

## DOCUMENTO

# Una Contradicción no Resuelta en el Sistema Económico Marxista

**Eugen von Boehm-Bawerk**

### **Introducción**

#### **La buena suerte de Karl Marx como autor**

Como autor, Marx fue un hombre de envidiable ventura. Su obra no se puede clasificar entre los libros fáciles de leer o de comprender. La mayoría de los libros de este tipo -aun aquellos con una dialéctica más asequible y una ilación matemática más liviana— habrían encontrado completamente obstaculizado el camino hacia la popularidad. Pero, contrariamente, Marx se ha transformado en el apóstol de un amplio círculo de lectores, incluyendo a aquellos que, por norma, no leen libros difíciles. Más aún, la fuerza y la claridad de su razonamiento no eran tales como para convencer a nadie. Al revés, hombres calificados como los pensadores más serios y valiosos de nuestra ciencia, por ejemplo Karl Knies, han afirmado, desde un comienzo, mediante argumentos imposibles de pasar por alto, que la enseñanza de Marx estaba repleta, de principio a fin, de toda clase de contradicciones, tanto de lógica como de hechos. Podría fácilmente haber sucedido que la obra de Marx no hubiera encontrado partidarios ni entre el público común—que no podía entender su difícil dialéctica— ni entre los especialistas, que sí la comprendían, pero captaban demasiado bien sus limitaciones. Sin embargo, en la práctica, ha sucedido lo contrario.

Tampoco ha sido perjudicial para su influencia el hecho de que la obra de Marx haya permanecido como una estructura incompleta durante su vida. Generalmente, y con razón, desconfiamos de los primeros volúmenes, no proyectados a nuevos sis-

temas. Los principios universales pueden describirse seductoramente en las "Secciones Generales" de un libro, pero sólo se pueden corroborar si realmente poseen la fuerza de convicción que les atribuye su creador cuando, en la elaboración del sistema, se confrontan con todos los hechos minuciosamente. En la historia de la ciencia, muchas veces se ha dado el caso de que un primer volumen, promisorio y respetable, no ha sido continuado en un segundo volumen simplemente porque, bajo el propio análisis investigador del autor, los nuevos principios no soportan la prueba de las situaciones concretas. Pero la obra de Karl Marx no ha sufrido estos contratiempos. La gran masa de sus seguidores, basándose en la fuerza de su primer libro, tenía una fe ciega en sus obras aún no escritas.

### **Circunstancias que contribuyeron al éxito de Marx**

Esta confianza, por una parte, fue sometida a una severa e inusual comprobación. Marx había expresado, en su primer libro, que todo el valor de las mercancías se basaba en el trabajo involucrado en ellas y que en virtud de esta "ley del valor" deberían intercambiarse en proporción a la cantidad de trabajo en ellas invertido; que, además, la rentabilidad o plusvalía ganada por el capitalista era el fruto de la explotación del trabajador; que, sin embargo, el monto de la plusvalía no estaba en proporción al monto total del capital invertido por el capitalista, sino sólo al monto de la parte "variable" —esto es, a aquella parte del capital pagado en sueldos y salarios—, mientras que el "capital constante", el capital empleado en la adquisición de los medios de producción, no aumentaba la plusvalía. En la vida diaria, sin embargo, la rentabilidad del capital está en proporción al capital total invertido; y, principalmente por esto, las mercancías no se intercambian de hecho en proporción a la cantidad de trabajo invertido en ellas. En este punto, por lo tanto, había una contradicción entre teoría y práctica que escasamente admitía una explicación satisfactoria. Pero esta contradicción manifiesta tampoco escapó al análisis de Marx. Con respecto a ella, el autor dice: "Esta ley (esta ley, a saber, establece que la plusvalía está en proporción sólo con la parte variable del capital) contradice claramente toda la experiencia **prima facie**"<sup>1</sup> Pero al mismo tiempo declara que la contradicción es sólo aparente y su solución requiere juntar muchos cabos sueltos, postergándose para los siguientes volúmenes de su obra<sup>2</sup>. La crítica especializada pensó que podía anticiparse

<sup>1</sup> *Das Kapital*, Vol. I, 1ª ed., p. 285; 2ª ed., p. 312.

<sup>2</sup> *Das Kapital*, Vol. I, 1ª ed., pp. 285, 286 y 508 nota; 2ª ed., pp. 312 y 542 nota.

con relativa certeza que Marx nunca cumpliría su compromiso, ya que, como era difícil probarla, la contradicción era insoluble. Sus argumentos, sin embargo, no produjeron ninguna impresión en el conjunto de sus seguidores. Su simple promesa excedía todas las refutaciones lógicas.

### **La larga demora de Marx para cumplir con su promesa de resolver la paradoja**

La inquietud fue mayor aún cuando en el segundo volumen de la obra de Marx, que se publicó después de la muerte del maestro, no aparece ningún intento por lograr la anunciada solución (que, de acuerdo al plan completo de toda la obra, se reservaba para el tercer volumen), y tampoco existía el menor indicio sobre el rumbo que Marx tomaría en la búsqueda de una respuesta. Pero el prólogo del editor, Friedrich Engels, no sólo reafirmaba que la solución estaba en el manuscrito dejado por Marx, sino que también incluía un abierto desafío, dirigido principalmente a los seguidores de Rodbertus, para que, en la etapa previa a la aparición del tercer volumen, intentaran con sus propios recursos solucionar el siguiente problema: "cómo puede y debe ser creada una tasa promedio equitativa de rentabilidad sin contraponerse a la ley de valor, sino en virtud de ella".

### **Respuesta insólita a la propuesta de Engels de presolucionar la paradoja de Marx**

Considero que uno de los tributos más impactantes que pudo recibir Marx como pensador fue que el desafío no lo recogió únicamente el grupo al que estaba dirigido, sino que muchísimas otras personas provenientes de diferentes círculos. No sólo los seguidores de Rodbertus, sino que hombres de la misma línea de Marx, e incluso economistas no adheridos a ninguno de estos líderes de la escuela socialista, aun los que Marx llamó probablemente "economistas comunes y corrientes", se enfrentaron en el intento de penetrar la posible trama teórica de Marx, cubierta aún por un velo de misterio. Entre 1885 (año en que apareció el segundo volumen de "El Capital" de Marx) y 1894 (publicación del tercer volumen) se desarrolló un concurso ordinario de premios en ensayo sobre "la tasa promedio de rentabilidad y su relación con la ley de valor"<sup>3</sup>. De acuerdo con

<sup>3</sup> De una enumeración de Loria, he confeccionado la siguiente lista ("L'opera postuma di Carlo Marx", *Nuova Antologia*, Vol. I, febrero 1895 p. 18), que incluye algunos ensayos que no conozco: Lexis, *Jahrbücher für Nationalökonomie*, 1885, series nuevas, Vol. XI, pp. 452-465; Schmidt, *Die Durchschnittsprofitrate auf Grund des Marxschen Wertge-*

el punto de vista de Engels —ya fallecido al igual que Marx— planteado en su crítica a estos concursos ensayísticos, nadie logró resolver el problema ni obtener el premio.

### La "solución" de Marx publicada finalmente en 1894, con 27 años de retraso

Finalmente, después de una larga demora en la conclusión del sistema de Marx, el tema ha llegado a una etapa en la cual es posible establecer una decisión definitiva. De la simple promesa de una solución, cada uno podía pensar como quisiera. Eran incomensurables los argumentos. Incluso las refutaciones acertadas frente a los intentos de solución hechos por sus opositores, aun cuando estos autores afirmaron haberlas concebido y realizado en el espíritu de la teoría de Marx, no fueron aceptadas por los partidarios de Marx, ya que éstos siempre podían apelar a la precaria conformidad del prometido original. Pero, finalmente, éste ha sido publicado y ha proporcionado, después de 30 años de lucha, un campo de discusión sólido, escrupuloso y bien definido, donde ambos bandos pueden adoptar una posición y luchar por sus ideas, en vez de, por un lado, contentarse con la esperanza de futuras revelaciones y, por el otro, pasarse de una interpretación falsa a otra, a la manera de Proteo.

¿Ha podido Marx solucionar su propio problema? Su acabado sistema, ¿ha permanecido fiel a sí mismo y a los hechos? Las próximas páginas tratarán de responder a estas preguntas.

(...)

(...)

*setzes*, Stuttgart, 1889; un comentario de esta última obra escrito por el suscrito en *Tübinger Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 1890, pp. 590 y ss.; de Loria en *Jahrbücher für Nationalökonomie*, series nuevas, Vol. XX (1890), pp. 272 y ss.; Stiebling, *Das Wertgesetz und die Profitrate*, Nueva York, 1890; Wolf, "Das Natsel der Durchschnittsprofitrate bei Marx", *Jahrbücher für Nationalökonomie*, tercera serie, Vol. II (1891), pp. 352 y ss.; de nuevo Schmidt, *Nene Zeit*, 1892-3, N<sup>os</sup>- 4 y 5; Laude, *ibid.*, N<sup>os</sup> 19 y 20; Firemnn, "Kritik der Marxschen Werttheorie", *Jahrlücher für Nationalökonomie*, tercera serie, Vol. III (1892), pp. 793 y ss.; finalmente, Lafargue, Soldi, Coletti y Graziadei en la *Critica Sociale*, de julio a noviembre, 1894.

### Capítulo III

#### El Problema de la Contradicción

(...)

#### Cuarto Argumento

Este argumento ha sido frecuentemente aludido en la obra de Marx, pero en lo que yo he podido ver, el autor lo ha abordado directamente en una sola ocasión. La esencia de este razonamiento es la siguiente: los "precios de producción" que determinan la constitución real de precios están, a su vez, bajo la influencia de la ley de valor, la cual, a través de los precios de producción, determina los términos de intercambios reales. Los valores están "detrás de los precios de producción y los determinan en último caso" (III, 188). Los precios de producción son, como Marx lo expresa a menudo, solamente "valores de intercambio" o "formas de determinar los valores de intercambio" (III, 142, 147, 152 y otras). Sin embargo, la naturaleza y grado de influencia que la ley de valor ejerce en los precios de producción, están mejor explicados en un trozo de las páginas 158 y 159.

**La tasa promedio de rentabilidad que determina el precio de producción debe, sin embargo, ser siempre aproximadamente igual al monto de la plusvalía que se asigna a un determinado capital como una parte alícuota del capital social total . . . Ahora bien, como el valor total de las mercancías determina la plusvalía total, y esto nuevamente determina el monto de la rentabilidad promedio y consecuentemente la tasa general de la rentabilidad —como ley general o como ley que determina la fluctuación— la ley de valor regula los precios de producción.**

Examinemos esta línea argumental punto por punto.

Marx dice, al comienzo, que la tasa promedio de rentabilidad determina los precios de producción. En el contexto del pensamiento de Marx esto es correcto, pero no está completo. Clarifiquemos bien la relación.

El precio de producción de una mercancía se compone, primero que nada, del "precio de costo" de los medios de producción para el empleador y de la rentabilidad media del capital invertido. El precio de costo de los medios de producción se compone, asimismo, de dos partes: el desembolso del capital variable, esto es, el dinero inmediato pagado en sueldos y salarios, y la inversión en capital constante utilizado — materias primas, máquinas y otras por el estilo — . Como bien explica Marx en las páginas 138 y ss., 144 y 186, en una sociedad en la cual los valo-

res ya han sido convertidos en precios de producción, el precio de compra o de costo de estos medios de producción no está en relación a su valor, sino que al monto total que han invertido sus productores en salarios e instrumentos materiales, más la rentabilidad promedio de este gasto. Si continuamos con este análisis, deberemos finalmente —como hizo Adam Smith en su **precio natural** (o real), con el cual Marx identificaba expresamente su precio de producción (III, 178)— dividir el precio de producción en dos componentes o determinantes: 1°) la suma total de sueldos y salarios abonados en las diferentes etapas de la producción y que en conjunto representan el precio de costo real de las mercancías<sup>16</sup>; y 2°) la suma total de las rentabilidades de todos estos desembolsos en salarios calculados **pro rata temporis**, y de acuerdo a la tasa promedio de rentabilidad.

Sin duda alguna, **un** determinante del precio de producción de una mercancía es la rentabilidad promedio inherente a esta producción. Marx no hace referencia al otro determinante, el total de sueldos y salarios. En otra parte, sin embargo, dice de modo muy general que "los valores están detrás de los precios de producción", y "que, en último caso, la ley de valor determina los precios de producción". Para evitar una grieta discursiva del raciocinio, debemos analizar este segundo factor y decidir entonces si es correcto afirmar que la ley de valor lo determina, y, si es así, en qué grado.

### **La relación de la tasa de salarios en el Cuarto Argumento de Marx**

Es evidente que el gasto total en sueldos y salarios es producto de la cantidad de mano de obra utilizada, multiplicada por la tasa promedio de los salarios. Ahora bien, de acuerdo con la ley de valor de Marx, como los términos de intercambio deben ser determinados únicamente por la cantidad de trabajo invertido en un producto, y Marx repetida y enfáticamente niega que la tasa de salarios tenga alguna influencia en el valor de las mercancías<sup>17</sup>, es también evidente que, de ambos componentes del factor gasto en salarios, sólo la cantidad de trabajo invertido está en proporción a la ley de valor, mientras que, en el caso del segundo componente, tasa de salarios, un elemento ajeno a la ley de valor pasa a formar parte de los determinantes de los precios de producción.

<sup>16</sup> "El precio de costo de una mercancía se refiere solamente a la cantidad de trabajo *pagado*" (Marx, Vol. III, 144).

