

de 100 a los obreros que cosecharon el vino veinticuatro años antes? No cabe duda de que eso sería absurdo. Pues bien, si sólo les paga 100 florines, o 200, obtendrá una ganancia de capital, y Rodbertus podrá decir que ha mermado el salario justo de sus obreros mediante la retención de una parte del valor de su producto.

No creemos que nadie pueda sostener que los casos expuestos de percepción de intereses y los numerosos casos análogos a éstos aparezcan *explicados* por la teoría de Rodbertus. Pues bien, una teoría que es incapaz de explicar una parte importante de los fenómenos que está obligada a explicar no puede ser una teoría verdadera, por donde esta sumaria prueba final nos lleva al mismo resultado que la crítica de detalle precedente hacía esperar: la teoría rodbertiana de la explotación es falsa: tanto en su fundamentación como en sus resultados, se halla en contradicción consigo misma y con las manifestaciones de la realidad.

La misión crítica que esta obra se traza nos ha obligado a poner de relieve en las páginas anteriores, preferentemente y de un modo unilateral, los errores en que incurre Rodbertus. Nos consideramos obligados, sin embargo, a honrar la memoria de esta relevante personalidad rindiendo sincero homenaje a los grandes e indiscutibles méritos que hay que reconocerle en el campo de la teoría económica, aunque la exposición de estos méritos se salga del marco de nuestra presente investigación.

3 *Crítica de la teoría de la explotación: K. Marx* ⁴⁴

1. **Presentación de la teoría de Marx sobre el valor y el interés**

La obra teórica fundamental de Carlos Marx es su gran libro en tres volúmenes titulado *El*

⁴⁴ *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, Berlín, 1859; *Das Kapital, Kritik der politischen Oekonomie*, 3 tomos, 1867-1894 [trad. esp. completa, *El Capital*, 3 volúmenes. Fondo de Cultura Económica, México, 1947]. Cfr. sobre Carlos Marx el artículo *Marx* de Engels en el *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (con la relación completa de las obras de Marx, continuada y completada en la 3.ª edición del *Handwörterbuch* por K. Diehl). Además, entre otros, Knies, *Das Geld*, 2.ª edición, 1885, pp. 153 s s.; A. Wagner, *Grundlegung der politischen Oekonomie*, 3.ª edición, *passim* especialmente II pp. 285 ss.; Lexis en *Conrads Jahrbüchern*, 1885, Nueva Serie, XI, pp. 452 ss.; Gross, *K. Marx*, Leipzig, 1885; Adler, *Grundlagen der Marxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft*, Tübinga, 1887; Komorzynski, *Der dritte Band von Karl Marx, das Kapital*, en *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, VI, pp. 242 ss.; Wenckstern, *Marx*, Leipzig, 1896; Sombart, *Zur Kritik des ökonomischen Sytem von Karl Marx*, en *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, VII, cuad. 4, pp. 555 ss.;

Capital. Las bases de su teoría de la explotación aparecen expuestas en el primer tomo, el único publicado en vida del autor (en 1867). El segundo, que vio la luz en 1885, después de la muerte de Marx, editado por los cuidados de Engels, forma, por su contenido, una unidad perfectamente homogénea con el primero. No ocurre lo mismo, como es sabido, con el tercero, publicado después de una nueva pausa de varios años en 1894. Muchos críticos, entre ellos el autor de estas líneas, entienden que el contenido del tercer tomo de *El Capital* se halla en contradicción con el primero, y viceversa. Sin embargo, como Marx no lo reconoce así, sino que, lejos de ello, sigue sosteniendo en el tomo tercero la plena vigencia de las doctrinas expuestas en el primero, la crítica se halla autorizada y, al mismo tiempo, obligada a considerar las doctrinas del

nuestro artículo *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, en *Festgaben für Karl Knies*, Berlín, 1896 (traducido en forma de libro al ruso, S. Petersburgo, 1897, y al inglés, Londres, 1898); Diehl, *Ueber das Verhältnis von Wert und Preis im ökonomischen System von Karl Marx*, tirada aparte de la *Festschrift zur Feier des 25 jährigen Bestehens des staatswissenschaftlichen Seminars zu Halle a. S.*, Jena 1898; Masaryk, *Die philosophischen und soziologischen Grundlagen des Marxismus*, Viena, 1899; Tugan-Baranowski, *Theoretische Grundlagen des Marxismus*, Leipzig, 1905; v. Bortkiewicz, *Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System* (en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, ts. 23 y 25); y muchos otros escritos de la voluminosa literatura marxista, que crece sin cesar.

primer volumen a pesar de la existencia del tercero, como la expresión de los verdaderos y persistentes puntos de vista de Marx; y también, naturalmente, a invocar, llegado el caso, las doctrinas del tomo III para fines de ilustración y de crítica.

Marx parte de la tesis de que el valor de toda mercancía se determina exclusivamente por la cantidad de trabajo que cuesta producirla. Subraya esta tesis con mayor energía aún que Rodbertus. Mientras que éste sólo la aduce de pasada en el transcurso de su exposición, no pocas veces en forma de supuesto puramente hipotético, sin detenerse a demostrarla⁴⁵, Marx la coloca a la cabeza de toda su doctrina y dedica largas páginas de su obra a explicarla y razonarla.

