. O bien puede dársele el sentido histórico-institucional que le diera Marx en sus *Teorías de la plusvalía*, al concebirla como una teoría incipiente de la explotación, vista como una relación social de producción: es el trabajo el único factor con capacidad para añadir valor, a él pertenece el producto total; pero dadas ciertas condiciones histórico-institucionales, propias de una sociedad en que el capital ha sido acumulado por “personas particulares”, el trabajador se ve en la “obligación” de compartirlo, deduciendo de él la parte que (por “derecho natural” o “explotación”) le corresponde al capitalista, así como la parte que le corresponde al terrateniente.

Por su parte, David Ricardo, considerado el “sucesor” de Smith, si bien heredó la idea de que es el trabajo el fundamento del valor de todas las cosas, también señaló algunas inconsistencias en la teoría de su antecesor:

32. *Ibid.*, pp. 63-64.

33. Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London: J. F. Dove, 1826, pp. 52-53 (citado por Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, pp. 60-61).

34. *Ibid.*, p. 71.

Resulta claro, después de analizarla, que la teoría de Adam Smith —sin calificarla— conduce a una conclusión absurda: la de que los valores de cada cosa pueden elevarse simultáneamente cuando uno de los “componentes” se eleva por cualquier razón [...] ¿En términos de qué se incrementan todos los valores? [...] Por lo tanto, [la] refutación [de Ricardo] a la teoría de Smith [...] postula que el precio de cualquier mercancía o grupo de mercancías sólo puede elevarse si se requiere más trabajo para producirlo en relación con la cantidad de trabajo necesario para producir una onza de oro.³⁵

Para Ricardo, el valor (de cambio) de una mercancía es entonces función de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se pague por ese trabajo. Es una teoría del trabajo necesario incorporado.

Este autor mantiene, como es lógico, la postura de que la distribución, es decir, los salarios y beneficios, está determinada de forma independiente y con anterioridad al precio del mercado, e incluso antes que el valor “natural”³⁶. Pero fue sin duda, como se dijo arriba, su idea de la relación inversa entre salarios y beneficios (y la consecuente relación

antagónica de los intereses de las clases sociales correspondientes a esas remuneraciones, algo ya señalado por Smith³⁷) lo que más molestias causó, desencadenando la respuesta de la hoy llamada teoría neoclásica. A lo que se suma, se repite, el intento de tal teoría neoclásica de despojar al trabajo de su título de ser fuente exclusiva del valor; título conferido por los autores de la economía política y ratificado de forma magistral por Carlos Marx.

El proceso de producción capitalista, explicará Marx, no es simplemente un proceso de producción de mercancías, sino también un proceso de producción de plusvalía, es decir, de un excedente de valor que es agregado por el trabajo, pero, por “derecho jurídico”, es apropiado por el capital. Tan pronto como la fuerza de trabajo, fuente exclusiva del valor y por ende del plusvalor, se convierte en mercancía, su propietario, ahora “libre”, se ve obligado (por sus necesidades vitales) a venderla por un tiempo determinado al propietario del dinero/capital³⁸.

Marx hizo el supuesto, dada su intención de develar la explotación, no evidente en el capitalismo, que todo intercambio de mercancías respetaba la ley del valor, esto es, que

35. *Ibid.*, p. 90.

36. Ver *ibid.*, p. 136.

37. “Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo más posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos. Sin embargo, no es difícil de prever cuál de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa, en la mayor parte de los casos, y podrá forzar a la otra a contentarse con sus términos. Los patronos [...]”. Smith, A., *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, *óp. cit.*, p. 65.

38. Sin embargo, dicha liberación jurídica, vista y entendida como una verdadera emancipación humana, fue el instrumento clave para la dominación absoluta y definitiva del capital (y del capitalista) sobre el trabajo (y el trabajador): “[...] lo que llamó la atención y pareció significativo fue la libertad y no la desposesión”. Dobb, M., *Teorías del valor*, *óp. cit.*, p. 35. “Para convertir el *dinero* en *capital*, el poseedor de dinero tiene, pues, que encontrarse en el *mercado*, *entre las mercancías*, con el *obrero libre*; *libre* en un doble sentido, pues de una parte ha de poder disponer libremente de su fuerza de trabajo como de su propia mercancía, y, de otra parte, no ha de tener otras mercancías que ofrecer en venta; ha de hallarse pues, suelto, escotero y libre de todos los *objetos* necesarios para realizar por cuenta propia su fuerza de trabajo”. Marx, C., *El Capital*, *óp. cit.*, p. 122. “[...] parece como si cambiase algo la fisonomía de los *personajes* de nuestro drama. El antiguo poseedor de dinero abre la marcha convertido en *capitalista*, y tras él viene el poseedor de la fuerza de trabajo, transformado en *obrero suyo*; aquél, pisando recio y sonriendo desdenoso, todo ajetreado; éste, tímido y receloso, de mala gana, como quien va a vender su propia pelleja y sabe la suerte que le aguarda: que se la *curtan*”. *Ibid.*, p. 129. “Hubieron de pasar siglos hasta que el obrero ‘libre’, al desarrollarse el régimen capitalista de producción, se prestó *voluntariamente*, o lo que es lo mismo, se vio obligado por las condiciones *sociales* a vender su primogenitura por un plato de lentejas, es decir, a vender todo el tiempo activo de su