<sup>17</sup> Por ejemplo, Vol. III, 187, donde Marx afirma "que en ninguna circunstancia el aumento o disminución de los salarios puede afectar el valor de las mercancías".

Para evitar cualquiera confusión, la naturaleza y el grado de operación de este factor pueden ser ilustrados mediante un ejemplo:

Tomemos tres mercancías —A, B y C— que tienen el mismo precio de producción: 100 chelines, pero distinto tipo de composición en cuanto a los elementos de su costo. Supongamos también que los salarios por día totalizan al principio cinco chelines, y que la tasa de plusvalía o grado de explotación es de un 100 c/100, de manera que del valor total de las mercancías (300 chelines), 150 van a salarios y los otros 150 a plusvalía; y que el capital total (invertido en proporción diferente en las tres mercancías) es de 1.500 chelines. La tasa promedio de rentabilidad sería, por lo tanto, de un 10%.

La siguiente tabla ilustra este ejemplo:

<i>Mercancía</i>	<i>Inversión en Tiempo</i>	<i>Salarios</i>	<i>Capital invertido</i>	<i>Rentabilidad yrroñu'dio acumulada</i>	<i>Precio de producción</i>
A	10	50ch.	500ch.	50ch.	100ch.
B	6	30ch.	700ch.	70ch.	100ch.
C	14	70ch.	300ch.	30ch.	100ch.
Total	30	150ch.	1.500ch.	150ch.	300ch.

Supongamos ahora un alza en los salarios de 5 a 6 chelines. De acuerdo con Marx, esto sólo puede realizarse a costa de la plusvalía; las demás condiciones permanecen inalterables<sup>18</sup>. Por lo tanto, del producto total de 300 chelines, que no se modifica debido a la disminución en el grado de explotación, 180 van a los salarios y sólo 120 a la plusvalía; consecuentemente, la tasa promedio de rentabilidad en el capital invertido disminuye a un 8%. La siguiente tabla muestra los cambios que ocurrirán, en consecuencia, en las composiciones de los elementos del capital y en los precios de producción.

<sup>18</sup> Comparar con Yol. III, pp. 179 y ss.

<i>Mercancía</i>	<i>Inversión en</i>		<i>Capital invertido</i>	<i>Rentabilidad</i>	
	<i>Tiempo</i>	<i>Salarios-</i>		<i>promedio</i>	<i>Precio de</i>
				<i>acumulada</i>	<i>producción</i>
A	10	60ch.	500ch.	40ch.	100ch.
B	6	36ch.	700ch.	56ch.	92ch.
C	14	84ch.	300ch.	24ch.	108ch.
Total	30	180ch.	1.500ch.	120ch.	300ch.

De lo anterior se deduce que un aumento de sueldos y salarios, cuando se mantiene la cantidad de trabajo, trae consigo una alteración material en los precios de producción y los términos de intercambio originalmente iguales. La alteración puede ser explicada parcialmente, ya que obviamente no del todo, por el cambio que necesariamente se produce en la tasa promedio de rentabilidad debido a la modificación de los salarios. Digo "obviamente no del todo", porque el precio de producción de la mercancía C, por ejemplo, **ha aumentado** en realidad, a pesar de la disminución en el monto de rentabilidad involucrado en ella, por lo que este cambio de precio no puede ser explicado **sólo** por el cambio de rentabilidad. He recalcado este punto, que es evidente, sólo para demostrar que en la tasa de salarios tenemos, sin duda, un determinante de precio que no agota su fuerza en su influencia en la tasa de rentabilidad, sino que también ejerce una influencia especial y directa. Por lo tanto, tenemos razón al afirmar que este determinante de precio en particular —que Marx pasa por alto en la cita anterior— debe considerarse por separado. El resumen de los resultados de este análisis lo reservo para más adelante; mientras tanto, examinaremos paso a paso la afirmación de Marx relativa a cómo el segundo determinante del precio de producción, la rentabilidad promedio, se regula por la ley de valor.

### **Análisis de cómo se plantea la rentabilidad promedio en el argumento de Marx**

La relación está muy lejos de ser directa. Se realiza a través de las siguientes conexiones en su razonamiento, algunas de las cuales sólo se indican elípticamente, aunque, sin duda, caben en este argumento: la **ley de valor** determina el **valor agregado** del total de las mercancías producidas en una sociedad<sup>19</sup>; el

<sup>19</sup> Esta conexión no aparece expresada en el pasaje citado.. Su inclusión, sin embargo, es evidente.



**valor agregado** de las mercancías determina la **plusvalía agregada** incluida en ellas. Esta última, distribuida en la totalidad del capital social, determina la **tasa promedio de rentabilidad**: esta tasa, aplicada al capital invertido en la producción de una sola mercancía, da la **rentabilidad** promedio concreta, que finalmente pasa a ser un elemento en el precio de producción de dicha mercancía. De este modo, la primera conexión en esta secuencia, la **ley de valor**, regula la última conexión, el **precio de producción**.

Nuestro comentario a esta serie de argumentos es:

1º Nos sorprende el hecho de que Marx, después de todo, no afirma que exista una relación entre la rentabilidad promedio que afecta el precio de producción de las mercancías y los valores incorporados como mercancías específicas en razón de la ley de valor. Por otra parte, Marx afirma enfáticamente en diferentes ocasiones que el monto de plusvalía que afecta al precio de producción de una mercancía es independiente y fundamentalmente distinto de "la plusvalía efectivamente creada en el campo en que se produce la mercancía" (III, 146; de manera similar en III, 144, y otros). Después de todo, el autor no conecta la influencia atribuible a la ley de valor con la función característica de la ley de valor, en virtud de la cual esta ley determina los términos de intercambio de las **mercancías específicas**, pero sólo con otra función presunta (referente a la naturaleza altamente discutible, de la que ya hemos dado un juicio), es decir, la determinación del valor agregado de **todas las mercancías** tomadas en conjunto. Estamos convencidos de que, en esta aplicación, la ley de valor no tiene ningún significado. Si la idea y la ley de valor han de ser coherentes --y Marx así lo sostiene con los términos de intercambio de bienes<sup>20</sup>, entonces no tiene sentido aplicar la idea y la ley a un agregado que, como tal, no puede ser subordinado a esas relaciones. Como el intercambio de este aumento no se realiza, no existe naturalmente ni una medida ni un determinante para este intercambio y, por lo tanto, no puede proporcionar material para una "ley de valor". Sin embargo, si la ley de valor no tiene ninguna influencia en el "valor agregado de todas las mercancías tomadas en conjunto", no puede existir otra aplicación de su influencia a otros términos, y la totalidad de la serie lógica que Marx elaboró con tanta convicción, queda en el aire.

2º Dejemos de lado por ahora este primer error fundamental y analicemos independientemente los otros argumentos

<sup>20</sup> Como ya lo he mencionado en las págs. 231 y ss., trataré separadamente el punto de vista de W. Sombart; ver p. 288 y ss.

(Nota del traductor: Las páginas indicadas se refieren a la edición inglesa de Böhm-Bawerk señalada en la introducción al presente Documento).

de la serie. Consideremos que el valor agregado de las mercancías es una cantidad real y efectivamente determinada por la ley de valor. El segundo argumento establece que este valor agregado de las mercancías determina la plusvalía agregada. ¿Es esto verdad?

La plusvalía, indudablemente, no equivale a una cuota fija e inalterable del producto nacional total, sino que es la diferencia entre el "valor agregado" del producto nacional y el monto de sueldos y salarios. Este valor agregado, por lo tanto, no puede, en ningún caso, determinar por sí mismo el monto de la plusvalía total. A lo más puede proporcionar **un** sólo determinante de este monto, junto al cual tenemos un segundo determinante ajeno, la tasa de salarios. Pero nos podríamos preguntar si éste no obedece también a la ley de valor de Marx.

En su primer volumen Marx afirma, incondicionalmente, lo siguiente:

El valor del trabajo (escribe en la página 155) se determina, como cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo necesario para la producción, y, por lo tanto, reproducción, de un artículo específico. (En la página siguiente completa la definición de esta afirmación): Para sobrevivir, el ser humano necesita de una cierta cantidad de medios de subsistencia. El tiempo de trabajo necesario para la producción de una fuerza laboral se resuelve, por lo tanto, en el tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de subsistencia; es decir, el valor de la fuerza laboral es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la mantención de su dueño.

En el tercer volumen, Marx se ve obligado a modificar significativamente su argumento. Es así como en la página 186 de este volumen, el autor, debidamente, llama la atención sobre la posibilidad de que los medios necesarios de subsistencia de un trabajador puedan también ser vendidos al precio de producción que se desglosa del tiempo de trabajo requerido. En este caso, Marx dice, la parte variable del capital (esto es, los salarios abonados) también puede desviarse de este valor. En otras palabras, los salarios (aparte de oscilaciones temporales) pueden permanentemente desviarse de la tasa que debiera corresponder a la cantidad de trabajo incorporado a los medios de subsistencia necesarios, o a los requerimientos estrictos de la ley de valor. Por consiguiente, al menos **un** determinante ajeno a la ley de valor es ya un factor en la determinación de una plusvalía total.

3° El factor plusvalía agregada, determinado de este modo, "regula", de acuerdo a Marx, la tasa promedio de utilidad, pero obviamente sólo en la medida en que la plusvalía agregada

proporcione un determinante, mientras que otro —el capital existente en una determinada sociedad— actúa como un segundo determinante, totalmente independiente del primero y de la ley de valor. Si la plusvalía total es de 150 chelines (como aparece en la tabla precedente) y la tasa de plusvalía de un 100%, la tasa de rentabilidad será de un 10% siempre que el capital total gastado en todas sus etapas de producción totalice 1.500 chelines. Si la plusvalía total permanece exactamente igual, pero el capital total que participa en ella es de 3.000 chelines, la tasa de rentabilidad obviamente ascenderá sólo a 750 chelines. Es obvio, por consiguiente, que de nuevo un determinante entra en una cadena de relaciones que es totalmente ajena a la ley de valor.

4° Deberemos, además, concluir que la tasa promedio de rentabilidad regula el monto de la rentabilidad efectiva promedio que se acumula al producirse una mercancía especial. Pero esto nuevamente es verdadero sólo si se aplican las mismas restricciones que las aplicadas a los anteriores argumentos de la serie. Esto es, el monto total de la rentabilidad promedio que se acumula por la producción de una mercancía específica es producto de dos factores: la cantidad de capital invertido multiplicado por la tasa promedio de rentabilidad. La cantidad de capital por invertir en las diferentes etapas está determinada también por dos factores: 1) la cantidad de trabajo que se debe remunerar (un factor que no está en contradicción con la ley de valor de Marx), y 2) la tasa de sueldos y salarios; con este último factor —de ello estamos seguros— entra en juego un elemento ajeno a la ley de valor. (Ver páginas 248-250, y otras).

5° En el siguiente argumento de la serie volvemos al comienzo: la rentabilidad promedio (definida en el cuarto argumento) debe regular el precio de producción de una mercancía. Esto es verdadero considerando que la rentabilidad promedio es sólo un factor en la determinación de los precios junto con otro factor —los salarios abonados—, como ya lo hemos repetido en varias ocasiones, el cual coopera en la determinación de los precios y no se incluye en la ley de valor de Marx.

Resumamos: ¿cuál es la proporción que Marx quiso probar? Dice: "La ley de valor regula los precios de producción", o, dicho de otra manera, "Los valores determinan, en último caso, los precios de producción", o, si se explicita el significado que Marx da al valor y a la ley de valor en el primer volumen, la afirmación es: Los precios de producción están determinados "en último caso" por el principio de que la cantidad de trabajo es la única condición que determina los términos de intercambio de las mercancías.

¿Y qué hemos encontrado al examinar por separado las conexiones del argumento? Hemos descubierto que el precio de producción está, ante todo, determinado por dos componentes.

Uno, los salarios abonados, es el producto de dos factores, de los cuales el primero —la cantidad de trabajo— está en armonía con la sustancia del concepto "valor" de Marx, y el otro —la tasa de sueldos y salarios— no lo está. Del segundo componente —el monto total de la rentabilidad media acumulada— Marx sólo pudo decir que se conectaba con la ley de valor mediante una deformación violenta de esta ley, fundamentando su operación en un campo en el que no existen términos de intercambio. Pero aparte de esto, el factor "valor agregado de las mercancías" que Marx quiere deducir de la ley de valor debe, en todo caso, cooperar en la determinación del siguiente enlace, la plusvalía agregada, junto con otro factor, "tasa de sueldos y salarios" discordante ya con la ley de valor. La "plusvalía agregada" debería contribuir con un elemento completamente ajeno, todo el capital social, en la determinación de la tasa promedio de rentabilidad; y, por último, este elemento debiera cooperar con otro parcialmente ajeno, los salarios abonados, en la determinación de la rentabilidad total acumulada.

El factor "valor agregado de todas las mercancías", atribuido con dudosa exactitud al mérito de la ley de valor de Marx, contribuye, por tanto, después de una triple atenuación de su influencia (y naturalmente, por consiguiente, con una influencia disminuida de acuerdo al grado de tal atenuación), a la determinación de la rentabilidad media, y también a los precios de producción. La siguiente sería una moderada fundamentación de los hechos del caso. La cantidad de trabajo que, de acuerdo a la ley de valor de Marx, debe determinar, completa y exclusivamente, los términos de intercambio de las mercancías ha demostrado que dicha cantidad es sólo un determinante de los precios de producción junto con otros factores. Tiene una influencia fuerte y más o menos directa en uno de los componentes de los precios de producción —sueldos y salarios abonados—; pero la influencia en la rentabilidad media —segundo componente— es remota, débil y la mayoría de los casos hasta dudosa<sup>21</sup>.