⁴⁵ Lifschitz, *Zur Kritik der Böhm-Bawerkschen Werttheorie*, Leipzig, 1908, p. 16, pretende encontrar una contradicción entre esta observación y la «seria fundamentación» de Rodbertus señalada por nosotros mismos en un pasaje anterior de la presente obra, pero ha leído tan superficialmente o ha meditado tan superficialmente lo leído, que involucra dos tesis distintas. En efecto, lo que Rodbertus razona seriamente es la tesis de que, desde el punto de vista económico, los bienes cuestan solamente trabajo, mientras que aquí nos referimos a la tesis, completamente distinta, de que el valor de los bienes se determina exclusivamente por la cantidad de trabajo que cuesta producirlos. Además, Lifschitz hubiera debido parar mientes en la diferencia esencialísima que media entre ambas tesis por la actitud completamente distinta que adoptamos ante una y otra.

El campo de investigación que Marx se propone investigar para «descubrir el rastro del valor»⁴⁶ (I, 23) lo circunscribe él mismo a las *mercancías*, por las que, según el sentido que él da a la palabra, no debemos entender, evidentemente, todos los bienes económicos, sino solamente los *productos del trabajo* destinados al mercado⁴⁷. La obra de Marx comienza con el «análisis de la mercancía» (I, 9). La mercancía es, de una parte, como objeto útil que, por medio de sus cualidades, satisface necesidades humanas de cualquier clase que ellas sean, un valor de uso y, por otra parte, el exponente natural de un valor de cambio. Sobre éste, sobre el valor de cambio, versa el análisis de Marx. «El valor de cambio se nos revela ante todo como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase, proporción que cambia continuamente según el tiempo y el lugar.» Esta proporción parece ser, por tanto, algo puramente fortuito. Sin embargo, a través de estos cambios tiene que haber necesariamente un algo permanente, que es lo que Marx se propone des-

⁴⁶ Nuestras citas del primer tomo del *Capital* de Marx se refieren siempre a la segunda edición (1872), las del segundo tomo a la edición de 1885 y las del tercero a la de 1894; las referencias al tomo tercero lo son siempre, a menos que otra cosa se indique, a la sección primera de este tomo.

⁴⁷ I, pp. 15, 17, 49, 87 y *passim*. Cfr. también Adler, *Grundlagen der Karl Maxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft*, Tubinga, 1887, pp. 257 y 260.

cubrir. Y lo hace por medio de su conocido método dialéctico: «Tomemos dos mercancías, por ejemplo, trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, esta proporción podrá siempre representarse en una igualdad en la que una determinada cantidad de trigo se equipare a una determinada cantidad de hierro, por ejemplo, 1 *quarter* de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en dos cosas distintas, en 1 *quarter* de trigo y x quintales de hierro existe un algo común de la misma magnitud. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es, de por sí, ni la una ni la otra. Cada una de las dos, siempre y cuando que sea valor de cambio, debe, por tanto, poder reducirse a aquella tercera cosa.»

«Esta cosa común —continúa Marx— no puede ser una cualidad geométrica, física, química u otra cualidad natural cualquiera de las mercancías. Las cualidades físicas de éstas sólo interesan en cuanto las convierten en objetos útiles, es decir, en valores de uso. Por otra parte, la relación de cambio entre las mercancías se halla informada, visiblemente, por la abstracción de sus valores de uso. Dentro de aquella relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que otro, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada. O, como dice el viejo Barbon: “Una clase de mercancías vale tanto como otra, con tal de que su valor de cambio sea el mismo. No existe diferencia ni distinción alguna entre objetos que tengan el mismo valor de cambio.” Consideradas como valores de uso,

las mercancías son, sobre todo, cualidades distintas; como valores de cambio, sólo pueden ser cantidades distintas y no contienen, por tanto, ni un átomo de valor de uso.»

«Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías, sólo queda en pie, en ellas, una cualidad: la de ser productos del trabajo. Sin embargo, también el producto del trabajo se transforma en nuestras manos. Si hacemos abstracción de su valor de uso, haremos abstracción también de los elementos y las formas físicas que lo convierten en tal valor de uso. El objeto deja de ser una mesa, una casa, hilado u otro objeto útil cualquiera. Todas sus cualidades materiales se esfuman. Dejará de ser también el producto del trabajo del carpintero, del cantero o del hiladero o de cualquier otro trabajo productivo concreto. Con el carácter útil de los productos del trabajo desaparece el carácter útil de los trabajos representados por ellos y desaparecen también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos; ya no se diferencian entre sí, sino que se reducen todos ellos al mismo trabajo humano, a trabajo humano abstracto.»

«Fijémonos ahora en el residuo de los productos del trabajo. Lo único que queda en pie de ellos es la misma objetividad espectral, simples cristalizaciones de trabajo humano indistinto, es decir, de inversión de la fuerza humana de trabajo, cualquiera que sea la forma en que se haya invertido. Estos objetos sólo indican que en su producción se ha empleado fuer-

za humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Considerados como cristalización de esta sustancia social común a ellos, son valores.»