todas las mercancías eran compradas y vendidas por sus respectivos valores, incluyendo a la fuerza de trabajo³⁹. El valor de la fuerza de trabajo lo definió como el tiempo de trabajo necesario para su producción y reproducción; y la producción de dicha fuerza de trabajo, como la reproducción y conservación del trabajador, en tanto es en su corporeidad viviente en que esta mercancía existe. De modo que lo que al trabajador se le paga (o debe pagársele, de acuerdo a la ley del valor) por el uso o consumo de su capacidad para trabajar es el valor de los medios de vida necesarios para garantizar su subsistencia, o bien, el valor de una determinada suma de medios de vida correspondientes a lo que, en una sociedad y momento determinados, permite al individuo ser un "digno ser humano". Es por ello que, como dirá Marx, la valoración de la fuerza de trabajo encierra un elemento histórico-moral⁴⁰.

Sin embargo, el costo de conservación de la fuerza de trabajo durante un tiempo específico (un día, por ejemplo) y su rendimiento son dos magnitudes distintas. El primero está relacionado justamente con el valor del que hemos venido hablando; mientras que el segundo, con su valor de uso, esto es, con su consumo. En otras palabras, la fuerza de trabajo es capaz de objetivar, durante una jornada, más valor del que ella misma posee; sin embargo, dicho tiempo de trabajo excedente, al representar un valor superior al de su valor de compra, es trabajo no remunerado, es un plusvalor que, bajo el amparo de la ley, se

apropia el capitalista. Es esta la explotación, la relación social propia (aunque no exclusiva) de este modo de producción.

De hecho, es esta relación social de explotación la que determina la distribución del valor apropiado entre las clases sociales: al trabajador le corresponde la parte de la jornada de trabajo en la que se objetiva un valor equivalente al de la mercancía que vende, mientras que al capitalista (o mejor, a los capitalistas como clase) le corresponde el valor generado en el tiempo de trabajo excedente. Esto es así porque el capital no compra al trabajador su actividad, sino su capacidad; no le compra su trabajo, sino su fuerza de trabajo (por más que esto no sea evidente a nivel fenoménico, y que se nos presente, de hecho, al salario como el precio del trabajo). Si fuera así, si el capitalista le comprara al trabajador el producto final de su trabajo, tendría que pagarle por todo el tiempo en que la actividad fue realizada, siendo imposible que de tal relación de compra de la mercancía producida (y no de la mercancía fuerza de trabajo) surja la plusvalía. En dichas condiciones, la única forma en que el capital pudiera existir (y aun así, tampoco sería capital, en tanto este no es un título conferido por la tenencia o no de dinero, sino por la existencia de una relación social de producción específica) sería a fuerza de vender a un precio superior del que compró la mercancía a su productor; pero, en tal caso, la ley del valor no se cumpliría, y lo que ganó como vendedor podría perderlo cuando actúe como

vida y hasta su propia capacidad de trabajo simplemente para poder comer" *Ibid.*, p. 213. "Cerrado el trato, se descubre que el obrero no es 'ningún agente libre', que el momento en que se le deja en libertad para vender su fuerza de trabajo es precisamente el momento en que se ve obligado a venderla y que su vampiro no cesa en su empeño 'mientras quede un músculo, un tendón, una gota de sangre que chupar'. *Ibid.*, p. 240. Véase también lo que al respecto señala Franz Hinkelammert en su interesante artículo "Sobre la reconstitución del pensamiento crítico", *Realidad*, 115, enero-marzo 2008, p. 35.

39. Sabemos que en el capitalismo, y sobre todo en el submundo capitalista, la fuerza de trabajo es remunerada sistemáticamente por debajo de su valor. De hecho, el autor de la excelente tesis doctoral *Importancia del valor de la fuerza de trabajo y de la racionalidad reproductiva para la gestión del desarrollo* (Tesis para optar al grado de Doctor en Ciencias Sociales con orientación en Gestión del Desarrollo, por la Universidad Nacional Autónoma de Honduras), Mario Montesino, propone la hipótesis de que en el capitalismo la fuerza de trabajo jamás ha estado remunerada por su valor, lo que desemboca en problemas de reproducción no solo para la clase obrera, sino también para el sistema completo mismo. Se invita al lector interesado se remita a la tesis citada.

40. Véase Marx, C., *El Capital*, *óp. cit.*, pp. 124-125.

comprador no de otros productores, sino de otros vendedores.

De modo que la explotación, en tanto relación social de producción, es un fenómeno objetivo y no un juicio ético o metafísico, como lo ha señalado Dobb⁴¹. La plusvalía es entonces, al igual que el salario, una categoría de la distribución del valor apropiado, derivados ambos de una específica legalidad que convierte a los propietarios de los medios de producción en propietarios del producto generado, dándoles total potestad para "repartirlo" entre los participantes⁴². Es necesario mencionar que, dado el elevado nivel de abstracción al que estamos haciendo referencia, no hemos llegado al problema de la formación de precios de producción ni de mercado (lo que ya nos llevaría al ámbito de la distribución al interior de la clase capitalista y, por lo tanto, de la competencia entre capitalistas, algo que únicamente mencionaremos de forma breve más adelante).