Ahora, me pregunto si encontramos en este estado de cosas una confirmación o una contradicción en la afirmación de que, en último caso, la ley de valor determina los precios de producción. Creo que no se puede dudar un momento de la res-

<sup>21</sup> Hasta ahora, puesto que lo maneja el factor "valor agregado", el cual, en mi opinión, no tiene nada que ver con la cantidad de trabajo incorporado. Sin embargo, como el factor "sueldos y salarios abonados" (a cuya determinación la cantidad de trabajo por remunerar ciertamente contribuye como un elemento) también aparece en las próximas conexiones, la cantidad de trabajo siempre encuentra un lugar entre los determinantes indirectos de la rentabilidad media.

puesta. La ley de valor afirma que sólo la cantidad de trabajo determina los términos de intercambio; los hechos demuestran que no es sólo la cantidad de trabajo o los factores de acuerdo con ella, lo que determina los términos de intercambio. Estas dos afirmaciones tienen entre sí la misma relación como la que tiene afirmación a negación. Sí a No. Quien acepte la segunda afirmación —y la teoría de Marx en cuanto a los precios de producción incluye esta aceptación— contradice **de facto** la primera. Además, si Marx realmente pensó que no se contradecía él mismo y su primera afirmación, se dejó engañar por un error extraño. Debería haber visto que es muy diferente el hecho de que un factor de una ley tenga alguna forma y grado de influencia y que la ley misma tenga plena vigencia.

El ejemplo más trivial servirá para aclarar el asunto. Pongamos el ejemplo de una discusión sobre el efecto de las balas de cañón en un buque acorazado. Alguien dice que el grado de poder destructor de estas balas depende solamente de la cantidad de pólvora con que se carga el cañón. Cuando esta aseveración es cuestionada y sometida a una prueba experimental, se observa que el efecto del disparo depende no sólo de la cantidad de pólvora de la carga, sino que también de: la fuerza de la pólvora, la construcción, longitud, etc. del cilindro del cañón, la forma y dureza de las balas, la distancia del objetivo, y por último, pero no menos importante, del grosor y firmeza del blindaje del buque.

Ahora bien, después de que lo anterior ha sido reconocido, ¿es posible decir, tomando en cuenta que la primera afirmación es verdadera ya que se ha probado que la cantidad de pólvora tiene una influencia importante en la descarga y otras circunstancias también, que el efecto del disparo sería mayor o menor de acuerdo a la cantidad de pólvora usada en la carga?

Esto es lo que hace Marx. Declara enfáticamente que sólo la cantidad de trabajo es la base de los términos de intercambio; discute apasionadamente con los economistas que aceptan la existencia de otros determinantes del valor y el precio, además de la cantidad de trabajo, cuya influencia en el valor de intercambio de las mercancías libremente reproducidas nadie niega. De la posición exclusiva de la cantidad de trabajo como único determinante de los términos de intercambio, él deduce en dos volúmenes las conclusiones más importantes y prácticas —su teoría de la plusvalía y su denuncia de la organización capitalista de la sociedad— para poder desarrollar, en el tercer volumen, una teoría de precios de producción que reconoce sustancialmente la influencia de otros determinantes. Pero en vez de analizar detenidamente estos otros determinantes, siempre hace hincapié en los puntos en los que su ídolo, la cantidad de trabajo, efectivamente o en su opinión, ejerce una influencia: en aquellos puntos como el cambio de precios cuando la cantidad

de trabajo cambia, la influencia del "valor agregado" en la tasa promedio de rentabilidad, etc. Permanece en silencio cuando se trata de la influencia coordinada de otros determinantes o de la influencia del monto del capital social en la tasa de rentabilidad, y de la alteración de precios producida por un cambio en la composición orgánica del capital, o en la tasa de sueldos y salarios. Los pasajes en los que reconoce estas influencias no se destacan. La influencia de la tasa de sueldos y salarios en los precios se analiza, por ejemplo, en la página 179 y ss., luego en la página 186; la influencia del monto del capital social en el alza de la tasa promedio de rentabilidad, en las páginas 145, 184, 191 y ss., 197 y ss., 203 y otras; la influencia de la composición orgánica del capital en los precios de producción, en las páginas 142 y ss. Es característico ver cómo en los párrafos que dedica a justificar su ley de valor Marx no menciona estas otras influencias y sólo justifica parcialmente el papel que juega la cantidad de trabajo, para poder deducir, de la primera e indiscutida premisa, que la cantidad de trabajo coopera en muchos aspectos a determinar los precios de producción, la conclusión más injustificable de que, en "último caso", la ley de valor, que proclama el único dominio del trabajo, determina los precios de producción. Esto evade admitir una contradicción; no elude la contradicción misma.

## Capítulo IV

### El Error en el Sistema de Marx — Su Origen y Ramificaciones

La evidencia de que un autor se ha contradicho puede ser necesaria, pero no puede ser el fin último de una crítica fructífera y bien intencionada. Para darse cuenta de que existe un defecto en un sistema que, posiblemente, pueda ser accidental y particular de su autor, se requiere un grado comparativamente bajo de inteligencia crítica. Un sistema con raíces sólidas sólo puede descartarse eficazmente descubriendo con absoluta precisión el punto por el cual se introdujo el error en el sistema y la manera cómo se expandió. Como oponentes, debemos estudiar el comienzo, el desarrollo y el resultado final del error que culmina en una autocontradicción. Este estudio debe hacerse detalladamente, y me atrevería a decir con simpatía, igual como estudiaríamos la firmeza de un sistema con el cual estamos de acuerdo.

Debido a circunstancias muy extrañas, el problema de la autocontradicción, en el caso de Marx, ha cobrado una importancia singular y, consecuentemente, he dedicado un considerable espacio a éste. Pero al tratar con un pensador tan importante y de tanta influencia como Marx, me parece oportuno

tuno dedicarnos al segundo objetivo; en este caso, pienso, la parte verdaderamente más fructífera e instructiva de la crítica.

## Sección I

### **¿De qué manera Marx desarrolla la afirmación de que todo valor depende de las cantidades de trabajo incorporadas?**

Empezaremos con una pregunta que nos llevará directamente al punto principal: ¿De qué modo Marx llegó a la conclusión fundamental de su esperanza, la afirmación de que todo valor depende únicamente de la cantidad de trabajo incorporado?

Sin duda, esta proposición no es un axioma evidente por sí mismo. Valor y esfuerzo, como he afirmado extensamente en otra ocasión, no son ideas estrechamente vinculadas entre sí como para inmediatamente pensar que el esfuerzo es la base del valor.

Que me he esclavizado para adquirir una cosa es un factor: que la cosa valga el esfuerzo que he realizado es un factor secundario y diferente. Y que ambos factores no siempre van juntos lo corrobora ampliamente la experiencia, de modo que no cabe ninguna duda. Cada uno de los innumerables e incontables esfuerzos que se malgastan cada día con resultados nulos es testigo de ello, sin tomar en cuenta que la causa sea inaptitud técnica, especulación falsa, o simplemente mala suerte. No menos convincente es el hecho de que un esfuerzo mínimo a veces es premiado con algo de gran valor<sup>22</sup>.

Cuando se afirma que existe una correspondencia necesaria y natural entre valor y esfuerzo, nos incumbe averiguar y entregar a nuestros lectores las bases que sustenten tal afirmación.

### **El argumento de Marx es antinatural y desafortunado**

El mismo Marx da pruebas de ello en su sistema; pero creo ser capaz de convencer a mis lectores cómo, desde el principio, su línea de fundamentación es antinatural y desafortunada para el carácter del problema. Además, la evidencia que Marx propone en su sistema no sólo es totalmente distinta a la que usa para sacar sus propias conclusiones, sino que está elaborada

<sup>22</sup> History and Critique of Interest Theories (Volumen I de *Capital and Interest*), p. 288.

como base artificial para sostener una opinión a la que había llegado por otros caminos. Finalmente —y éste es el punto más decisivo— su razonamiento está lleno de las más obvias faltas de lógica y método, lo que lo priva de toda coherencia.

Examinemos esto desde más cerca.

La proposición fundamental que Marx expone a sus lectores es que el valor de intercambio de las mercancías —ya que su análisis está dirigido solamente a éste, no al valor de uso— tiene su origen y su medida en la cantidad de trabajo incluido en las mercancías.

### **Marx de manera poco sincera descuida la comprobación empírica**

Es una realidad que los valores de cambio, esto es, los precios de las mercancías y las cantidades de trabajo que son necesarias para su producción, son cantidades reales, externas, que en conjunto es posible determinar empíricamente. Obviamente, Marx debería haberse volcado hacia la experiencia para la comprobación de una proposición ya que la corrección o incorrección de ella se manifestará a través de los hechos experimentados; o, en otras palabras, debería haber entregado una prueba puramente empírica para sostener una proposición adaptada a una prueba únicamente empírica. Sin embargo, Marx no hace esto. Ni siquiera se puede decir que Marx no hace caso a esta posible y ciertamente adecuada fuente de conocimiento y convicción. El razonamiento del tercer volumen demuestra que tenía clara consciencia de la naturaleza de los hechos empíricos, y que éstos se oponían a su proposición. El autor sabía que los precios de las mercancías no estaban en proporción al monto de trabajo incorporado, sino a los costos totales de producción, que incluían otros elementos también. Por lo tanto, no fue accidental la omisión de la prueba más lógica de su proposición, sino que le dio la espalda conscientemente, pues por este camino no obtendría ningún resultado favorable para su teoría.

### **Marx descuida también el análisis psicológico**

Pero existe otra manera perfectamente natural de comprobar aquellas proposiciones, a saber, la psicológica. Se puede, mediante una combinación de la inducción y la deducción, muy usada en ciencia, investigar los motivos que llevan a la gente a incorporarse en el negocio del comercio, determinando los precios de intercambio, por una parte, y, por la otra, investigando los motivos que los guían a cooperar en la producción. De la naturaleza de estos motivos, puede ser inferido un modo de acción típico a través del cual, entre otras cosas, es posible que exista una conexión entre los precios regularmente ofre-



cidos y aceptados y la cantidad de trabajo necesario para la producción de las mercancías. Este método frecuentemente ha sido adoptado con los mejores resultados en problemas similares, por ejemplo, la justificación usual de la ley de la oferta y la demanda y de la ley de los costos de producción, y la explicación de los alquileres de terrenos se apoya en este método. El mismo Marx, de un modo general, ha hecho uso de éste muy a menudo; pero al tratar su argumentación fundamental lo evita. A pesar de que la conexión externa positiva entre términos de intercambio y cantidades de trabajo puede ser enteramente comprendida mediante el descubrimiento de los enlaces psicológicos que conectan a ambos, el autor evita toda explicación de estas conexiones internas. Incluso dice en una parte, incidentalmente, que "un análisis más profundo" de las dos fuerzas sociales, "oferta y demanda" —que habría conducido a esta conexión interna—, "no es oportuno en esta ocasión" (III, 169), donde "en esta ocasión" se refiere sólo a una digresión en la influencia de la oferta y la demanda en la formación de precios. En realidad, en ninguna parte del sistema de Marx se intenta un análisis realmente "profundo" y detallado; y donde más se nota esta ausencia de análisis es en la preparación del terreno para su idea principal más importante.

Pero aquí de nuevo notamos algo extraño. Como podía haberse esperado, Marx no descarta este segundo método de investigación posible y natural. Lo evita cuidadosamente, y con plena consciencia de los resultados que obtendría si lo seguía, y de que éstos no serían favorables para su tesis. En el tercer volumen, por ejemplo, trae a colación, bajo el vago nombre colectivo de "competencia", aquellos motivos que operan en la producción y el intercambio, renunciando aquí y en otras partes al "análisis profundo", y demuestra que estos motivos no conducen en realidad a un ajuste de los precios a las cantidades de trabajo incorporadas en las mercancías, sino que, al contrario, los obligan a salir de este nivel para llevarlos a un nivel que implica, al menos, uno de los demás factores coordinantes. En realidad, la competencia es, de acuerdo con Marx, la que conduce a la formación de la tasa promedio de rentabilidad y a la "transferencia" de valores laborales puros en precios de producción, los que difieren de ellos e incluyen una parte de la rentabilidad promedio.

### **La deducción dialéctica errónea de Marx basada en Aristóteles**

En vez de probar su tesis mediante la experimentación o la motivación de los actores —esto es, empírica o psicológica— Marx prefiere el método de prueba puramente lógico, una deducción dialéctica de la misma naturaleza del intercambio.

Marx ha encontrado en el antiguo Aristóteles la idea de que el "intercambio no puede existir sin igualdad, y que la igualdad no puede existir sin conmensurabilidad". (I, 35). Comienza con esta idea y la amplía. Concibe el intercambio de dos mercancías bajo la forma de una ecuación y de ésta infiere que "un factor común de la misma cantidad" debe existir en los bienes intercambiables (y por lo tanto considerados equivalentes) y luego procede a buscar este factor común al cual se deben "reducir" los dos bienes equivalentes como valores intercambiables. (I, II).