Es así como se descubre y determina el concepto del valor. Este no se identifica, en cuanto a su forma dialéctica, con el valor de cambio, pero guarda con él una relación muy íntima e inseparable: es una especie de destilación conceptual del valor de cambio. Es, para decirlo con palabras del propio Marx, «aquel algo común que se revela en la relación de cambio o valor de cambio de las mercancías», del mismo modo que, a su vez, el «valor de cambio constituye la expresión o modalidad necesaria del valor» (I, 13).

Después de determinar el concepto del valor, Marx pasa a exponer la medida y la magnitud de éste. Siendo el trabajo la sustancia del valor, la magnitud del valor de todas las mercancías dependerá, consecuentemente, de la cantidad de trabajo contenida en ellas, es decir, del tiempo de trabajo. Pero no del tiempo de trabajo individual que haya empleado precisamente y por azar el individuo que ha producido la mercancía, sino del «tiempo de trabajo socialmente necesario», que Marx explica como el «tiempo de trabajo necesario para producir un valor cualquiera de uso en las condiciones socialmente normales de producción existentes y con el grado de pericia e intensidad del trabajo que rige normalmente dentro de la sociedad» (I, 14). «Lo que determina la magnitud de valor es, simple-

mente, la cantidad de trabajo socialmente necesario o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso. Para estos efectos, cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su clase. Por tanto, mercancías en que se contienen las mismas cantidades de trabajo o que pueden ser producidas en el mismo tiempo de trabajo tienen la misma magnitud de valor. El valor de una mercancía guarda con el valor de otra la misma proporción que el tiempo de trabajo necesario para producir aquélla con el tiempo de trabajo necesario para producir ésta. Consideradas como valores, todas las mercancías son, simplemente, determinadas cantidades de tiempo de trabajo cristalizado.»

De todo lo expuesto se desprende el contenido de la gran «ley del valor» «inmanente al cambio de las mercancías» (I, 141, 150) y que preside las relaciones de cambio. Esta ley indica, y sólo puede indicar después de lo que queda expuesto, que las mercancías se cambian entre sí con arreglo a la proporción del trabajo medio socialmente necesario materializado en ellas (por ejemplo, I, 52). Otras formas de expresión de esta misma ley son que las mercancías «se cambian por sus valores» (por ejemplo, I, 142, 183; III, 167) o que «se cambian equivalentes por equivalentes» (por ejemplo, I, 150, 183). Es cierto que, en el caso concreto y por virtud de las oscilaciones momentáneas de la oferta y la demanda, los precios son muchas veces superiores o inferiores a los valores. Pero estas «os-

cilaciones constantes de los precios del mercado... se compensan, se destruyen mutuamente y se reducen por sí mismas al precio medio como a su ley intrínseca» (I, 151, nota 37). A la larga, «en las relaciones de cambio fortuitas y siempre oscilantes» acaba imponiéndose siempre «a la fuerza, como ley natural reguladora, el tiempo de trabajo socialmente necesario» (I, 52). Marx proclama esta ley como la «ley eterna del cambio de mercancías» (I, 182), como «lo racional», como la «ley natural del equilibrio» (II, 167). Los casos, que indudablemente se dan, como queda dicho, en los que las mercancías se cambian por precios divergentes de sus valores, deben ser considerados como casos «contingentes» en relación con la regla (I, 150, nota 37), y las divergencias mismas como «infracción de la ley del cambio de mercancías» (I, 142).

Sobre estas bases de su teoría del valor erige Marx en seguida la segunda parte de su edificio doctrinal, su famosa teoría de la «plusvalía». En ella investiga la fuente de la ganancia que los capitalistas obtienen de sus capitales. Los capitalistas desembolsan una determinada cantidad de dinero, la convierten en mercancías y luego convierten éstas —mediante un proceso de producción o sin necesidad de él— en más dinero del que desembolsaron. ¿De dónde proviene este incremento, este remanente sobre la cantidad de dinero originalmente desembolsada, al que Marx da el nombre de *plusvalía*?

Marx empieza deslindando las condiciones del problema por medio del método de exclusión dialéctica, característico de él. Expone primeramente que la plusvalía no puede provenir ni del hecho de que el capitalista compre las mercancías, normalmente, por menos de su valor, ni del hecho de que las venda en más de lo que valen. El problema se plantea, por tanto, en los siguientes términos: «Nuestro... poseedor de dinero tiene que comprar y vender necesariamente las mercancías por su valor y, sin embargo, sacar de ellas, al final del proceso, más valor del invertido en ellas... Tales son las condiciones del problema. *Hic Rhodus, hic salta!*» (I, 150 ss.).