Entonces, de acuerdo a Marx, la formación del valor (ρ) de las mercancías viene dada por el capital constante (C), que es la parte del capital total que se dedica a la compra de medios de producción (medios de trabajo y objetos de trabajo) y que es consumido durante el proceso de producción (esto es, la parte del valor que es transferido de los medios de producción a la mercancía); el capital variable (V), que es la parte del capital total que se

destina a la compra de fuerza de trabajo, y cuyo consumo es fuente de valor; y por la plusvalía (P), que es el trabajo objetivado no remunerado. Así:

$$\rho = C + V + P \quad (1)$$

De modo que, desde el punto de vista de la jornada laboral, V corresponde al tiempo de trabajo necesario para que el trabajador objetive un valor equivalente al de su fuerza de trabajo; mientras que P es la parte del valor total objetivada en el tiempo de trabajo excedente. Ambos, V y P , constituyen el valor agregado, el nuevo valor creado por el trabajo. Al trabajador, en tanto propietario de la fuerza de trabajo, se destinará V ; mientras que al capitalista, en tanto propietario del capital, se destinará P . Es ésta la distribución capitalista entre clases sociales.

¿Qué dicen los neoclásicos al respecto? ¿Qué teoría elaboraron como respuesta? ¿Cómo lograron, en su esquema, quitarle al trabajo la capacidad exclusiva de ser fuente de valor? Más allá de tratar con detenimiento los conocidos argumentos referidos a la ganancia capitalista como un premio a la abstinencia de sus precavidos y virtuosos propietarios, o los que ven en la tasa de interés el costo de oportunidad o el mínimo reconocimiento a esos "valientes" que tomaron el riesgo de no guardar su dinero sino de invertirlo productivamente⁴³, queremos exponer aquí algo

41. "Como tal, la explotación no es ni algo metafísico ni simplemente un juicio ético (y mucho menos 'sólo un ruido') como algunas veces ha sido considerada; es una descripción fáctica de una relación socio-económica [...] Lo que él [Marx] deseaba, al hablar de una forma específicamente capitalista de explotación, era esta analogía con los casos donde la apropiación de un trabajo excedente o de un producto excedente, estaba directamente establecida en términos políticos o en virtud de una disposición legal o de una fuerza militar reconocida como tal". Dobb, M., *Teorías del valor*, *op. cit.*, pp. 163-165.
42. "[...] *el producto es propiedad del capitalista y no del productor directo, es decir, del obrero. El capitalista paga, por ejemplo, el valor de un día de fuerza de trabajo. Es, por tanto, dueño de utilizar como le convenga, durante un día, el uso de esa fuerza de trabajo, ni más ni menos que el de otra mercancía cualquiera [...]* El uso de la mercancía pertenece a su comprador, y el poseedor de la fuerza de trabajo sólo puede entregar a éste el valor de uso que le ha *vendido* entregándole su *trabajo* [...] *Al comprar la fuerza de trabajo, el capitalista incorpora el trabajo del obrero, como fermento vivo, a los elementos muertos de creación del producto, propiedad suya también. Desde su punto de vista, el proceso de trabajo no es más que el consumo de la mercancía fuerza de trabajo comprada por él, si bien sólo la puede consumir facilitándole medios de producción. El proceso de trabajo es un proceso entre objetos comprados por el capitalista, entre objetos pertenecientes a él. Y el producto de este proceso le pertenece, por tanto, a él*". Marx, C., *El Capital*, *op. cit.*, p. 137.
43. Si bien estos argumentos nos parecen importantes e interesantes, no contamos con el espacio suficiente para desarrollarlos aquí como se merecen, esto es, tomando en cuenta la perspectiva histórica. Sabemos,

que nos llama poderosamente la atención: el Teorema de Euler.

Para nosotros, este teorema, o mejor dicho su uso, es la expresión matemática del encubrimiento teórico de la explotación, lo que puede considerarse como todo un "logro" y un "aporte" de la teoría neoclásica al capital. En su construcción, es decir, en la construcción de la teoría que aplica este teorema, es posible detectar incoherencias lógicas con respecto al mismo modelo neoclásico (pero no importa, dirán sus teóricos: es preferible echar por tierra algunos procesos propios del modelo, que perder de vista su objetivo).

Para poder explicar mejor esta cuestión, haremos brevemente referencia a ciertos elementos del proceso neoclásico de la maximización del beneficio, y a los postulados básicos de su teoría de la distribución⁴⁴.

$$\pi = p \cdot q - r_1 x_1 - r_2 x_2 = p \cdot f(x_1, x_2) - r_1 x_1 - r_2 x_2 \quad (3)$$

donde π = beneficio en unidades monetarias; p = precio de mercado del bien producido; $p \cdot q$ = valor del producto generado, o ingreso total; r_1 = precio unitario del factor trabajo (o salario por unidad del factor); r_2 = precio unitario del factor capital (o ganancia por unidad del factor); y $r_1 x_1 + r_2 x_2$ = gasto total (compra de factores).