### **La igualdad en intercambio es una idea completamente falsa**

Me gustaría recalcar que la primera suposición, de acuerdo a la cual una "igualdad" debe ser manifestada mediante el intercambio de dos cosas, me parece muy pasada de moda, lo que no importaría si no fuera porque es muy irreal. Dicho en palabras simples, me parece una idea equivocada. Si la igualdad y el equilibrio exacto no producen ningún cambio es probable que se altere el equilibrio. Por lo tanto, en el caso del intercambio, al efectuarse un cambio de dueño en una mercancía, se produciría alguna desigualdad o preponderancia causada por variación. Los cuerpos compuestos, que entran en contacto estrecho entre sí, producen nuevas combinaciones químicas ya que alguno de los elementos constituyentes de un cuerpo se une con aquellos del otro cuerpo, y no porque ellos tengan un grado exactamente igual de afinidad química, sino porque tienen una afinidad mayor con el elemento con el cual se unen que la que tenían con el elemento del cuerpo al que originalmente pertenecían. A propósito, los economistas políticos modernos están de acuerdo en que la antigua teoría escolástica-teológica de la "equivalencia" en las mercancías que se intercambian es insostenible. Sin embargo, no seguiré tratando este punto, sino que procederé a realizar una investigación crítica de los procesos lógicos y sistemáticos de afinamiento por los cuales Marx obtiene el buscado "factor común" en la mano de obra.

Como ya lo he mencionado antes, estos procesos constituyen el punto más vulnerable de la teoría de Marx. Exhiben tantos errores cardinales cuantas son las materias tratadas en los argumentos —de las cuales no hay pocas— y llevan huellas evidentes de haber sido ocurrencias tardías, sutiles y artificiales, ideadas para hacer que una opinión preconcebida aparezca como el resultado natural de una larga investigación.

### **La predisposición de Marx en su intento probatorio negativo**

Marx busca el "factor común", que es la característica del valor intercambiable, de la siguiente manera: revisa las diver-

sas características que tienen los objetos equivalentes en el intercambio, y siguiendo el método de exclusión separa todas aquellas que no pasan la prueba, hasta que al final queda una sola característica —el producto del trabajo—. Por lo tanto, este debe ser el factor común buscado.

Este método es un poco peculiar, pero no objetable en sí. Sorprende que en vez de someter la supuesta característica a una prueba positiva —lo que se habría hecho si se hubiera empleado cualquiera de los demás procedimientos que Marx evitó cuidadosamente— trate de convencernos de que ha encontrado el factor buscado mediante una prueba exclusivamente negativa, es decir, mostrándonos que el factor no está en ninguna de las otras características. Este camino siempre puede conducirnos al fin deseado si se realiza con atención y cuidado, es decir, si se pone muchísimo énfasis en que todo lo que debe ser incluido se revise realmente bajo el tamiz lógico y no se cometa el error de dejar algo afuera.

Pero, ¿cómo procede Marx?

Desde el comienzo pone bajo la lupa exclusivamente aquellos bienes intercambiables que contienen la característica que él desea resaltar como el "factor común", y descarta todas las demás. Procede como el que quiere a toda costa sacar una pelota blanca de una caja y se empeña especialmente en ponerle sólo pelotas blancas. Es decir, reduce desde el comienzo a "mercancías" el campo de indagación de lo sustancial en el valor de intercambio y, al hacerlo, le da al concepto "bienes" un significado más ceñido (aunque no lo define claramente), limitándolo a productos del trabajo en contraposición a los dones de la naturaleza. Ahora bien, es evidente que si intercambio verdaderamente significa equivalencia, lo que supone la existencia de "un factor común de la misma cantidad", este factor común debe ser buscado y encontrado en cada uno de los bienes que se someten a intercambio, no sólo en aquellos que son productos del trabajo, sino también en los dones naturales: la tierra, la madera de los árboles, la fuerza hidráulica, minas de carbón, canteras, reservas petroleras, aguas minerales, minas de oro, etc.<sup>23</sup>.

Cuando se busca un factor común que yace en la base del valor intercambiable es un gran error de método excluir los

<sup>23</sup> Karl Knies hace la siguiente objeción a Marx: "No existe razón aparente en la afirmación de Marx de que la siguiente ecuación: 8 medidas de trigo = a quintales de madera de selvas vírgenes = b acres de terreno virgen = c acres de tierra forrajera no pueda ser igual a: 8 medidas de trigo = a quintales de bosques cultivados". (*Das Geld*, 1ª ed., p. 121; 2ª ed., p. 157).

bienes intercambiables que no son productos del trabajo. Es lo mismo que si un físico, queriendo descubrir la característica común de todos los cuerpos —el peso, por ejemplo—, traspasara las características de un único grupo de cuerpos —cuerpos transparentes, por ejemplo— y, después de revisar todas las características comunes a los cuerpos transparentes, declarara que la transparencia es la causa del peso porque pudo demostrar que ninguna de las otras características era la causante.

### **Marx excluye los dones naturales**

La exclusión de los dones naturales (que nunca pudo haber pensado Aristóteles, el padre de la idea de la igualdad en el intercambio) es lo menos justificable, porque muchos dones naturales, como la tierra, están entre los objetos de propiedad y comercio más importantes, y también porque es imposible afirmar que en los dones de la naturaleza los valores intercambiables se establecen siempre arbitrariamente y por accidente. Por una parte, existen los precios accidentales entre los productos del trabajo; y por otra, los precios, en el caso de los dones naturales, están generalmente relacionados con condiciones precedentes o razones de control. Por ejemplo, es muy sabido que el precio de venta de la tierra es un múltiplo de su renta calculado a un interés normal en el país de la venta; así también la madera de un árbol, o el carbón de una mina, tienen un precio mayor o menor debido a las diferencias de calidad o a la distancia en que se encuentran del mercado, y no por puro accidente.

### **La definición de mercancías que da Marx es menos amplia que la definición de bienes intercambiables**

Marx también evita cuidadosamente la mención o explicación de la razón por la cual excluye de su investigación una parte de los bienes intercambiables. En este caso, como en muchos otros, logra desplazarse con destreza dialéctica a través de asuntos difíciles en su argumentación. No advierte a sus lectores de que su idea de "mercancías" es menos amplia que la idea de bienes intercambiables como totalidad. Astutamente nos pre-dispone a que aceptemos la limitación derivada de su pesquisa, colocando al comienzo del libro una frase genérica aparentemente inofensiva: "La riqueza de la sociedad, donde domina un sistema de producción capitalista, aparece como una inmensa **colección de mercancías**". Esta afirmación es errónea si tomamos el término "mercancías" en el sentido de producto del trabajo, que es el sentido que Marx luego le da, ya que los dones naturales, incluyendo la tierra, constituyen no algo insignificante, sino que un recurso muy importante de la riqueza na-

cional. Un lector ingenuo fácilmente pasa por alto esta inexactitud, ya que, por supuesto, él no sabe que más adelante Marx dará un sentido mucho más restringido al término "mercancías".

Tampoco se aclara el problema en lo que sigue inmediatamente. Al contrario, en los primeros párrafos del primer capítulo que leímos habla de "cosa", "valor de uso", "bien" y "mercancía", sin hacer una distinción evidente entre el último término y los tres anteriores. "La inutilidad de una **cosa**", dice en la página 10, "la hace un **valor de uso**": "la mercancía... es un **valor de uso o un bien**". En la página 11, leemos: "Un valor de intercambio . . . aparece como la proporción cuantitativa. . . en la que **valores de uso** de un tipo se intercambian con **valores de uso** de otro tipo". Y aquí hay que hacer notar que sólo el **valor de uso** — **bien** está directamente indicado como el factor principal del fenómeno intercambio. Y con la frase "Veamos el asunto más detalladamente", que por cierto no nos dispone para un salto a otro campo de investigación más riguroso, Marx continúa diciendo: "una sola **mercancía**, ocho medidas de trigo, por ejemplo, se intercambia en las más diversas proporciones con otros **artículos**". Y "Tomemos ahora dos **mercancías**", etc. En este mismo párrafo el término "cosa" aparece de nuevo, y con una aplicación que es muy importante para el problema, a saber, "que un factor común de igual cantidad está presente en dos **cosas** diferentes" (que se hacen iguales por el intercambio).

En la página siguiente (p. 12), sin embargo, Marx dirige su investigación del "factor común" sólo hacia el "valor de intercambio de las **mercancías**", sin sospechar, ni siquiera de lejos, que de este modo ha limitado el campo de investigación a sólo una parte de las cosas que poseen valor intercambiable<sup>24</sup>. E inmediatamente en la página siguiente (p. 13), la limitación es abandonada de nuevo y los resultados recién obtenidos en un área más restringida se aplican a la esfera más amplia de valores o bienes. "Un **valor de uso o un bien** tiene, por lo tanto, sólo un valor, ya que el trabajo humano abstracto es almacenado o concretado en él".

Si Marx no hubiera limitado su investigación, en un punto decisivo, a los productos del trabajo, y hubiera buscado el factor común en los dones naturales también intercambiables, habría resultado obvio que el trabajo o la mano de obra no era el factor común. Si hubiera verificado esta limitación de manera

<sup>24</sup> Citando a Barbón en este mismo párrafo, se obvia la diferencia entre mercancías y cosas: "Una clase de mercancías es tan buena como la otra, si el valor es igual. No existe diferencia o distinción entre *cosas* de igual valor".

clara y abierta, esta gran falacia metódica lo habría sorprendido a él y a sus lectores o se habrían tenido que reír ante el ingenuo malabarismo mediante el cual la esencia de un producto del trabajo ha sido exitosamente deducida como la característica común de un grupo en el que todas las cosas intercambiables, que naturalmente le pertenecen y que no son productos del trabajo, han sido eliminadas desde el comienzo. El truco sólo se pudo realizar, como lo hizo Marx, deslizándose imperceptiblemente sobre el punto crítico con una dialéctica liviana y ágil. Pero al mismo tiempo que expreso mi sincera admiración por la destreza con que se maneja Marx para presentar un procedimiento tan erróneo, de modo tan especial, debo sostener que el procedimiento mismo está completamente equivocado.

Pero sigamos adelante. Mediante el artificio recién descrito, Marx sólo ha podido convencernos de que el trabajo puede, de hecho, entrar en la competencia. Y sólo mediante la limitación artificial del campo en cuestión pudo transformarse en una característica "común" de este restringido campo. Pero a su lado podían considerarse como comunes otras características. ¿Cómo se efectúa la exclusión de estas otras características? Se realiza mediante dos argumentos, cada uno de pocas palabras, pero que implican una de las falacias lógicas más serias.

### **Marx confunde un factor genérico con fases de un factor**

En el primer argumento Marx excluye todas "las características físicas, químicas y otras naturales de las mercancías", ya que "sus características físicas sólo se toman en consideración cuando hacen posible el uso de las mercancías —las hacen valores de uso, por lo tanto—. **Por otra parte, el término de intercambio de las mercancías evidentemente incluye la omisión de sus valores de uso**" porque "**dentro de este término** (el término de intercambio) **un valor de uso vale exactamente igual a otro, siempre que esté presente en proporciones adecuadas**" (I, 12).

Para aclarar lo que este argumento implica, quiero citar mi **History and Critique of Interest Theories** (Volumen I de Capital and Interest), página 295;

¿Qué habría dicho Marx respecto del siguiente argumento? En una compañía de ópera hay tres cantantes excelentes, un tenor, un bajo y un barítono, que reciben un sueldo de \$ 20,000 anuales cada uno. La pregunta es: ¿Cuál es el elemento común que tienen estos tres cantantes para que reciban el mismo sueldo? Mi respuesta es: en materia de sueldos una buena voz vale tanto como cualquier otra; una buena voz de tenor vale lo mismo que una buena voz de

bajo o de barítono, siempre que posea la armonía adecuada. Por lo tanto, existe una eliminación "aparente", en materia de sueldos, del factor buena voz, y, consecuentemente, la buena voz no puede ser la causa común de un sueldo alto.

Obviamente este planteamiento es capcioso. Igualmente falsa en toda la línea es la secuencia lógica de Marx, una copia exacta de aquél. En ambos se comete el mismo error. Confunden la eliminación de un **factor genérico** con la eliminación de fases específicas que tiene el factor en circunstancias especiales. El factor que puede no ser tomado en cuenta en nuestro problema es la fase especial en la cual el factor "buena voz" es manifiesta. No tiene importancia que se esté pagando a un tenor, a un bajo o a un barítono. Pero esto no es lo mismo que "cualquier buena voz". De la misma manera, la consideración del término de intercambio de las mercancías puede no tomar en cuenta la fase especial a través de la cual se manifiesta el valor de uso; por ejemplo, si la mercancía sirve para proveer alimento, ropa o abrigo, pero ciertamente no puede dejar de considerar el valor de uso mismo. La absoluta inconveniencia de descartar el valor de uso de toda consideración pudo haber sido deducido por Marx del hecho mismo de que no puede existir un valor de intercambio cuando no existe valor de uso. Ciertamente, éste es un hecho que el mismo Marx ve obligado a admitir una y otra vez<sup>25</sup>.