Mas encuentra la solución del problema en la existencia de una mercancía cuyo valor de uso posee la peregrina cualidad de ser fuente de valor de cambio. Esta mercancía es la capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo. Mercancía que aparece en el mercado bajo la doble condición de ser el obrero personalmente libre —pues, de otro modo, no se ofrecería en venta su fuerza de trabajo sino toda su persona, como esclavo— y de que el obrero se vea despojado «de todas las condiciones necesarias para la realización de su fuerza de trabajo», pues de otro modo preferiría producir por su propia cuenta y ofrecer en venta sus productos en vez de su fuerza de trabajo. El comercio con esta mercancía es el que permite al capitalista obtener la plusvalía. Del modo siguiente:

El valor de la mercancía fuerza de trabajo se rige, como el de cualquiera otra, por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción, es decir, en este caso, por el tiempo de trabajo necesario para producir la cantidad de medios de vida necesarios para el sustento del obrero. Por ejemplo, si para crear los medios de vida necesarios para un día el tiempo de trabajo socialmente necesario es de seis horas, y si este tiempo de trabajo se materializa, supongamos, en 3 chelines oro, esto quiere decir que la fuerza de trabajo de un día podrá comprarse por 3 chelines. Después de efectuada esta compra, el valor de uso de la fuerza de trabajo pertenece al capitalista, quien lo realiza poniendo al obrero a trabajar para él. Pero si sólo lo hiciese trabajar diariamente el número de horas que se materializan en la misma fuerza de trabajo y que han sido pagadas por él al comprar ésta, no habría plusvalía. En efecto, seis horas de trabajo no pueden añadir al producto en que se materializan, según el supuesto de que se parte, un valor mayor de 3 chelines, que es lo que el capitalista paga al obrero como salario. Pero los capitalistas no proceden así, ni mucho menos. Aunque hayan comprado la fuerza de trabajo por un precio que corresponde simplemente a una fuerza de trabajo de seis horas, hacen que el obrero trabaje para ellos todo el día. Y así, el producto creado durante este día de trabajo materializa más horas de trabajo que las que el capitalista se ha visto obligado a pagar, lo cual pone en manos de éste un valor mayor que el

salario abonado: la diferencia es la «plusvalía», que corresponde al capitalista.

Un ejemplo. Supongamos que un obrero pueda hilar en seis horas 10 libras de algodón. Supongamos asimismo que para producir este algodón hayan sido necesarias veinte horas más de trabajo y que las diez libras de algodón tengan, por tanto, un valor de 10 chelines. Sigamos suponiendo que, durante las seis horas de trabajo, el hiladero desgaste sus instrumentos de trabajo en una cantidad que corresponda a cuatro horas de trabajo, y represente, por consiguiente, un valor de 2 chelines: en estas condiciones, el valor total de los medios de producción consumidos para hilar dicha cantidad de algodón será de 12 chelines, correspondientes a veinticuatro horas de trabajo. En el proceso de la hilatura, el algodón «absorbe» otras seis horas de trabajo: por tanto, el hilado, una vez terminado, es, en total, el producto de treinta horas de trabajo y tendrá, por consiguiente, un valor de 15 chelines. En el supuesto de que el capitalista sólo haga trabajar al obrero alquilado seis horas al día, la producción del hilado le costará los 15 chelines íntegros: 10 chelines el algodón, 2 chelines el desgaste de los instrumentos de trabajo y 3 chelines el salario del obrero. De este modo no podrá producirse plusvalía alguna.

La cosa cambia radicalmente si el capitalista hace al obrero trabajar doce horas diarias. En doce horas el obrero elabora 20 libras de algodón, en las que se hallan materializadas ya, de

antemano, cuarenta horas de trabajo y que tienen, por tanto, un valor de 20 chelines; desgasta, además, los instrumentos de trabajo por valor de 4 chelines, correspondientes a ocho horas de trabajo; pero a cambio de ello añade al material elaborado durante una jornada de trabajo de doce horas un valor nuevo de 6 chelines. El balance, ahora, será el siguiente. El hilado producido durante un día habrá costado, en total, sesenta horas de trabajo, y tendrá, por tanto, un valor de 30 chelines. Los gastos del capitalista serán: 20 chelines en algodón, 4 chelines en desgaste de instrumentos de trabajo y 3 chelines en salario, en total 27 chelines; quedará, por consiguiente, un remanente, una «plusvalía», de 3 chelines.

Por consiguiente, según Marx, la plusvalía se deriva del hecho de que el capitalista hace al obrero trabajar una parte del día para él sin pagarle nada a cambio. Marx distingue dos partes en la jornada de trabajo del obrero. En la primera parte, el «tiempo de trabajo necesario», el obrero produce su propio sustento o el valor de éste; por esta parte de su trabajo recibe el equivalente en el salario. Durante la segunda parte, el «tiempo de trabajo sobrante», el obrero es «explotado», produce «plusvalía» sin obtener a cambio equivalente alguno (I, 205 ss.). «Por tanto, el capital no es solamente el mando sobre el trabajo, como dice A. Smith. Es, esencialmente, mando sobre trabajo no retribuido. Toda plusvalía, cualquiera que sea la forma específica de ganancia, interés, renta del suelo, etc., en que

luego cristalice, es, sustancialmente, materialización de tiempo de trabajo no retribuido. El secreto de la propia valorización del capital está en su poder de disposición sobre una determinada cantidad de trabajo ajeno no retribuido» (I, 554).