De acuerdo al proceso matemático de maximización libre de una función objetivo (que en este caso sería la función de beneficio antes presentada), el punto óptimo, garantizado por las condiciones de primer orden, se encuentra igualando a cero las derivadas parciales de dicha función objetivo con respecto a cada una de las variables independientes, es

De acuerdo a la teoría neoclásica de la producción, el nivel de bienes que una empresa típica y competitiva produce viene dado por su función de producción, cuya expresión matemática es

$$q = f(x_1, x_2) \quad (2)$$

donde q = unidades producidas del bien; x_1 = cantidad del factor 1 (llámesele trabajo) empleada; y x_2 = cantidad del factor 2 (llámesele capital) empleada.

x_1 y x_2 se relacionan de forma "técnica"; no se trata, ni por asomo, de una relación social. Es además una relación de sustitución y entre cosas, que responde a los requerimientos de eficiencia y optimización en aras de encontrar el nivel de producción que le permita al empresario maximizar su beneficio.

El beneficio es expresado también a manera de función:

decir, con respecto al factor 1 y al factor 2. Al tratarse de un modelo de competencia perfecta, esto es, de un modelo donde los precios están determinados de forma exógena, tanto p como r_i ($i = 1, 2$) son parámetros dados (cuyas variaciones son iguales a cero). Las dos ecuaciones resultantes de este proceso son

$$r_1 = p f_1 \quad (4a)$$

$$r_2 = p f_2 \quad (4b)$$

donde f_i = primera derivada parcial de la función de producción con respecto al factor i , o bien, el producto marginal del factor i (sea éste trabajo o capital); y $p f_i$ = valor de la productividad marginal del factor i (sea éste trabajo o capital).

sin embargo, que se trata de argumentos de conocimiento más o menos amplio entre los estudiosos de esta ciencia. Invitamos al lector interesado a consultar, respecto al tema, la obra ya citada de Anwar Shaikh (donde se hace un análisis de la controversia del capital, y se habla de la teoría del "capital todo terreno"), así como la obra ya citada de Maurice Dobb (sobre todo aquella parte referida a la "reacción contra Ricardo", donde se presentan las concepciones de Senior, Böhm-Bawerk, etc.).

44. Para una mayor explicación sobre ambos temas, véase Henderson, J. M. y Quandt, R. E., *Teoría Microeconómica. Una aproximación matemática*, Barcelona: Editorial Ariel, 1968.

Obsérvese el resultado interesante que puede deducirse de las ecuaciones (4a) y (4b): como el valor de la productividad marginal de cada factor expresa la relación a la que aumentaría el ingreso del “empresario” por contratar, respectivamente, una unidad adicional de cada uno, la condición de optimización del beneficio exige que cada factor se contrate hasta el punto en que el valor de su productividad marginal sea igual a su precio, esto es, que su remuneración sea equivalente a su contribución productiva. Significa, entonces, que tanto el capital como el trabajo aportan un cierto valor a los bienes producidos. Así, si el lado izquierdo de cada ecuación es superior al derecho, debe reducirse el número de unidades de los factores adquiridas, ya que lo que se está pagando por sus servicios es superior a lo que se obtiene por contratarlos, y viceversa. Tenemos, así, una regla totalmente eficiente de contratación laboral y de servicios de capital.

De esta manera, de acuerdo a esta teoría, el empresario (el virtuoso individuo austero y precavido, el emprendedor), que ya no es identificado con el capitalista, se dirige al mercado de factores con su afilada racionalidad optimizadora a la mano. Ahí se enfrenta ya no al obrero libre y liberado de medios de producción y de vida (que es, además, su igual, pero sólo ante la ley), sino que se encuentra con las “familias”, quienes, por obra de una caridad divina, poseen en su haber una determinada cantidad de factor trabajo y una determinada cantidad de factor capital. La proporción en que cada familia cuenta con estos factores es producto o bien de esa caridad divina, o bien de la buena o mala fortuna. Tales factores están ya dados, caen del cielo, son los que son, no hay más⁴⁵.

Estas familias, favorecidas o no por la suerte, decidirán la forma de ofrecer sus servicios de factores echando también mano de su propia racionalidad optimizadora, la cual responde por completo a las características ex-

puestas en el modelo del comportamiento del consumidor. Así, por ejemplo, para el caso del factor trabajo, la cantidad de horas al día que ofrecerán en el mercado laboral dependerá del análisis costo-beneficio que realicen con respecto a dos bienes: la renta que obtienen por hora de trabajo y el ocio al que renuncian por lo mismo. En tal caso, tanto el empleo como el desempleo son en absoluto voluntarios. Nadie está obligado a trabajar si la tasa salarial ofrecida no le compensa el disgusto de renunciar a su ocio, de la misma manera que todo el que quiera trabajar a esa tasa podrá hacerlo, porque, después de todo, el equilibrio —no el desequilibrio— es la norma.