Por ejemplo, p. 15, al final: "Por último, nada puede ser un valor sin ser también un objeto de utilidad. Si no es útil, la mano de obra que conlleva también es inútil; no se puede tomar como trabajo y, por lo tanto, no crea valor". Knies ya ha llamado la atención sobre la falacia de este texto. (Ver *Das Geld*, Berlin, 1873, pp. 123 y ss.; 2ª ed., pp. 160 y ss.). Adler (*Grundlagen der Karl Marxchen Kritik*, Tübingen, 1887, pp. 211 y ss.) extrañamente no ha comprendido mi argumento cuando me discute que las voces buenas no son mercancías en el sentido que les da Marx. A mí no me concierne si las "voces buenas" se pueden clasificar como bienes económicos de acuerdo a la ley de valor de Marx o no. Sólo pretendía presentar un argumento con un silogismo lógico que mostrara la misma falacia que enseñó Marx. Para este propósito podría haber escogido un caso que de modo alguno estuviera relacionado con el campo de la economía. Por ejemplo, podría haber dicho que, de acuerdo a la lógica de Marx, el factor común de cuerpos de *colores variados* podría ser cualquier cosa que no fuera la combinación de varios colores. Ya que cualquier combinación de colores —por ejemplo, blanco, azul, amarillo, negro, violeta— es, desde el punto de vista de la variedad, tan variada como cualquier otra combinación —verde, rojo, naranja, celeste, etc.— siempre que se presenten en una

### **La errónea conclusión de Marx en cuanto a que el trabajo es el único factor común en las mercancías**

El segundo paso del argumento es peor aún: "Si el valor de uso de las mercancías se elimina" —ésta es la palabra de Marx— "**sólo queda entonces en ellas otra propiedad, el ser productos del trabajo**". ¿Es esto así? Me pregunto ahora como lo hice hace doce años: ¿Es que no existe ninguna otra característica? La característica escasez, en proporción con la demanda, ¿no es también común a todos los bienes intercambiables? ¿No es una característica el que estén sujetos a la oferta y la demanda? ¿O que sean adecuados? ¿O que sean productos naturales? El mismo Marx, cuando afirma que "las mercancías son combinaciones de dos elementos, materia prima y trabajo", está diciendo que los productos naturales también son productos del trabajo. Asimismo es común a todos los bienes intercambiables la característica de que los bienes producen gastos a sus productores, una característica que Marx menciona en el tercer volumen.

¿Por qué, me pregunto ahora, el principio del valor no se basa en otra de estas características comunes así como se basa en la característica de ser productos del trabajo? Para sostener esta última afirmación, Marx no ha proporcionado ni el menor signo probatorio. Su único argumento es el negativo, es decir, que el valor de uso, del cual nos hemos abstraído, no es el principio del valor de intercambio. Pero me parece que este argumento negativo también se puede aplicar a cualquiera de las otras características comunes que Marx ha eludido. Y esto no es todo. En la página 12, donde Marx hace abstracción de la influencia del valor de uso en el valor de intercambio, argumentando que cualquier valor de uso vale tanto como cualquier otro siempre que esté presente en la proporción adecuada, escribe lo siguiente sobre los productos del trabajo:

Incluso como productos del trabajo se presentan ya cambiados cuando están en nuestro poder. Ya que si abstraemos el valor de uso de la mercancía, extraemos de ella los materiales componentes y las formas que lo hacen un valor de uso. Ya no sigue siendo una tabla, o una casa o un hilo o cualquier otra cosa de uso común. Todas sus cualidades físicas han desaparecido. **Tampoco es el producto del trabajo de un carpintero, un albañil, un hiladero o de cualquier otra especial manufactura rentable.** Con la naturaleza útil de los productos del trabajo, desaparece el carácter útil

"proporción adecuada"; por lo tanto, ¡se hace una abstracción del color y de la combinación de colores! ,



del trabajo que conllevan y también desaparecen las diferentes formas concretas de esos trabajos. **No continúan distinguiéndose entre ellos, sino que todos se reducen a trabajos humanos idénticos —mano de obra abstracta—.**

¿Se puede establecer en forma más clara y enfática que un término de relación —no sólo de cualquier valor útil sino que también de cualquier otro tipo de trabajo o producto de trabajo— vale exactamente igual que otro solamente si está presente en la proporción adecuada? O, en otras palabras, que la misma evidencia que Marx presenta para excluir los valores útiles es válida también para la mano de obra. La mano de obra y el valor de uso tienen un aspecto cualitativo y un aspecto cuantitativo. Como el valor de uso es cualitativamente diferente en una tabla, casa o hilo, así también lo es el trabajo en la carpintería, albañilería, o hilandería. Y así como se pueden comparar las diferentes clases de trabajo de acuerdo a su cantidad, también se pueden comparar los valores de uso en las diferentes actividades, de acuerdo al monto del valor de uso. Es bastante difícil entender por qué la misma evidencia en un factor es excluida y en el otro se impone. Si Marx se hubiera atrevido a invertir el orden del planteamiento, el mismo raciocinio que llevó a la exclusión del valor de uso hubiera excluido el trabajo; y, por lo tanto, el razonamiento que llevó a consagrar el trabajo como único factor, podría haberlo hecho afirmar que el valor de uso era la única característica determinante, constituyéndose, así, en la característica común tan buscada, y entonces el valor habría sido "el tejido celular del valor de uso". Creo que se puede decir seriamente que si los aspectos tratados en la página 12 fueran conmutados (en el primero de los cuales la influencia del valor de uso es desechado y en el segundo el trabajo constituye el factor común buscado), la justeza del razonamiento no se habría visto afectada; por lo tanto, mano de obra y **productos manufacturados** podrían haber sido sustituidos siempre por **valores de uso** en el primer párrafo sin alterar nada; y lo mismo, al revés, se podría haber hecho en el segundo párrafo.

**El origen del error de Marx —las doctrinas de Smith y Ricardo, que estaban equivocadas—**

De esta naturaleza son los argumentos y el método empleado por Marx al introducir en su sistema la afirmación fundamental de que el trabajo es la única base del valor. En mi opinión, es muy difícil que su trampa dialéctica constituya la base y origen de las propias convicciones de Marx. Sería imposible que un pensador como él (y lo considero como un hombre de la más alta potencia intelectual) hubiese seguido métodos

tan tortuosos y antinaturales, si se hubiera comprometido, con una mentalidad abierta y libre, a investigar las verdaderas conexiones de las cosas y a sacar sus propias conclusiones en relación a ellas; habría sido imposible caer sucesivamente, por simple accidente, en todos los errores de método y de reflexión que he descrito y haber llegado a la simple conclusión de que el trabajo es la única fuente del valor como consecuencia natural y no el deseado y predeterminado fruto de tal modo de investigación.

Creo que el caso es realmente diferente. No tengo dudas de que Marx era un auténtico convencido de la verdad de su tesis. Pero las bases de sus convicciones no son las que propone en su sistema. Se apoyan más en suposiciones que en conclusiones razonadas. Ante todo son opiniones derivadas de entendidos. Smith y Ricardo, los grandes especialistas, como se creía entonces al menos, habían enseñado la misma doctrina. No la sometieron a más **pruebas** que las de Marx. Eran principios derivados de ciertas impresiones generales y vagas. Pero expresamente se contradecían cuando se hacía un examen más profundo y en campos donde no podía evitarse una investigación minuciosa. Smith, igual que Marx en su tercer volumen, indicó que en un sistema económico desarrollado, los valores y precios gravitan en el nivel de costos que, fuera de la mano de obra, implica una rentabilidad media de capital. Y Ricardo, también, en la famosa cuarta sección del capítulo "Sobre el Valor", afirmó clara y definitivamente que, junto a la mano de obra mediata o inmediata, el monto del capital invertido y la duración de la inversión ejercen una influencia determinante en el valor de los bienes. Para poder mantener sin una manifiesta contradicción su venerado principio filosófico de que la mano de obra es la "verdadera" fuente del valor, se vieron obligados a batirse en retirada hacia tiempos y lugares míticos en los que capitalistas y terratenientes no existían. Ahí podían mantener su tesis sin contradecirse, ya que no existían restricciones. La experiencia, que no apoya a la teoría, no existía para refutarlos. Tampoco los limitaba un análisis psicológico, científico, ya que, como Marx, evitaron dicho análisis. No intentaban comprobaciones sino suponían como un estado "natural" una idílica situación donde el trabajo y el valor eran uno<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> En mi libro *History and Critique of Interest Theories*, (Volumen I, de *Capital and Interest*), pp. 287 y ss., he planteado en forma exhaustiva la posición que tienen Smith y Ricardo frente a la doctrina que postula que el valor es puramente trabajo, y especialmente he demostrado que no existen pruebas de esta tesis en ninguno de los llamados escritores clásicos. Compárese también con Knies, *Der Kredit*, 2ª sección, pp. 60 y ss.

**Si Smith y Ricardo estaban confundidos,  
Marx lo estaba aún más**

Marx fue el heredero de las tendencias y puntos de vista que habían adquirido, con Smith y Ricardo, una fama indiscutida, y, como fervoroso socialista, creyó en ellas devotamente. No sorprende que no fuera más escéptico en su actitud que lo que fue Ricardo respecto de una posición tan favorable para fundamentar su teoría económica del mundo. Tampoco sorprende que impidiese que las interpretaciones de los escritores clásicos, opositores suyos, despertaran dudas críticas en su propia mente conforme a que el valor es enteramente trabajo. Consideró que eran intentos de aquéllos para sortear indirectamente molestas derivaciones de una verdad incómoda. En suma, no sorprende que el mismo material en que los escritores clásicos apoyaron sus criterios semiconfusos, semicontradictorios y no probados en absoluto, sirviera a Marx como base para idéntica premisa, en la que creía incondicionalmente y con fervorosa convicción. El no necesitaba más evidencia. Sólo necesitaba pruebas formales para su sistema.

Está claro que no podía confiar puramente en los escritores clásicos para esto ya que ellos no habían probado nada; también sabemos que no se podía apoyar en la experiencia, o en pruebas económico-psicológicas, ya que estos métodos lo habrían llevado directamente a la conclusión en todo opuesta a la que quería establecer. Por lo tanto, se inclinó hacia la especulación dialéctica que concordaba con su idea. Este es un caso en que el fin justifica los medios. Marx sabía el resultado que deseaba y debía obtener, y para ello retorció y manipuló las ideas más flexibles y las premisas lógicas con una habilidad admirable y sutil, hasta dar con el resultado deseado, en una forma silogística aparentemente respetable. Tal vez estaba tan cegado por sus convicciones que no se dio cuenta de las monstruosidades de lógica y método que necesariamente se habían infiltrado; quizá las percibió y creyó justificado emplearlas como soportes formales para revestir adecuadamente una verdad que, de acuerdo a sus más íntimas convicciones, ya estaba sustancialmente probada. Esto no puedo juzgarlo y tampoco lo puede hacer nadie ahora. Lo que sí diré es que nadie con una mente tan poderosa como la de Marx, ha exhibido una lógica tan continua y palpablemente errónea como la que él expone en la demostración sistemática de su doctrina fundamental.

## Sección II

### La Metodología de Marx y sus Falacias Encubiertas

#### Los problemas de Marx para conciliar sus teorías con los hechos

Su errónea tesis se entreteje con una habilidad táctica admirable en su sistema. De esto tenemos un magnífico ejemplo en el próximo paso que da el autor. A pesar de haber evitado cuidadosamente el testimonio de la experiencia y desarrollado su doctrina "desde las profundidades de su mente", la voluntad de aplicar pruebas experimentales no se puede suprimir totalmente. Si Marx no lo hubiera hecho, sus lectores ciertamente lo hubieran realizado por su cuenta. ¿Qué es lo que hace? Divide y distingue. En determinado punto el desacuerdo entre la doctrina y la experiencia es escandaloso. Tomando el toro por las astas, él mismo se detiene en dicho punto. Había afirmado, como consecuencia de su principio fundamental, que el valor de las diversas mercancías está en proporción al tiempo de trabajo necesario para su producción (I, 14). Hasta para un observador distraído, es obvio que tal afirmación no se puede sostener si se enfrenta a ciertos hechos. El producto diario de un escultor, el de un ebanista, el de un fabricante de violines, el de un ingeniero, etc., ciertamente no tiene el mismo valor, pero sí tiene un valor mucho más alto que el producto diario de un trabajador común o de un operario fabril, a pesar de que en ambos grupos se "invierte" la misma cantidad de horas trabajadas. El mismo Marx, con una dialéctica brillante, trae estos hechos a discusión. Al examinarlos, quiere sugerir que los hechos no contradicen su principio fundamental, sino que permiten una lectura levemente diferente, pero que aún se admite dentro de los límites de la regla y se resuelve con alguna explicación o una definición más exacta de la norma. Es decir, declara que el trabajo, en el sentido que tiene en su afirmación, significa el "gasto del poder laboral simple (no especializado), algo que posee en su organismo físico cualquier hombre común, sin una educación especial"; o, en otras palabras, "**trabajo no especializado**" (I, 19, y también previamente en I, 13).

(Luego continúa): El trabajo especializado **se cuenta sólo como un trabajo no especializado concentrado** o multiplicado, de modo que una pequeña cantidad de trabajo especializado es igual a una mayor cantidad de trabajo no especializado. **La experiencia muestra que esta reducción se realiza constantemente.** Una mercancía puede ser el producto del más alto trabajo especializado, **pero su valor la hace igual al producto de un trabajo no especializado, y**

**representa, por lo tanto, sólo una cantidad determinada de trabajo no especializado.** Las distintas proporciones en las que diferentes tipos de trabajo se reducen en trabajo no especializado como unidad de medida, están fijadas mediante un proceso social que está fuera del control de los productores y, por lo tanto, entregado a ellos por costumbre.

Esta explicación puede parecer bastante plausible para un lector irreflexivo, pero si se mira fría y sobriamente se tiene una impresión muy diferente.

### **Marx reemplaza el verbo "contar" por el verbo "ser"**

El problema que debemos analizar es: el producto de un día o una hora de trabajo especializado vale más que el producto de un día o una hora de trabajo no especializado; por ejemplo, el producto de un día de trabajo de un escultor es igual al trabajo de cinco días de un picapedrero. Marx nos dice que las cosas equivalentes en intercambio deben tener "un factor común de la misma cuantía", y este factor común debe ser trabajo y tiempo de trabajo. ¿Quiere decir trabajo en general? Las primeras afirmaciones de Marx, hasta la página 13, nos hacen suponer así; pero es evidente que algo no funciona, ya que el trabajo de cinco días obviamente no es de la "misma cuantía" que el trabajo de un día. Por lo tanto, Marx, en este caso, ya no está hablando de trabajo, sino que de trabajo no especializado. El factor común debe ser la adquisición de una cantidad igual de un cierto tipo de trabajo, es decir, de trabajo no especializado.