2. Innovaciones de Marx con respecto a Rodbertus

Tal es la esencia de la teoría de la explotación de Marx expuesta en el volumen I de *El Capital* y contradicha involuntariamente, tal vez, como veremos, en el tomo III, pero no revocada en éste, ni mucho menos. El lector atento descubrirá en esta doctrina —aun cuando bajo ropaje, a veces, distinto— todos los rasgos esenciales de la teoría del interés de Rodbertus: la doctrina de que el valor de las mercancías se mide por la cantidad de trabajo; la de que es exclusivamente el trabajo el que crea valor; la de que el obrero, en el contrato de trabajo, percibe menos valor del que crea, condición que la necesidad le obliga a aceptar; la de que de este remanente se apropia el capitalista y de que, por tanto, la ganancia del capital así obtenida presenta el carácter de un despojo arrancado al rendimiento del trabajo ajeno.

La coincidencia esencial de ambas teorías —o, mejor dicho, de ambas formulaciones de la misma teoría— hace que casi todo lo que más arriba hemos expuesto en refutación de la doctrina

de Rodbertus sea aplicable también a la doctrina de Marx. Nos limitaremos, pues, a unas cuantas observaciones complementarias, que consideramos necesarias, en parte para adaptar nuestra crítica, en algunos aspectos, a la peculiar formulación de Marx, y, en parte, para acoplarla a algunas innovaciones indiscutibles aportadas por este autor.

La más importante, entre las innovaciones introducidas por Marx, es, evidentemente, el esfuerzo por razonar la tesis de que todo valor tiene por fuente el trabajo. Al examinar y criticar la doctrina de Rodbertus, refutamos esta tesis de pasada, lo mismo que él la formulaba: nos contentamos con señalar algunas excepciones indiscutibles a la tesis en cuestión, sin penetrar en la raíz del problema. No podemos hacer lo mismo con respecto a Marx. Es cierto que, en este aspecto, habremos de entrar en un campo trabajado ya en la polémica doctrinal repetidas veces y por una serie de autores de primera fila, sin que podamos, por tanto, tener la pretensión de decir muchas cosas nuevas. No nos consideramos, sin embargo, en un libro como éste, dedicado a exponer críticamente las teorías sobre el interés del capital, autorizados a rehuir la crítica a fondo de una tesis que sirve de punto de partida a una de las teorías más importantes que se han construido en torno a nuestro problema. Por otra parte, el estado actual de nuestra ciencia no permite, desgraciadamente, considerar como tiempo perdido la repetición de los esfuerzos críticos encaminados a

refutar esta teoría, pues precisamente en estos momentos ⁴⁸ observamos cómo la tesis a que nos referimos parece ser aceptada en círculos cada vez más amplios como una especie de evangelio, cuando en realidad no es más que una fábula contada por un gran hombre y creída a pies juntillas por una muchedumbre llena de fe.

3. La autoridad de Adam Smith y Ricardo

En apoyo de la teoría de que el valor de todos los bienes tiene como base el trabajo suelen invocarse como autores y, al mismo tiempo, como autoridades dos grandes nombres: los de Adam Smith y Ricardo. Y no sin razón, aunque tampoco con completa razón. Es cierto que en las obras de ambos autores encontramos formulada esta teoría; pero Adam Smith se expresa también, a veces, en contra de ella ⁴⁹, y Ricardo circunscribe de tal modo su radio de acción y le opone excepciones tan importantes, que difícilmente puede afirmarse con justicia que este

⁴⁸ Lo anterior fue escrito en 1884; véase también *supra*.

⁴⁹ Por ejemplo, cuando en el cap. 5 del tomo II se expresa en los siguientes términos: «No son obreros productivos solamente los criados y criadas que trabajan para el arrendatario, sino también sus bestias de trabajo»; y más adelante: «En la agricultura, trabaja la naturaleza con el hombre; y a pesar de que su trabajo no cuesta nada, sus productos tienen un valor, ni más ni menos que los productos de los obreros mejor pagados.» Cfr. Knies, *Der Kredit*, parte II, p. 62.

autor considere el trabajo como el principio general y exclusivo del valor de los bienes ⁵⁰. En efecto, Ricardo comienza sus *Principles* con la declaración expresa de que el valor de cambio de los bienes proviene de *dos* fuentes: de su *rareza* y de la *cantidad de trabajo* que cuesta obtenerlos. Según él, ciertos bienes, por ejemplo las estatuas o las pinturas raras, derivan su valor exclusivamente de la primera de estas dos fuentes y la cantidad del trabajo de coste sólo determina, con carácter exclusivo, el valor de aquellos bienes que pueden multiplicarse, sin limitación alguna, por medio del trabajo y que son, evidentemente, según Ricardo, la inmensa mayoría de los bienes existentes. Sin embargo, también con respecto a éstos se cree Ricardo obligado a formular una nueva restricción. No tiene, en efecto, más remedio que reconocer que tampoco en ellos es el trabajo exclusivamente el que determina el valor de cambio, sino que influye también en éste, de un modo considerable, el *tiempo* transcurrido entre la inversión del trabajo anticipado y la realización del producto final ⁵¹.