Antes de pasar a presentar los postulados de la teoría de la distribución neoclásica, queremos hacer algunas observaciones sobre lo que acaba de decirse. En primer lugar, la figura de las “familias propietarias” empleada les da a los neoclásicos la gran ventaja de eliminar las clases sociales. Al no haber clases sociales tampoco puede haber relación de conflicto alguna y, por ende, tampoco puede haber explotación (esto esperamos se vea más claro a continuación). La economía no solo es eficiente, sino que además está en armonía. Este resultado tan agradable viene reforzado por el hecho de que el “empresario” ya no es identificado con el “capitalista”. Ese individuo es simplemente un ser precavido que ha sabido ahorrar lo que tiene, abstenerse, renunciar a su consumo actual para poder disponer de dinero para adquirir servicios de factores a las familias, y así producir. En segundo lugar, la atención en la asignación eficiente de los recursos escasos nos ahorra el engorroso tema del problema de la reproducción de la vida. En tanto la remuneración a los factores (que, como ya dijimos, son cosas, no personas) depende de la eficiencia y no de las “necesidades”, no puede haber cabida alguna a conclusiones “perturbadoras” de la paz social, tales como la desigualdad, el hambre e inclu-

45. Hay un aspecto interesante, y del todo tautológico, respecto a este tema que, por cuestiones de espacio, en esta oportunidad únicamente dejaremos apuntada. Como sabemos ya, la teoría neoclásica derivó de la formación de precios su teoría de la distribución, precios que supone formados por los deseos y preferencias de los consumidores, y por las decisiones de producción de los empresarios. Sin embargo, en tanto

so la misma explotación. Como dijimos en la sección anterior, el reino de la felicidad ha sido alcanzado con solo decretarlo.

Ahora bien, los postulados básicos de la teoría de la distribución de la escuela neoclásica son dos: (i) se paga a cada factor el valor de su productividad marginal; y (ii) el producto se agota completamente en la remuneración a los factores. Para que estos postulados se cumplan (y es menester que se cumplan, aunque de hecho no puede no ser así, como se explicará), hay una cierta condición adicional que debe darse: las funciones de producción de largo plazo de todas las empresas en la sociedad deben de ser homogéneas de grado uno, esto es, deben de presentar rendimientos constantes de escala⁴⁶.

Una función de producción homogénea de grado uno cumple perfectamente el Teorema de Euler, que, a la vez, como es lógico, cumple perfectamente los postulados de la distribución neoclásica. Dicho teorema establece que

$$x_1 f_1 + x_2 f_2 = q \quad (5)$$

Es decir, el producto total (q) es igual a la cantidad del factor 1 utilizada multiplicada

por su productividad marginal, más la cantidad del factor 2 utilizada por su respectiva productividad marginal. De modo tal que si la empresa paga a los oferentes de los factores exactamente su productividad marginal física, el producto total se agota totalmente, lo que no es otra cosa que el cumplimiento de los dos postulados de la escuela neoclásica.

Es más, si los rendimientos de escala fuesen crecientes, significaría que la remuneración a los factores no agotaría totalmente el producto, presentándose un excedente del que podría apropiarse el empresario. Pero esta conclusión resultaría peligrosa, porque podría dar lugar a que algunos "mal pensados" dedujeran de aquí el concepto de explotación, que es justamente lo que se intenta evitar (es éste el objetivo claro, como ampliaremos en breve). Y si, por el contrario, los rendimientos de escala fuesen decrecientes, el producto total no alcanzaría a cubrir las remuneraciones a los factores, y, por lo tanto, no se podrían comprar ni se podría alcanzar nivel de producción alguno. Como se ve, los rendimientos de escala no pueden no ser constantes, esto es, la función de producción no puede no ser homogénea

que la demanda implica la existencia de esos consumidores dotados de esas preferencias y deseos completamente claros y ordenados, debe inexorablemente deducirse que tales consumidores están provistos de una cantidad dada de ingreso monetario. Es decir, para poder demandar en el mercado y colaborar con la formación del precio, los consumidores, que son también las familias, deben de contar ex-ante con una determinada renta monetaria, antes del proceso de producción, antes de que las empresas les demanden sus servicios de factores y, por supuesto, antes de que les remuneren por dichos servicios. Como lo expone Dobb en la página 47 de la obra ya citada: "De aquí que en el proceso general de formación de precios esté implícita una distribución inicial del ingreso entre los individuos, en el sentido de que ésta debe de incluirse como uno de los determinantes de la estructura de demanda, de la cual se derivan todos los precios (incluyendo los de los factores productivos); todo el proceso de formación de precios se relaciona con esa distribución postulada. En otras palabras, una teoría de la distribución, si se concibe como una teoría de precios derivados de los servicios productivos o de factores, no puede ser independiente de la distribución inicial del ingreso como premisa esencial".