Si miramos este punto fríamente, advertimos que calza menos aún, ya que una escultura no implica "trabajo no especializado"; mucho menos puede haber equivalencia entre trabajo no especializado y cinco días de trabajo de un picapedrero. La verdad es que ambos productos incluyen **tipos diferentes** de trabajo en **cantidades diferentes**, y cualquiera persona desprejuiciada ha de admitir que esto significa una condición estrictamente antagónica a las condiciones exigidas por Marx, reconociendo que engloban trabajos del **mismo tipo y en la misma cantidad!**

En verdad, Marx afirma que el trabajo especializado se "cuenta" como trabajo no especializado multiplicado, pero "contar como" no es "ser como", y la teoría analiza el ser de las cosas. Se puede, por supuesto, considerar equivalente un día del trabajo de un escultor en cierta medida a cinco días del trabajo de un picapedrero, como también se pueden considerar iguales un venado que cinco liebres. Un especialista en catastros podría con la misma razón suponer, con convicción científica, que mil liebres equivalen a cien venados y quinientas liebres; también un estadístico de precios o un teórico en valores podría sostener seriamente que el producto diario de un escultor es

equivalente a cinco días del trabajo de un picapedrero. Trataré de ilustrar, mediante un ejemplo que alude directamente al problema del valor, la cantidad de problemas que se pueden resolver cambiando el verbo "contar" si el verbo "ser" nos presenta dificultades. Pero antes debo añadir otro reparo.

### Cómo discurre Marx en un "círculo vicioso"

En los párrafos citados, Marx intenta respaldar su estrategia reduciendo el trabajo especializado a trabajo corriente, y lo justifica mediante la comprobación empírica.

La comprobación empírica demuestra que esta reducción se realiza constantemente. Una mercancía puede ser el producto de un trabajo altamente especializado, pero su valor lo hace igual al producto de un trabajo no especializado, y representa, por lo tanto, sólo una cantidad determinada de trabajo no especializado.

¡Bien! Dejaremos pasar esto por el momento y analizaremos más detalladamente de qué manera y por cuáles medios hemos de determinar el estándar de esta reducción, que, de acuerdo con Marx, se comprueba siempre en la práctica. Aquí nos tropezamos con la natural, pero, de acuerdo con Marx, la muy comprometedor circunstancia que el estándar de reducción se determina únicamente **por los propios términos de intercambio reales**. Pero la proporción en que se traduce el trabajo especializado en trabajo simple no se determina en la valoración de sus productos, ni tampoco se puede determinar **a priori** en cualquier característica inherente al trabajo especializado mismo, sino que sólo el resultado real es el que decide los términos de intercambios reales. Marx mismo dice: "Su valor los hace iguales al producto de un trabajo no especializado", y se refiere a un "proceso social más allá del control de los productores, que fijan las proporciones en las que las diferentes clases de trabajo son reducidas a trabajo no especializado como unidad de medida", y luego dice que estas proporciones **aparentemente han sido recibidas por costumbre**.

En estas circunstancias, ¿cuál es el sentido de una apelación al "valor" y al "proceso social" como factores determinantes del estándar de reducción? Aparte de todo lo demás, significa simplemente que Marx está argumentando como en un círculo. El verdadero objetivo de la investigación es el término de intercambio de las mercancías: ¿por qué, por ejemplo, una estatuilla que ha significado un día de trabajo de un escultor debería intercambiarse por una carreta de piedras, que ha significado cinco días de trabajo de un picapedrero, y no por una cantidad mayor o menor de piedras, que corresponda a tres o diez días

de trabajo? ¿Cómo explica Marx todo esto? Afirma que el término de intercambio es esto y no otras cosas, porque un día de trabajo de un escultor se puede reducir exactamente a cinco días de trabajo no especializado. ¿Y por qué se reduce exactamente a cinco días? Porque la experiencia dice que sucede así debido a un proceso social. Y, ¿cuál es este proceso social? El mismo proceso que debe esclarecerse, el mismo proceso mediante el cual el producto de un día de trabajo de un escultor se iguala al valor del producto de cinco días de trabajo simple. Pero si de hecho se intercambiara formalmente por el producto de tres días de trabajo simple, Marx igualmente nos exigiría que aceptáramos la tasa de reducción de 1 : 3 por derivarse de la experiencia, y se basaría en ella para advertir que una estatuilla debe ser igual en términos de intercambio al producto de tres días exactos de labor de un picapedrero —ni más ni menos—. En resumen, notoriamente nunca captaremos así las razones por las cuales los productos de distintos tipos de trabajo deben intercambiarse en tal o cual proporción. Se intercambian de este modo, dice Marx —aunque con otras palabras—, porque, de acuerdo a los hechos, ¡se intercambian de este modo!

### **Vanos esfuerzos de quienes quisieron justificar los argumentos de Marx**

Los seguidores (**epigoni**) de Marx, reconociendo tal vez el círculo vicioso que he descrito, trataron de emplazar la reducción de trabajo especializado a no especializado en una base distinta, más real.

"No es ficción, sino un hecho", dice Grabski<sup>27</sup>, "que una hora de trabajo especializado es equivalente a varias horas de trabajo no especializado". Ya que "si hemos de ser coherentes, debemos tomar en cuenta el esfuerzo que se ha realizado para adquirir esa especialización". Creo que no se necesitan muchas palabras para demostrar meridianamente la total insuficiencia de esta explicación. En nada rebato la afirmación de que al trabajo ejercido hay que agregarle la cuota correspondiente al logro de una especialización. Pero queda claro que la diferencia de valor de un trabajo especializado frente a un trabajo no especializado sólo puede explicarse por referencia a esta cuota adicional si el monto de la última corresponde al monto de esa diferencia. Por ejemplo, en el caso que hemos dado, podría haber únicamente cinco horas de trabajo no especializado en una hora de trabajo especializado, si en cada hora de trabajo especializado se incluyeran cuatro horas de preparación; o, llevándolo a unidades mayores, si de los cincuenta años de vida que

<sup>27</sup> *Deutsche Worte*, Vol. XV, Sección 3, marzo, 1895, p. 155.

un escultor dedica al aprendizaje y práctica de su profesión, dedicara cuarenta años al adiestramiento para poder realizar un trabajo especializado durante los diez años restantes. Nadie puede sostener que esa proporción u otra similar, exista realmente. De la inadecuada hipótesis de uno de sus seguidores vuelvo a la enseñanza del maestro mismo para ilustrar la naturaleza y dimensión de sus errores con otro ejemplo, que demostrará más claramente la falla en la argumentación de Marx.

### **El argumento de Marx proyectado a los materiales para demostrar su absurdo**

Con el mismo razonamiento uno podría afirmar y justificar la afirmación de que la cantidad de material incluido en las mercancías constituye el principio y la medida del valor de intercambio —que las mercancías se intercambian en proporción a la **cantidad de material incluido en ellas**—. Diez libras de material en un tipo de mercancía se intercambian por diez libras de material en otra clase de mercancía. Si se hiciera la objeción natural de que esta afirmación es errónea, porque diez libras de oro obviamente no se pueden intercambiar por diez libras de hierro, sino que por 40.000 libras, o por un número aún mayor de libras de carbón, podríamos responder, al igual que Marx, que es el total de **material promedio común** lo que afecta la formación del valor y actúa como unidad de medida. Especialmente elaborado, el costoso material de calidad especial **cuenta** (o vale) sólo como material común compuesto o tal vez multiplicado; de este modo, una pequeña cantidad de material trabajado especialmente es igual a una cantidad mayor de material común. **La experiencia comprueba que esta reducción se realiza constantemente.** Una mercancía puede estar fabricada con el material más elaborado; su **valor** puede ser equivalente a mercancías fabricadas con material común, y **por lo tanto representa sólo una cantidad definida de material común.** La existencia indudable de un "proceso social" siempre está reduciendo la libra de oro puro a 40.000 libras de hierro puro, y la libra de plata pura a 1.500 libras de hierro puro. El labrado del oro que realiza un joyero común o la mano de un gran artista da lugar a otras variaciones más en el carácter del material que el uso, conforme con la experiencia, justifica mediante estándares especiales de reducción. Si una libra de oro en barra se intercambia por 40.000 libras de hierro en barra, o si una copa de oro del mismo peso, esculpida por Benvenuto Cellini, se intercambia por cuatro millones de libras de hierro, esto no constituye una violación, sino una confirmación del principio de que las mercancías se intercambian en proporción al material constitutivo "promedio".



Creo que un lector imparcial reconocerá fácilmente una vez más en ambos argumentos los dos ingredientes de la receta de Marx —la sustitución del verbo "contar" (o valer) por "ser", y la explicación en círculo que consiste en obtener el estándar de reducción de los términos de intercambio sociales que realmente existen y que necesitan ser aclarados—. De este modo, Marx acomoda los hechos que contradicen explícitamente su teoría con una gran habilidad dialéctica, pero, en lo que concierne al asunto mismo, el procedimiento es bastante inadecuado.

### **Las reconocidas excepciones que hace Ricardo a su (errónea) ley de valor, que Marx primero ignora y luego condena**

Existen otras contradicciones con la comprobación empírica que son menos impactantes que las anteriores: las que surgen del texto sobre la influencia que tiene la inversión del capital en la determinación de los verdaderos precios de las mercancías, lo mismo que Ricardo —como ya hemos dicho— trata en la sección IV del capítulo "Sobre el Valor". Con ellos, Marx adopta un cambio de táctica. Por un tiempo, los ignora completamente. Los ignora por un proceso de abstracción, en el primer y segundo volumen, pretendiendo que no existen; es decir, expone detalladamente toda su doctrina del valor y hace lo mismo con el desarrollo de su teoría de la plusvalía, "suponiendo" —en parte tácita y en parte explícitamente— que las mercancías en verdad se intercambian de acuerdo a su valor, lo que significa exactamente de acuerdo al trabajo incluido en ellas<sup>28</sup>.

Esta hipotética abstracción la combina con una movida dialéctica excepcionalmente hábil. Da ciertas desviaciones reales de la ley, las que un teórico puede realmente abstraer, a saber, las fluctuaciones accidentales y temporales de los precios de mercado alrededor de su nivel fijo normal. Y en las ocasiones en las que Marx explica su intención de no tomar en cuenta las desviaciones de los precios del valor, no deja de llamar la atención del lector hacia aquellas "circunstancias accidentales" que deben ser ignoradas como "las oscilaciones constantes de los precios de mercado", cuya "alza y baja se compensan entre sí", y que "se reducen a un precio promedio como ley interna"<sup>29</sup>. Mediante esta referencia obtiene la aprobación del lector de su abstracción, pero el hecho de que no se abstraer solamente de las fluctuaciones accidentales, sino que también de las desviaciones regulares, permanentes, típicas, cuya exis-

<sup>28</sup> Por ejemplo, 141 y ss., 150, 151, 158 y otras; también al comienzo de su tercer volumen, III, 25, 128, 132.

<sup>29</sup> Por ejemplo. Volumen I, 150, nota 37.

tencia constituye parte integral de la regla por elucidar, no queda claro para el lector distraído, que pasa por alto y sin sospechar el fatal error metodológico del autor.

Es un error fatal de método ignorar en la investigación científica el punto exacto que debe ser explicado. Ahora la teoría de Marx sobre la plusvalía apunta sólo a explicar, como él lo concibe, la rentabilidad del capital. Pero la rentabilidad del capital se basa justamente en esas desviaciones regulares de los precios de las mercancías del monto de sus simples costos en mano de obra. Por lo tanto, si ignoramos estas desviaciones, ignoramos justamente la parte principal de lo que debe aclararse. Rodbertus<sup>30</sup> fue culpable del mismo error de método y doce años atrás lo censuré, al igual que a Marx; y ahora repetiré las palabras finales de la crítica que entonces formulé:

¡Y los adherentes socialistas de la teoría de la explotación desean mantener este planteamiento, que está construido sobre arena! Tampoco lo emplean casualmente o para afirmar algún ángulo inconsecuente de la estructura de su teoría. Al contrario, hacen de él la piedra angular que sostiene la fachada misma de sus postulados más vitales y prácticos.

Apoyan la ley que estipula que el valor de todo bien reside en el tiempo de trabajo que representa. Como resultado de lo anterior, impugnan cualquier creación de riqueza que esté en conflicto con esta "ley", como son las diferencias en valor de intercambio que va acumulando el capitalista como plusvalía. La llaman "contraria a la ley", "antinatural", "injusta", y recomiendan que se revoque. Es decir, primero ignoran la excepción, para poder proclamar que su ley de valor tiene validez universal. Y después del robo furtivo de la calidad de validez universal, recuerdan las excepciones para calificarlas como violatorias de la ley. Este método de argumentación es tan malo como el que sigue una persona que, al observar que hay muchos tontos, ignora que existen algunos seres inteligentes, para concluir en "ley universalmente válida", que "todos los hombres son tontos", y luego exige la supresión de los hombres inteligentes que existen "fuera de la ley"<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> Respecto de Rodbertus, consultar el examen exhaustivo que he realizado en mi *History and Critique of Interest Theories* (Volumen I de *Capital and Interest*), pp. 272 y ss., y más específicamente en la nota 62 de las pp. 469 y s.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 302.