Por tanto, ni Adam Smith ni Ricardo formulan el principio que se discute de un modo tan general y tan incondicional como generalmente

⁵⁰ Cfr. sobre esto el bello estudio de Verrijn Stuart titulado *Ricardo und Marx* y mi nota bibliográfica sobre él en *Conrads Jahrbücher*, Serie III, tomo I (1897), pp. 877 ss.

⁵¹ Véase Knies, *l. c.*, pp. 66 s.

se cree. No obstante, es indudable que lo formulan, por lo menos dentro de ciertos límites. Veamos, pues, cuáles son las razones en que se apoyan para ello.

Al llegar aquí hacemos un descubrimiento bastante digno de ser tenido en cuenta: ni Adam Smith ni Ricardo se detienen a *razonar en modo alguno* este principio, sino que se limitan a afirmarlo como una verdad evidente. He aquí las famosas palabras en que Adam Smith se manifiesta acerca de este punto y que luego recoge e incorpora a su teoría Ricardo, en su tenor literal:

«El precio real de toda cosa, lo que toda cosa cuesta realmente a quien desea adquirirla es el esfuerzo y el trabajo de su adquisición. Lo que toda cosa *vale realmente* (is really worth) para el hombre que la ha adquirido y desea enajenarla o cambiarla por otra, *es el esfuerzo y el trabajo que le ahorra y que puede desplazar a otras personas*»⁵².

Detengámonos un momento aquí. A. Smith pronuncia estas palabras en un tono como si su verdad fuese evidente por sí misma. ¿Es realmente así? ¿Son realmente el *valor* y el *esfuerzo* dos conceptos tan coherentes que resulte evidente por sí mismo que el esfuerzo constituye la causa del valor? No creemos que ninguna persona imparcial pueda afirmar semejante cosa. Que alguien se esfuerce en conseguir una

⁵² *Inquiry*, libro I, cap. v (p. 13 de la edición de MacCulloch); Ricardo, *Principles*, cap. I.

cosa es un hecho y el que esta cosa valga la pena que ha costado adquirirla, otro hecho distinto; la experiencia diaria se encarga de demostrar que ambos hechos no coinciden sin que acerca de esto pueda existir la menor duda. De ello tenemos una prueba en los innumerables esfuerzos estériles que diariamente se realizan por falta de pericia técnica, por error de cálculo o, simplemente, por falta de fortuna. Y son también bastante numerosos los casos de lo contrario, los casos en que a un pequeño esfuerzo corresponde un alto valor. La ocupación de una finca sin dueño, el hallazgo de una piedra preciosa, el descubrimiento de una mina de oro son ejemplos de esto. Pero aun prescindiendo en absoluto de tales casos, que podrían considerarse como excepciones a la marcha normal de las cosas, es un hecho tan indiscutible como normal que el mismo esfuerzo rinde a distintas personas distinto valor. El fruto del esfuerzo realizado durante un mes por un artista prestigioso vale, por regla general, cien veces más que el producto de un mes de trabajo de un pintor de brocha gorda. ¿Cómo podríamos explicar esto si realmente el esfuerzo fuese el principio del valor, si realmente, por medio de una concatenación psicológica directa, pudiéramos reducir nuestros juicios de valor al esfuerzo y al trabajo y tuviéramos que basarlos necesariamente en estos criterios? ¿O acaso la naturaleza es tan aristocrática que, por medio de sus leyes psicológicas, obliga a nuestra psique a valorar el esfuerzo de un artista cien veces

más que el esfuerzo, mucho más modesto, de un pintor de puertas? ⁵³. Creemos que quien se pare a meditar un poco en vez de dejarse llevar ciegamente por la fe, llegará a la convicción de que no es posible hablar de una concatenación inte-

⁵³ A. Smith despacha el fenómeno de que hablamos en el texto en los siguientes términos: «Cuando una clase de trabajo requiere un grado extraordinario de destreza y de agudeza, *el respeto de que gozan tales talentos* hace que a lo creado por ellos se atribuya un valor más alto del que le correspondería si sólo se tomase en cuenta el tiempo invertido en ello. Estos talentos rara vez se adquieren más que a fuerza de tiempo y de laboriosidad y el valor más alto atribuido a sus productos no es, *por lo general*, más que una remuneración justa y equitativa del tiempo y el esfuerzo empleados en adquirir tales capacidades» (libro I, cap. VI). Las fallas de esta argumentación son manifiestas. En primer lugar, es evidente que el valor superior de los productos de hombres extraordinariamente diestros responde a razones muy distintas del «respeto de que gozan tales talentos». Basta pensar en los muchos poetas y sabios a quienes el público deja morir de hambre a pesar del gran respeto que le inspiran y en los muchos especuladores sin conciencia cuya habilidad paga con ganancias de cientos de miles, a pesar de no sentir por sus «talentos» el menor respeto. Pero, aun suponiendo que el talento fuese realmente la razón del valor, esto, lejos de corroborar infringiría la ley según la cual el valor obedece al esfuerzo. Y aunque en la segunda de las dos tesis contenidas en el párrafo transcrito A. Smith intente reducir el valor superior al esfuerzo empleado para adquirir aquella especial destreza, las palabras «por lo general» implican el reconocimiento de que no sucede así en todos los casos. Queda, pues, en pie la contradicción.

rior directa entre el esfuerzo y el valor, como la que se afirma, sin demostrarla, en el citado pasaje de Adam Smith.