46. Los "rendimientos de escala" son un concepto propio del largo plazo de la teoría neoclásica de la producción. Tales rendimientos describen la reacción del producto ante un aumento proporcional en todos los factores empleados, que se consideran variables sin excepción (característica propia del largo plazo). Este concepto se define fácilmente a través de las funciones de producción homogéneas. Una función matemática cualquiera es homogénea de grado k si al multiplicar cada una de sus variables independientes por un número $t > 1$ cualquiera, la función aumenta en t^k . Es decir, que si consideramos una función de producción de dos factores, y multiplicamos cada uno de éstos por un número t cualquiera mayor que la unidad (en otras palabras, si suponemos un aumento de los dos factores en la misma proporción), el producto se verá aumentado en t^k . Se tendrán entonces distintos tipos de rendimientos dependiendo de si k es igual, mayor o menor que 1. Si es mayor que 1, se dirá que los rendimientos de escala son crecientes; que son decrecientes si k es menor que 1; y que son constantes si $k = 1$. Esto no significa más que, en cada caso correspon-

de grado uno. Fue así como los neoclásicos, guiados por un objetivo por completo claro, supusieron, también como por decreto, que todas las funciones de producción eran precisamente de este tipo. Y para lograr verificar empíricamente tal hecho, construyeron la que es quizás la función económica más famosa: la que se conoce como función de tipo Cobb-Douglas⁴⁷. De modo que si a cada factor se le paga su productividad marginal, el producto total se distribuye entre el trabajo y el capital en una proporción que es equivalente al exponente que la función Cobb-Douglas le otorga a cada factor. Expresado de otra manera, a cada factor le corresponde una proporción del producto total exactamente igual al valor de su exponente, y dado que la suma de los exponentes es la unidad, el producto total se agota por completo.

Pero la condición de que se agote el producto es equivalente a la de suponer que el beneficio máximo al que puede aspirar el empresario en el largo plazo es cero (que es lo que la teoría de la competencia perfecta considera como los beneficios normales de todas las empresas al interior de una industria en el largo plazo). Esta es una implicación teórica del todo seria (en especial considerando la lógica propia de la empresa capitalista), pero necesaria.

Si calculamos el "valor" de estas remuneraciones, es decir, si multiplicamos la ecuación de Euler por el precio del bien en el mercado, tenemos

$$x_1(pf_1) + x_2(pf_2) = pq \quad (6)$$

Pero sustituyendo las ecuaciones (4a) y (4b) en la ecuación (6),

$$r_1x_1 + r_2x_2 = p \cdot q \quad (7)$$

Nótese que esta ecuación (7) es exactamente la misma ecuación del beneficio (3), pero suponiendo que dicho beneficio es igual a cero (gasto total igual a ingreso total). De modo que, respetando la ecuación de Euler, esto es, los postulados de la teoría neoclásica, se llega a una increíble conclusión: que el beneficio máximo al que puede aspirar un empresario en el largo plazo es igual a cero, independientemente del precio del bien en el mercado. Esto significa que, siempre y cuando se cumpla el principio del equilibrio, suponiendo todo el tiempo condiciones de competencia perfecta, el proceso de formación de precios siempre conducirá a la misma respuesta: en el punto donde la utilidad del consumidor es máxima y el beneficio del productor es máximo (en ese punto donde el mundo se ha paralizado), la mayor y más alta ganancia a la que podrán acceder los empresarios optimizadores es y será siempre cero. Con tal conclusión, los neoclásicos desmoronan de un solo plumazo toda su teoría de la oferta, toda su teoría de la producción y de los costos, teoría que fácilmente ocupa la mitad de páginas de los manuales de microeconomía intermedia y avanzada. Sin embargo, este es un mal menor en comparación al que supondría no cumplir con este teorema.

diente, el producto aumentará de forma más que proporcional, menos que proporcional o proporcional como resultado de un incremento proporcional de los factores empleados. Matemáticamente:

$$f(tx_1, tx_2) = t^k f(x_1, x_2) = t^k q$$

De manera tal que si $k > 1$, entonces rendimientos crecientes de escala; si $k = 1$, entonces rendimientos constantes de escala; y si $k < 1$, entonces rendimientos decrecientes de escala. Puede verse una explicación más amplia en la obra citada de Henderson y Quandt.

47. Así, como la función de producción Cobb-Douglas es $q = f(x_1, x_2) = Ax_1^\alpha x_2^{1-\alpha}$ (obsérvese que la característica propia de esta función es que la sumatoria de los exponentes de los dos factores es igual a la unidad, lo que implica que $0 < \alpha < 1$, siendo A cualquier parámetro positivo), se tiene que:

$$f_1 = \alpha Ax_1^{\alpha-1} x_2^{1-\alpha}$$

$$f_2 = (1-\alpha) Ax_1^\alpha x_2^{-\alpha}$$

$$\Rightarrow q = x_1 f_1 + x_2 f_2 = x_1 [\alpha Ax_1^{\alpha-1} x_2^{1-\alpha}] + x_2 [(1-\alpha) Ax_1^\alpha x_2^{-\alpha}] = \alpha q + (1-\alpha) q$$