**Cuando sus teorías y los hechos están en armonía, Marx razona bien; si no, actúa con malicia**

Mediante el manejo de la abstracción, Marx ciertamente ha ganado una gran ventaja táctica para su propia versión del caso. El, "por hipótesis", excluyó de su sistema la realidad perturbadora, y mientras pudo mantener la exclusión no entró en conflicto con ella; así ocurre en la mayor parte de su primer volumen, a través de todo el segundo volumen y durante la primera cuarta parte del tercero. En esta mitad del sistema de Marx, el desarrollo y conexión lógica presentan una similitud realmente impresionante y una trabazón interna. Marx se libra de usar una buena lógica aquí, ya que, mediante hipótesis, ha logrado que los hechos concuerden con sus ideas, y puede, por lo tanto, ser fiel a las últimas sin chocar con lo primero. Y cuando Marx se siente libre de usar una lógica firme, lo hace de un modo verdaderamente magistral. No importa lo errado que haya sido el punto de partida; estas partes intermedias de su sistema, por su consistencia lógica, establecen permanentemente que el autor se ha ganado la reputación de tener una potencia intelectual de primera categoría. Este reiterado estilo dialéctico ha servido bastante para aumentar la influencia práctica del sistema de Marx, esencialmente impecable en cuanto a su consistencia intrínseca, y los lectores que han logrado superar las dificultades del comienzo se acostumbran al pensamiento de Marx y toman confianza en sus asociaciones de ideas, que en esta parte fluyen suavemente y conforman una totalidad muy bien estructurada. A estos lectores, cuya confianza se ha ganado así, les plantea las dudas que en el tercer volumen debe tratar. Aunque demora mucho en abrir los ojos ante la realidad, debió hacerlo tarde o temprano. Tuvo al final que confesar a sus lectores que en la realidad las mercancías no se intercambian, regularmente o por necesidad, en proporción al tiempo de trabajo incluido en ellas, sino que unas veces se intercambian por encima y otras por debajo de esta proporción, dependiendo de si el capital invertido requiere una rentabilidad promedio mayor o menor; en resumen, además del tiempo de trabajo, el capital de inversión forma un determinante coordinado del término de intercambio de las mercancías. En este punto se encontró con dos tareas difíciles. En primer lugar, tuvo que justificarse ante los lectores por haber indicado, en toda la parte anterior de su obra, y por tanto tiempo, que el trabajo es el único determinante de los términos de intercambio; y en segundo lugar —lo que es más difícil aún— tuvo que dar a sus lectores una explicación teórica de los hechos que estaban en contra de su teoría, una explicación que ciertamente no tenía cabida en su teoría del valor del trabajo sin dejar una huella, que no debía, por otra parte, contradecirla.

Se puede entender que una lógica adecuada y directa no podía seguir usándose en estas demostraciones. Aquí damos testimonio de la contrapartida del confuso comienzo del sistema. Al principio Marx tuvo que violentar los hechos para poder deducir un teorema que no se podía extraer de ellos directamente, y tuvo que forzar aún más la lógica e incorporar las falacias más increíbles para lograr un ajuste. La situación se repite. También ahora los planteamientos que dominaron a través de dos volúmenes tropiezan con los hechos, con los que naturalmente poco concuerdan tanto ahora como antes. Sin embargo, la armonía del sistema debía mantenerse, y sólo se puede mantener a costa de la lógica. Por lo tanto, el sistema de Marx nos presenta ahora un espectáculo a primera vista extraño, pero que, en la coyuntura descrita, es bastante natural; es decir, que en su mayor parte el sistema constituye una obra maestra de lógica fiel y vigorosa, propia del intelecto de su autor, pero en dos ocasiones —y justo las más decisivas— se introduce el razonamiento más increíblemente débil y descuidado. La primera está justo al comienzo, cuando su teoría primeramente se separa de los hechos; y la segunda cuando de nuevo los hechos aparecen a la consideración del lector. Me refiero aquí más específicamente al décimo capítulo del tercer volumen (pp. 151-79).

Ya nos hemos acostumbrado a una parte de sus contenidos y la hemos sometido a nuestra crítica. Aquí es donde Marx se defiende contra la acusación de que existe una contradicción entre la ley del precio de producción y la "ley de valor"<sup>32</sup>. Sin embargo, aún falta mirar al segundo objetivo que trata este capítulo: la explicación que da Marx para incluir en su sistema la teoría del precio de producción que toma en cuenta las condiciones reales<sup>33</sup>. Esta consideración nos lleva también a una de las materias más ilustrativas y más características del sistema de Marx, la posición de la "competencia" en el sistema.

<sup>32</sup> Ver anterior, pp. 229 y ss. de la edición original (N. del T.)

<sup>33</sup> Por supuesto, aquí no tomo en cuenta las diferencias de opinión comparativamente pequeñas. He tenido especial cuidado durante este trabajo de no enfatizar, ni siquiera mencionar, los matices de diferencia más finos que se infieren de la concepción de la "ley de costos".

### **Sección III**

#### **Marx Minimiza la Competencia: sus Falacias al Respecto**

##### **La motivación psicológica es el factor principal en la competencia**

"La competencia", como ya lo he insinuado, es una especie de nombre colectivo para todos los motivos e impulsos psicológicos que determinan la acción de los comerciantes en el mercado y que así influyen en la fijación de los precios. El comprador tiene sus motivos que lo llevan a comprar y ellos lo orientan en cuanto a los precios que se dispondrá a ofrecer en un plazo mediano o como último recurso. Y el vendedor y el productor también actúan debido a ciertos motivos; motivos que determinan que el comprador entregue sus mercancías a un precio determinado, y no a otro, y que el productor continúe e incluso extienda su producción cuando los precios alcanzan un cierto nivel, o la suspenda cuando están a un nivel diferente. En la competencia entre comprador y vendedor se confrontan todos estos motivos y determinantes y si alguien alude a la competencia para explicar la formación de precios, se refiere, en efecto, a lo que subyace bajo un nombre colectivo y que es el juego de todos los impulsos y motivos psíquicos que han guiado a ambas partes del mercado.

##### **Marx minimiza la competencia**

Marx está ahora empeñado, en gran parte, en atribuir a lo que es competencia y las fuerzas que en ella operan el lugar más menguado en su sistema. A veces lo ignora, y si no lo hace, trata de minimizar el modo y grado de su influencia donde y cuando puede. Esto se evidencia en varias ocasiones.

Primero lo hace cuando deduce la ley que estipula que el valor es enteramente trabajo. Cualquier persona imparcial sabe y ve que la influencia que la cantidad de trabajo empleado ejerce en el nivel permanente de los precios de los bienes (una influencia que no es tan especial y peculiar como la hace aparecer la ley de valor de Marx) actúa sólo a través del juego de la oferta y la demanda, es decir, a través de la competencia. En el caso de intercambios excepcionales, o en el caso del monopolio, los precios pueden fijarse (sin tomar incluso en cuenta el capital invertido) fuera de toda proporción en lo que respecta al tiempo de trabajo incorporado. Marx sabe esto naturalmente, pero no lo menciona en su deducción de la ley de valor. Si lo hubiese hecho, le habría sido imposible no preguntarse de qué manera y mediante qué transiciones, el tiempo de trabajo re-

sulta ser la única influencia en la determinación de los precios entre todos los motivos y factores que juegan su papel en el campo de la competencia. El análisis completo de tales motivos, que no es inevitable entonces, habría colocado el valor de uso en un lugar mucho más destacado que el que le convenía a Marx, e iluminado de otro modo muchas cosas, y finalmente habría revelado mucho de lo que Marx no quería que pesara sobre su sistema.

Así, en la ocasión precisa, cuando debió haber dado una explicación completa y sistemática de su ley de valor, evitó la obligación de mostrar la parte que juega la competencia como intermediario. Eludió el problema no mencionándolo. Más adelante lo apunta, pero, a juzgar por el lugar y el modo, no como un tema importante en su sistema teórico; en forma casual y al margen alude a ello escuetamente, como algo que se explica por sí solo, y no se toma la molestia de analizarlo más.

### **Contrariamente, Marx da por sentada la competencia activa**

Creo que lo dicho por Marx sobre competencia está clara y concisamente expresado en la página 156 del tercer volumen, donde el intercambio de mercancías a precios que se aproximan a sus "valores" y corresponden, por lo tanto, al trabajo incorporado en ellas; se dice que está sujeto a las tres condiciones siguientes: 1°) que el intercambio de mercancías no sea solamente un "intercambio accidental u ocasional"; 2°) que las mercancías "en ambos lados estén producidas en cantidades casi proporcionales a la demanda recíproca, **que en sí es el producto de la experiencia de ambas partes del mercado, y que, por lo tanto, aumenta como resultado de un intercambio mismo sostenido;** y 3°) "**que ningún monopolio, natural o artificial,** debe otorgar, a ninguna de las partes contrayentes, la facultad de vender sobre el valor, o forzar a una de ellas a vender bajo el valor". Y de esta manera, lo que Marx exige como condición para que funcione su ley de valor, es una enérgica competencia por ambas partes que debiera haber durado lo suficiente como para ajustar relativamente la producción a las necesidades del comprador, de acuerdo con la experiencia del mercado. Debemos tener muy en cuenta este párrafo.

No se agrega ninguna otra prueba detallada. Al contrario, un poco más adelante —justo en la mitad de aquellos argumentos en que, hablando en general, trata más exhaustivamente la competencia, las dos partes de la oferta y la demanda, y su relación con la fijación de precios - Marx, expresamente, se niega a hacer "un análisis más profundo de estas dos fuerzas obligadas", por "no venir al caso aquí"<sup>34</sup>.

<sup>34</sup> Vol. III, 169. Ver también, p. 259 de la edición original (N. del T.).

### **Marx usa su peculiar dialéctica para negar la influencia de la competencia en los precios**

Pero esto no es todo. Para aminorar la importancia de la oferta y la demanda en la teoría y, tal vez, para justificar también el olvido de estos factores, Marx ideó una tesis peculiar y notable que desarrolla en las páginas 169-170 del tercer volumen, después de mencionarla brevemente. Comienza diciendo que cuando uno de dos factores tiene preponderancia sobre el otro, demanda sobre oferta, por ejemplo, o viceversa, se forman precios de mercado irregulares que se desvían del "valor de mercado", el que constituye el "punto de equilibrio" para estos precios de mercado; que, por otra parte, si las mercancías se vendieran a este valor de mercado normal, la oferta y la demanda se equilibrarían entre ellas en forma exacta. Y a esto agrega el siguiente argumento singular: "Si la oferta y la demanda se equilibran entre ellas, **dejan de actuar**. Si dos fuerzas ejercen el mismo poder en direcciones opuestas, se anulan entre ellas —no producen un resultado—, y los fenómenos que ocurren bajo estas condiciones **deben ser explicados por algún otro elemento ajeno a estas fuerzas**. Si la oferta y la demanda se anulan entre ellas, **dejan de ser causales y no afectan el valor del mercado**, confundiéndonos en cuanto a las razones que tiene el valor de mercado para expresarse justamente en una determinada suma de dinero y no en otra". La relación de demanda a oferta puede aplicarse correctamente para explicitar las "desviaciones del valor de mercado" que se deben a la preponderancia de una fuerza sobre otra, pero no sirve para explicar el nivel del valor de mercado mismo.

Obviamente esta curiosa teoría cuadró con el sistema de Marx. Si la relación de oferta a demanda no tuviera ninguna influencia en el nivel de los precios permanentes, Marx entonces tendría razón, al afirmar sus principios, de no molestarse más con este factor poco importante, introduciendo directamente en su sistema el factor que, en su opinión, ejerce la verdadera influencia en el grado de valor, esto es, el trabajo.

### **La equivocación de Marx en cuanto al punto del mercado en que se equilibran la oferta y la demanda**

Sin embargo, no es menos obvio, creo, que esta curiosa teoría sea absolutamente falsa. Su razonamiento se limita, como ocurre frecuentemente con Marx, a un juego de palabras.

Es cierto que cuando una mercancía se vende en su precio normal de mercado, la oferta y la demanda se equilibran en cierto modo: es decir, a este precio, la misma cantidad de mercancía efectivamente es demandada tanto cuanto es ofrecida. Pero esto no sólo vale para el caso en que las mercancías se

venden al valor de mercado normal, sino a cualquier precio, incluso cuando se trate de uno variable o irregular. Más aún, se sabe bien, y Marx también lo sabe, que la oferta y la demanda son cantidades elásticas. Fuera de la influencia que tienen la oferta y la demanda en el intercambio, existe siempre una oferta o demanda "excluida", esto es, un número de personas que tienen la misma necesidad de una mercancía, pero que no están dispuestas o no pueden pagar el precio requerido por los competidores más fuertes; y un número de personas que también pueden pagar las mercancías deseadas a precios más altas que los establecidos en ese momento en el mercado. Pero la afirmación de que la oferta y la demanda se "equilibran entre ellas" no se puede aplicar tajantemente a la totalidad de la oferta y la demanda, sino sólo a su **parte positiva**. Sin embargo, bien sabemos que el comercio mercantil consiste solamente en seleccionar la parte positiva de la oferta total y de la demanda total, y los medios más importantes de esta selección son la fijación del precio. No se pueden comprar más mercancías de las que se venden. Por lo tanto, por ambas partes, sólo un cierto número fijo de indicadores (esto es, indicadores para un cierto número fijo de mercancías) puede llegar a un equilibrio. La selección de este número se lleva a cabo mediante el progreso automático de los precios hasta un punto que excluye el exceso de cantidades en ambos lados; de modo que el precio sea al mismo tiempo demasiado alto para el exceso de los posibles compradores y demasiado bajo para el exceso de posibles vendedores. Por lo tanto, no sólo los competidores de éxito toman parte en la determinación del nivel de precios, sino las circunstancias respectivas de los que quedan excluidos de participación<sup>35</sup>; y en esta materia, y no en otra, es erróneo establecer el total descarte de la acción de la oferta y la demanda en el equilibrio de la parte que efectivamente influye en el mercado.