Pero ¿es que este pasaje se refiere realmente al valor de cambio, como tácitamente se da por supuesto? Creemos que tampoco esto podrá ser afirmado por nadie que lea este pasaje con la mirada limpia de todo prejuicio. No se refiere, en realidad, al valor de cambio, ni al valor de uso, ni a ninguna otra clase de «valor» en el sentido rigurosamente científico de la palabra. A. Smith emplea la palabra valor, como lo indica el término usado (*worth* y no *value*), en ese sentido vago y confuso con que lo emplea el lenguaje vulgar. Cosa muy característica. Dándose cuenta instintivamente de que su tesis no podría encontrar acogida ante el foro de una reflexión rigurosamente científica, A. Smith habla por medio del lenguaje cotidiano a las impresiones menos estrictamente controladas de la vida diaria, las que, como la experiencia demuestra, recogen afanosamente el mensaje, aunque con ello la ciencia salga sensiblemente perjudicada.

Finalmente, hay un hecho que indica que este pasaje que estamos comentando no puede tener pretensiones de rigor científico: el que en sus palabras, con ser tan pocas, se contenga una contradicción. En efecto, A. Smith atribuye la cualidad de ser principio del valor «real», en la misma alentada, al esfuerzo que puede ahorrarse mediante la posesión de un bien y al que puede imponerse a otro. Trátase, sin embargo,

como todo el mundo sabe, de dos cosas distintas, que no pueden identificarse entre sí. Bajo el régimen de la división del trabajo, el esfuerzo que personalmente tendría que desplegar para entrar en posesión de una cosa apetecida es, generalmente, mucho mayor que el realizado por un obrero perito en la materia para fabricarla. ¿De cuál de estos dos «esfuerzos» se pretende que sea evidente que determina el valor real de las cosas, del esfuerzo «ahorrado» o del «desplazado» a otros?

En suma, el famoso pasaje en que el viejo maestro A. Smith introduce el principio del trabajo en la teoría del valor se halla muy alejado tanto de lo que suele entenderse por él como de lo que puede exigirse de una tesis fundamental firme y sólidamente cimentada. Dista mucho de ser evidente por sí misma y no se halla apoyada en un solo razonamiento; presenta el ropaje descuidado y el contenido negligente de una sentencia vulgar y, finalmente, se halla en contradicción consigo misma. ¿Por qué, a pesar de ello, ha encontrado una acogida tan entusiasta? Esto se debe, a nuestro juicio, al concurso de dos circunstancias; en primer lugar, al hecho de que la haya proclamado un A. Smith; en segundo lugar, al de haberla proclamado sin basarla en ninguna clase de argumentación. Si A. Smith hubiese hablado en ella a la cabeza, aunque sólo fuese con una palabra de razonamiento, en vez de hablar directamente a los sentimientos, la cabeza no habría dejado de analizar intelectivamente las razones, y pronto se

habría revelado que era insostenible. Doctrinas así sólo pueden abrirse paso y triunfar por sorpresa.

Pero sigamos escuchando lo que dice A. Smith y lo que tras él repite Ricardo :

«El trabajo fue el primer precio, el dinero originario con que se compraban todas las cosas.» Esta afirmación es bastante inatacable, pero no prueba nada en cuanto al principio del valor.

«En aquel estado primitivo y tosco de la sociedad que precede a la acumulación de capitales y a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para la adquisición de diferentes objetos *parece* ser el único factor que brinda una norma para el intercambio entre ellos. Si, por ejemplo, en una tribu de cazadores el cazar un castor cuesta, normalmente, el doble de trabajo que el cazar un ciervo, *es natural* que un castor pueda comprar dos ciervos o valga dos ciervos. *Es natural* que lo que representa, normalmente, el producto de dos días o dos horas de trabajo valga el doble de lo que normalmente es el producto de un día o una hora de trabajo.»

También en estas palabras buscaremos en vano el rastro de toda argumentación: A. Smith limitase a decir «*parece* ser el único factor», «*es natural*», etc., pero sin preocuparse de probar lo que afirma, dejando que el lector se convenza por sí mismo de lo que afirma. Convicción que no puede llegar a formarse, por cierto, el lector de espíritu crítico. En efecto, si se consi-

dera «natural» que los productos se cambien exclusivamente con arreglo a la proporción del tiempo de trabajo que cuesta producirlos u obtenerlos, ¿por qué no ha de ser también natural, por ejemplo, el que una mariposa rara, de vivos colores, o ciertas ranas difícilmente conseguibles tengan, entre los salvajes, diez veces más valor que un ciervo, si generalmente invierten diez días en darles caza, mientras que para dar caza al ciervo basta con uno? Y, sin embargo, a nadie se le ocurriría decir que esta proporción de valor sea «natural».