Antes de explicar un poco más el punto anterior, es interesante notar una inconsistencia adicional. Al ser la función de producción homogénea de grado uno, la función de beneficio también será homogénea de grado uno. Si multiplicamos por un factor $t > 1$ esta función de beneficio, la ecuación (3), que, como sabemos, implica modificar la escala de producción

$$t\pi = pf(tx_1, tx_2) - r_1 tx_1 - r_2 x_2 \quad (8)$$

se tiene entonces, manteniendo los supuestos y los postulados, que no hay ninguna combinación de factores que genere un $\pi > 0$, pero sí un $\pi = 0$. De modo que no importa con qué escala de producción opere la empresa, su beneficio máximo a largo plazo siempre será de cero; en otras palabras, la dimensión de la empresa neoclásica es totalmente indeterminada. La conclusión es obvia: si el empresario puede obtener el mismo beneficio de cero con una combinación concreta de factores (con una escala determinada de producción) que con otra que tenga el doble del tamaño que la inicial (lo que equivale a multiplicar los factores productivos por un $t = 2$), ¿cuál será entonces su motivación para modificar su escala de producción? De nuevo, entonces, se invalida todo el análisis, construido sobre la producción y los costos, de la maximización del beneficio del empresario.

Pero, como ya se dijo, es preferible esta inconsistencia teórica interna a arriesgarse a fallar en el objetivo: eliminar toda posibilidad de concluir que existe la explotación (quitarle al trabajo la capacidad exclusiva de generar valor). Para evidenciarlo, partamos del hecho de que los neoclásicos suponen la existencia de dos participantes en el proceso de producción (participantes, no factores): el empresario, por un lado, y las familias, por el otro. A estas últimas, al aportar los factores de la producción, les corresponde, en concepto de remuneración, el valor equivalente a su contribución

productiva, o bien, el valor del producto marginal de los factores. Bajo estas condiciones, significa que las familias se apropian de todo el producto generado: por el trabajo aportado se remunera el valor que éste ha generado, sucediendo exactamente lo mismo con el capital. En efecto, el capital trabaja y agrega valor, siendo su remuneración justamente ese valor que él ha contribuido a agregar⁴⁸. Por ende, el beneficio, correspondiente al empresario, no puede ser otro que no sea cero. Si no fuera así, si a los factores no se les pagara por el valor completo generado por su trabajo, habría al final un excedente económico, es decir, un beneficio mayor que cero. El empresario, entonces, se estaría apropiando de un valor generado por el trabajo de otros, por el trabajo realizado por los factores, convirtiéndose este hecho en una puerta demasiado amplia para insinuar la existencia de la explotación.

Sin embargo, no hay que olvidar que, en realidad, empresario y capitalista son la misma persona; o bien, que propietario del capital y propietario del trabajo no lo son. El capital no es un simple factor, sino una categoría, o mejor, una determinada relación social de producción en la que el salario es el precio de la capacidad y no de la actividad del trabajo; y la ganancia tiene su origen en la plusvalía apropiada, plusvalía que es objetiva en un tiempo de trabajo que no es remunerado. Y es que si todo esto no fuera así, no cabría posibilidad alguna de que el capitalismo existiera. Pero con esta teoría, con la teoría neoclásica y su explicación de la forma en que se da la distribución de lo producido, el capital tiene un argumento "científico" para apropiarse de la ganancia sin cargo de conciencia alguno, esto es, sin crítica social posible; por el contrario, puede, con toda confianza, hacerlo incluso de una forma dulce, amigable, neutral y, por si fuera poco, eficiente.

48. Como se sabe, para Marx, los únicos con capacidad para trabajar somos los seres humanos. No trabajan ni las máquinas (medios de producción), ni los animales. Es por esto que el factor trabajo es el único capaz de generar valor, mientras que los medios de producción únicamente tienen capacidad de transferirlo (en parte o por completo) y de conservarlo, al ser productos de procesos de trabajo previos.

3. Ideas finales

Mencionaremos, para terminar, dos ideas adicionales. La primera está relacionada con la pregunta que al inicio nos planteáramos: ¿por qué persiste la desigualdad? Esperamos haber aportado los elementos suficientes como para que, llegados a este punto, al lector le resulte obvio por qué sosteníamos que el problema realmente persistente es el marco teórico, es la teoría dominante, y, sobre todo, los intereses que defiende esa teoría dominante. La desigualdad persiste porque persiste este marco; al menos es ésta la causa en una muy buena medida. Nada podremos explicar ni entender de la realidad si los lentes con los que la observamos nos nublan lo que en verdad sucede; y al no poder verla, es totalmente lógico que tampoco podamos transformarla.

De ahí que nos parezca imperativo lo expresado en el título del artículo de Franz Hinkelammert: “la reconstitución del pensamiento crítico”. La reproducción de la sociedad, de la vida misma, creemos, depende de ello. Y esto pasa por una reorganización de dicha sociedad; por ensayar alternativas; por la crítica continua e incansable del pensamiento único; por la reivindicación del pensamiento y la visión de la escuela clásica y, sobre todo, marxista; y, por supuesto, por la propuesta de ideas iluminadoras, de nuevos marcos de análisis develadores y esclarecedores.

La segunda idea que nos interesa dejar apuntada (porque tenemos el interés sincero de, si se presenta la oportunidad, desarrollarla y discutirla en otro artículo) es acerca del problema de la distribución al interior de la clase capitalista, esto es, de la competencia capitalista. Sabemos que este tema hace referencia a una de las discusiones más largas y candentes en el ámbito de la economía política marxista: el problema de la transformación de los valores en precios de producción. Como lo señalara Shaihk en su obra aquí citada, parecería que en ambas teorías el problema de los precios es el problema lógico básico.