### **El equilibrio de la oferta y la demanda no significa la eliminación de estos factores.**

Pero además es erróneo por otra razón. Suponiendo que sólo la parte positiva de la oferta y la demanda (estando en

<sup>35</sup> Un análisis más profundo indica que el precio debe equilibrarse entre las estimaciones monetarias de los llamados pares marginales, esto es, entre el precio que el último comprador efectivo y el primer comprador posible que se haya excluido del mercado estén dispuestos a ofrecer, y el precio que el último vendedor efectivo y el primer vendedor posible que se haya excluido estén dispuestos a aceptar en último caso por las mercancías en cuestión. Para más detalles, ver mi *Positive Theory of Capital* (Volumen II de *Capital and Interest*), pp. 220 y ss.; especialmente, p. 224.



equilibrio cuantitativo) afecta la fijación de precio, es bastante erróneo y poco científico suponer que las fuerzas que se hallan en equilibrio "dejen de actuar" en consecuencia. Al contrario, el estado de equilibrio es justamente el resultado de su acción, y cuando se debe dar una explicación de este estado de equilibrio con todos sus detalles —entre los más importantes está la altura del nivel en el que se encuentra el equilibrio— no puede hacerse "de algún otro modo que no sea por la influencia de dos fuerzas". Al contrario, sólo se puede explicar por la influencia de las fuerzas que mantienen el equilibrio. Pero estas afirmaciones abstractas se entienden mejor con un ejemplo.

Supongamos que elevamos un globo. Todos saben que un globo se eleva siempre y cuando esté lleno de gas, ya que éste es más liviano que el aire. No sube indefinidamente, sin embargo, sino que sólo hasta cierta altura, donde permanece flotando hasta que algo ocurra —un escape de gas, por ejemplo—, lo que alterará las condiciones. Ahora bien, ¿cómo se regula el nivel de altitud y mediante qué factor se determina? Esto es demasiado evidente. La densidad del aire disminuye mientras se eleva. El globo se eleva sólo hasta que la densidad del estrato circundante de la atmósfera sea mayor que su propia densidad, y deja de elevarse cuando su propia densidad y la densidad de la atmósfera se equilibran. Por lo tanto, mientras menor sea la densidad del gas y más alto el estrato de aire en el que encuentre el mismo grado de densidad atmosférica, mayor será la altura del balón. En tales circunstancias es obvio que la altura que alcanza el globo no puede ser explicada sino que considerando la densidad relativa del globo por una parte y la del aire por otra.

Sin embargo, ¿cómo se presenta el asunto desde el punto de vista de Marx? A cierta altura ambas fuerzas, densidad del globo y densidad del aire circundante, se equilibran. Por lo tanto, "dejan de actuar", "no explican nada", no afectan el grado de elevación, y si quisiéramos explicar este fenómeno, tendría que decir que se produce por "algo ajeno a la influencia de estas dos fuerzas". "Entonces", decimos, "¿por medio de qué?". O de otro modo, cuando la aguja de una pesa marca 100 libras cuando un cuerpo se pone en la balanza, ¿cómo podemos dar cuenta de esta posición en el fiel de la balanza? **No** debemos atribuirlo a la relación del peso del cuerpo por un lado y los indicadores que están en la pesa por el otro, ya que estas dos fuerzas, cuando la manecilla de la pesa está en la posición referida, se equilibran entre ellas: por lo tanto, dejan de moverse, y nada puede explicarse de esa relación, ni siquiera la posición del indicador de la pesa.

Creo que la falacia aquí es obvia, y no es menos obvio que la misma falacia está en la base de los argumentos mediante los cuales Marx descarta la influencia de la oferta y la demanda en el nivel de los precios permanentes.

Sin embargo, no quiero que se produzcan malos entendidos. De ningún modo pienso que la explicación realmente cabal y satisfactoria de la fijación de los precios permanentes se encuentre en una referencia a la fórmula de la oferta y la demanda. Al contrario, la opinión que he expuesto de modo extenso en otras ocasiones<sup>36</sup>, radica en que los elementos, que sólo pueden estar burdamente englobados en el término "oferta y demanda", deben analizarse más detalladamente, y definirse con precisión el modo y medida de su interdependencia; así deberíamos proceder para lograr el conocimiento de esos elementos que ejercen una influencia especial en el estado de precios. Pero la influencia de la relación entre oferta y demanda que Marx desestima es un nexo indispensable en la posterior y más profunda explicación; no constituye un aspecto parcial, sino uno que va a la médula del asunto.

### **El empleo de la idea de Marx sobre la competencia para sostener objetivos opuestos y conflictivos**

Retomemos el hilo de nuestro argumento. Varias cosas nos han indicado hasta ahora cómo Marx trata de rechazar la influencia de la oferta y la demanda de su sistema, y, luego del impresionante vuelco que sufre su sistema después de la primera cuarta parte del tercer volumen, se ve enfrentado a demostrar la razón por la cual los precios permanentes de las mercancías no gravitan en la cantidad de trabajo incluido, sino en los "precios de producción" que divergen de ella.

Indica que la competencia es la fuerza que ocasiona esto. La competencia reduce las tasas de rentabilidad originales, que eran diferentes en las diversas ramas de la producción de acuerdo a las diferentes composiciones orgánicas de los capitales, a una tasa de rentabilidad promedio común<sup>37</sup>, y, consecuentemente, los precios deben a la larga inclinarse a los precios de producción gestando la única rentabilidad promedio equivalente.

Analícemos algunos puntos que son importantes para el entendimiento de esta explicación.

Primeramente, es cierto que una referencia a la competencia es, en efecto, sólo una referencia a la acción de la oferta y la demanda. En la cita mencionada, en la que Marx describe concisamente el proceso de equidad de las tasas de rentabilidad mediante la competencia de capitales (III, 175), dice expresamente que tal proceso se produce por "esa relación de oferta a demanda, que la rentabilidad promedio hace equitativa en las

<sup>36</sup> *Positive Theory of Capital* (Volumen II de *Capital and Interest*), Libro 3º, pp. 207-256.

<sup>37</sup> Ver p. 223 y ss. de la edición original (N. del T.).

diferentes esferas de la producción y que, por lo tanto, los valores se convierten en precios de producción".

Segundo, es cierto que, en lo que se refiere a dicho proceso, no se trata de **fluctuaciones** casuales alrededor del centro de gravedad contempladas en la teoría de los dos primeros volúmenes, o sea, acerca del tiempo de trabajo incluido, sino que se trata de un **forzamiento** definitivo de los precios hacia otro centro de gravitación permanente, es decir, el precio de producción.

Y ahora, una duda lleva a otra.

### **El colmo de la inconsistencia en el argumento de Marx**

De acuerdo con Marx, si la relación de la oferta y la demanda no ejerce ninguna influencia en el nivel de los precios permanentes, ¿cómo puede la competencia, que es idéntica en su relación, ser la fuerza que cambia el nivel de los precios permanentes del nivel del "valor" a un nivel tan diferente como es el precio de producción?

¿No vemos, acaso, en este recurso forzado e inconsistente de la competencia como el **deus ex machina** que lleva a los precios permanentes desde ese centro de gravitación que mantiene la teoría del trabajo incluido hacia otro centro, una confesión involuntaria de que las fuerzas sociales que determinan la vida misma llevan en sí, y mueven a la acción, algunos determinantes elementales de los términos de intercambio que **no** pueden reducirse al tiempo laboral, y que, consecuentemente, el análisis de la teoría original que hacía del tiempo de trabajo sólo la base de los términos de intercambio era incompleto y no correspondía a los hechos?

Todavía más: Marx nos ha dicho, y hemos tomado nota de la mención cuidadosamente<sup>38</sup>, que las mercancías se intercambian en forma aproximada a sus valores sólo cuando existe algún grado de competencia. Por lo tanto, en ese entonces, recurre a la competencia como un factor que tiende a impulsar los precios de las mercancías hacia sus "valores". Y ahora nos encontramos, por el contrario, que la competencia es una fuerza que aleja los precios de las mercancías de sus valores y tras sus precios de producción. Estas afirmaciones, además, se hallan en un mismo capítulo —el décimo—, destinado, según parece, a una notoriedad poco feliz. ¿Pueden conciliarse? Si acaso Marx pensó que podía conciliar el enfoque aplicando una afirmación a condiciones primitivas y otra a la sociedad moderna desarrollada, deberíamos señalarle que en el primer capítulo de su obra no dedujo la teoría de que el valor era enteramente producto de una situación tipo Robinson Crusoe, sino que de las condiciones de una

<sup>38</sup> *Ibid.*, pp. 280 y s.

sociedad en la que "domina un modo capitalista de producción", cuyo producto —"la riqueza"— "aparece como una colección inmensa de mercancías". Asimismo nos pide, a través de toda su obra, que consideremos las condiciones de nuestra sociedad moderna desde el punto de vista de su teoría del trabajo, y de acuerdo a ella las juzguemos. Pero cuando preguntamos, de acuerdo a sus propias afirmaciones, dónde debemos buscar en la sociedad moderna la zona en la que se aplique su ley de valor, preguntamos en vano. Ya que, o no hay competencia, en cuyo caso las mercancías no se intercambian en absoluto de acuerdo a sus valores, dice Marx (III, 156), o existe, y precisamente entonces, declara, se intercambian más de acuerdo a sus precios de producción que a sus valores (III, 176).

### **El lamentable capítulo décimo de Marx**

En el infortunado capítulo décimo se acumulan las contradicciones. No dilataré más esta ya larga investigación enumerando las contradicciones e imprecisiones menores que abundan en este capítulo. Creo que cualquier persona que lea el capítulo con objetividad, tendrá una desalentadora impresión del escrito. En vez de un estilo severo, rico, cuidadoso; en vez de la lógica de hierro a la que estábamos acostumbrados en la mayor parte de sus obras, nos encontramos aquí con desaciertos e incoherencias no sólo en su razonamiento, sino incluso en el uso de tecnicismos. Llama mucho la atención, por ejemplo, la concepción continuamente cambiante de los términos "oferta" y "demanda", que a veces se nos presentan, abiertamente, como flexibles, con diferencias de intensidad, y en otras, al peor estilo de una "economía vulgar" tan objetada, como cantidades únicas. También es insatisfactoria e inconsistente la descripción de los factores que determinan el valor de mercado, si las diferentes partes del conjunto de mercancías que entran al mercado están creadas bajo condiciones desiguales de producción, etc.

La explicación de este rasgo del capítulo no puede hallarse simplemente en el hecho de que fue escrito por Marx cuando envejecía; porque hasta en sus páginas postrimeras encontramos muchos argumentos espléndidamente contruidos; e incluso este infortunado capítulo, del que ya se hallaban velados síntomas esparcidos aquí y allá en el primer volumen<sup>39</sup>, tiene que haber sido **pensado** mucho antes. La redacción de Marx es aquí confusa y vacilante, porque no se atrevió a escribir con claridad y determinación para no contradecirse o retractarse. Si con ocasión de tratar los términos de intercambio - los que se manifiestan en la realidad— hubiera investigado el problema con la misma lu-

<sup>39</sup> Por ejemplo, Vol. 1, p. 151, nota ahajo; p. 210, nota 31.

miñosa penetración y exactitud que utilizó, en los dos volúmenes, para llegar a la conclusión más lógica —su hipótesis de que el valor es trabajo—; si en esta coyuntura hubiera aplicado al importante término "competencia" un rigor científico, mediante un análisis económico-psicológico detallado de las fuerzas de motivación sociales que juegan en ella; si no hubiera dudado o agotado los esfuerzos hasta explicar cada eslabón del raciocinio o la conclusión lógica de cada consecuencia; si hubiera aclarado cada relación —casi cada palabra de su capítulo décimo requiere una investigación o explicación más exhaustiva—, la exposición de su sistema habría sido radicalmente diferente al original, y no habría podido soslayar las contradicciones y retractaciones abiertas que fueron apareciendo en el principal postulado de su sistema original, lo que pudo ocultarse sólo mediante el desconcierto y el sofisma. Muchas veces Marx debió haberlo percibido instintivamente, aunque no lo haya sabido, cuando expresamente se negó a realizar un análisis más profundo de las fuerzas motivacionales de la sociedad.

Creo que aquí radica el Alpha y Omega de todo lo que es erróneo, contradictorio y vago en el desarrollo de su tesis. Su sistema no se conecta estrechamente con los hechos. Marx no dedujo de los hechos los principios fundamentales de su sistema, ya sea por medio de un empirismo razonable o un análisis económico-psicológico sólido; sin embargo, lo encuentra en un terreno tan poco consistente como la dialéctica formal. Este es el gran error radical del sistema de Marx en su origen; de allí deriva necesariamente todo lo demás. El sistema va en una dirección y los hechos en otra; se atraviesan en el trayecto de su sistema unas veces aquí y otras allá, y en cada ocasión el error original engendra un nuevo error. El conflicto de sistema y hechos debe desconocerse, para que así el asunto quede cubierto por la oscuridad o la vaguedad, si no se le da vuelta y retuerce con los mismos trucos dialécticos que aparecen al comienzo; o, cuando nada de esto sirve, descubrimos una contradicción. Estas son las características del capítulo décimo del tercer volumen de Marx. De tan mala semilla sólo podía esperarse una mala cosecha.