Pero lo que queremos decir al respecto —como preludeo a un estudio que, sabemos, exige mucha más reflexión y trabajo— es que

si bien para ambas corrientes de pensamiento los precios se presentan como fundamentales e incluso como vitales, hay una diferencia enorme al respecto. Y es que para los autores de la economía política clásica y marxista, tales precios son importantes en tanto producto de una determinada forma de distribuir lo producido, que a la vez es producto de unas relaciones sociales de producción específicas; esto es, de unas condiciones sociales, económicas, históricas e institucionales por completo relevantes. Mientras que para los autores de la escuela neoclásica, la búsqueda de ese precio es la búsqueda del número que nos garantiza una supuesta tierra prometida, que existe ahí donde el mercado es libre y competitivo (pero “competitivo” aquí, a diferencia de lo que plantea el mismo Marx, significa la existencia de empresas pasivas, impotentes, incapaces de influir sobre los precios decididos de antemano e impuestos por el todopoderoso mercado autoequilibrado). Ese número, glorioso e imponente, dicta una más que justificada y justa distribución de lo producido, dándole a cada uno lo que casi por derecho natural le corresponde: lo que ha producido. No existe ni puede existir la explotación, porque el capital es también capaz de trabajar, y lo que a él corresponde es acompañado por lo que le corresponde al trabajo, ambas remuneraciones en manos de las familias. Al empresario no le queda más que la satisfacción del trabajo bien hecho y el honor de haber repartido con justicia y sabiduría.

Esto, creemos, está suficientemente claro. Sin embargo, el llamado problema de la transformación ha sido lo bastante fuerte como para arrastrar a muchos economistas que no comparten la visión neoclásica (que son, por lo demás, pocos), y lanzarlos en la búsqueda de un número exacto con tal de responder a la afrenta neoclásica. Si bien nos parece que el problema de la transformación, sin lugar a dudas, debe de continuar siendo estudiado, analizado y renovado, lo que queremos señalar es que, para tener éxito, es decir, para responder desde nuestro campo de batalla, con instrumentos propios de la economía política, es fundamental no perder de vista

lo que Marx buscaba con su esquema de la transformación de valores en precios de producción (en el Tomo III de su obra magna): no proponer un mecanismo para el cálculo de un número —porque en realidad no es ese número el importante—, sino explicar con suficiente claridad el mecanismo de distribución que está detrás del proceso de transformación de valores a precios de producción. Es decir, Marx buscaba explicar cómo se da esa distribución intracase capitalista que es parte vital constitutiva de dicho sistema, a partir del cual muchas más cosas pueden ser entendidas y desmitificadas.

Por lo tanto, nuestro interés al tratar este problema no debe de ser el mismo que el de los neoclásicos, sino más bien debemos estar interesados en continuar estudiando la realidad desde un ámbito en el que lo que importa sean justamente esas relaciones sociales de producción que dan lugar a la distribución. Desde aquí será también incluso más fácil comprender y explicar la persistencia de la desigualdad y, sobre todo, dilucidar algunos elementos que en una nueva sociedad —que estamos interesados en construir— no pueden faltar.

Referencias bibliográficas

- Dobb, M., *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Siglo Veintiuno Editores, 1978, p. 186.
- Escobar, B., "Sobre lo 'científico', lo 'ético' y lo 'fáctico'. Ensayando una crítica a la teoría económica neoclásica", *Realidad*, 114, octubre-diciembre de 2007, p. 555.
- Ferguson, C. E., *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*, Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- Guerrero, D. (coord.), *Manual de Economía Política*, Madrid: Editorial Síntesis, 2002.
- Guerrero, D., *Competitividad: teoría y política*. Disponible en <http://pc1406.cps.ucm.es/Libros/Competitividad;%20Teoria%20y%20politica/>.
- Henderson, J. M. y Quandt, R. E., *Teoría Microeconómica. Una aproximación matemática*, Barcelona: Editorial Ariel, 1968.
- Hinkelammert, F., "Sobre la reconstitución del pensamiento crítico", *Realidad*, 115, enero-marzo de 2008.
- Marx, C., *El Capital*, tomo I, México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1999.
- Montesino, M., *Importancia del valor de la fuerza de trabajo y de la racionalidad reproductiva para la gestión del desarrollo* [Tesis para optar al grado de Doctor en Ciencias Sociales con orientación en Gestión del Desarrollo], Tegucigalpa: Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), 2007.
- Montesino, M., "La teoría económica de Carlos Marx: complejidad y carácter general" [Ensayo inédito], San Salvador, 2008.
- Rubin, I. I., *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, México D. F.: Ediciones Pasado y Presente, 1979.
- Shaihk, A., *Theories of Value and Theories of Distribution*, New York: Columbia University, 1973.
- Shaihk, A., "Laws of Production and Laws of Algebra: The Humbug Production Function", *The Review of Economics and Statistics*, 1, vol. 56, febrero 1974, pp. 115-120. Disponible en <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/humbug.pdf>.
- Smith, A., *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1958.