Creemos poder resumir el resultado de las anteriores consideraciones en los términos siguientes: Adam Smith y Ricardo sientan sin razonamiento alguno, simplemente como un axioma, la tesis de que el trabajo es el principio del valor de los bienes; pero esta tesis no tiene nada de axiomática. Por consiguiente, quien desee mantener esta afirmación en pie deberá prescindir en absoluto de Smith y Ricardo como autoridades y buscar otros puntos de apoyo con existencia propia.

Se da, sin embargo, la curiosa circunstancia de que entre los autores posteriores a A. Smith y Ricardo casi ninguno ha seguido este camino. Los mismos hombres que, por lo general, echaban por tierra con su crítica corrosiva las doctrinas consagradas por los siglos y para quienes no existía ninguna que fuese tan venerable por sus años para no verse expuesta a la crítica y a la duda, renuncian a toda actitud crítica frente a la tesis fundamental más importante de los

viejos maestros de la economía. Desde Ricardo hasta Rodbertus, desde Sismondi hasta Lassalle, el nombre de Adam Smith es el único punto de apoyo que se considera necesario ofrecer a una doctrina tan importante como es ésta; todo lo que se ofrece de la propia cosecha no son más que reiteradas afirmaciones de que esta tesis es verdadera, irrefutable e indiscutible, sin que se haga el menor intento para probar realmente su verdad, para refutar realmente las objeciones y descartar realmente las dudas. Quienes tanto desprecian el principio de autoridad se contentan en este caso con invocar a las autoridades consagradas; los enemigos de las afirmaciones basadas en presunciones no demostradas se contentan con limitarse a hacer afirmaciones no apoyadas en prueba alguna. Son poquísimos los representantes de la teoría del valor por el trabajo a quienes podemos eximir de este reproche. Entre estos pocos se encuentra Carlos Marx.

4. Análisis y crítica de la posición de Marx

Ante quien busque una fundamentación real de aquella tesis se abren por sí mismos dos caminos, como los caminos naturales por los que puede buscarse y encontrarse semejante fundamentación: el camino empírico y el camino psicológico. En efecto, cabe examinar las relaciones de cambio de las mercancías tal como nos las ofrece la experiencia para ver si en ellas

se refleja una armonía empírica entre la magnitud del valor de cambio y el gasto en trabajo, y cabe también —y éste es el segundo camino—, combinando, como tan usual es en nuestra ciencia, los métodos inductivo y deductivo, analizar los motivos psicológicos que inducen a las gentes, de una parte, en sus operaciones de cambio y en la fijación de sus precios y, de otra parte, en su cooperación a los actos de producción, para ver si de la naturaleza de estos motivos pueden sacarse conclusiones sobre el modo típico de proceder de los hombres, llegando así, posiblemente, a establecer una relación entre los precios normalmente exigidos y abonados y la cantidad de trabajo necesaria para la producción de las mercancías. Sin embargo, Marx no abraza ninguno de estos dos métodos naturales de investigación, y después de la aparición del volumen tercero de su obra sabemos —cosa muy interesante— que el autor tenía la plena conciencia de que ninguno de estos dos caminos, ni el de la contrastación de los hechos ni el del análisis de los motivos psicológicos que actúan en el plano de la «competencia», habría conducido a resultados favorables para su tesis.

En vez de ello, Marx sigue un tercer camino, un tanto extraño para una materia como la de que se trata: el camino de una prueba puramente lógica, de una deducción dialéctica, basada en la esencia del cambio.

Marx se encuentra ya en Aristóteles con la idea de «que no puede existir cambio sin igualdad ni igualdad sin conmensurabilidad» (I, 35).

Y esta idea le sirve de punto de partida. Se representa el cambio de dos mercancías bajo el signo de la igualdad, deduce que en las dos cosas cambiadas y, por tanto, equiparadas tiene que existir necesariamente «un algo común de la misma magnitud» y se dedica a investigar este algo común, al que necesariamente tienen que poder «reducirse» las cosas equiparadas como valores de cambio ⁵⁴.

Diremos, siquiera sea incidentalmente, que el primer supuesto, el de que en el cambio de dos objetos ha de manifestarse una «igualdad» entre ellos, nos parece muy poco moderno —cosa que, en fin de cuentas, no es muy grave—, pero también muy poco realista o, para decirlo en términos todavía más claros, muy poco exacto. Donde existe igualdad y equilibrio perfecto, no suele alterarse el estado de reposo imperante. Por consiguiente, si en el caso del cambio la cosa termina haciendo que las mercancías cambien de poseedor, esto será más bien indicio de que existe alguna desigualdad o algún desequilibrio, que trae como consecuencia el cambio, del mismo modo que entre los elementos de cuerpos compuestos semejantes entre sí se producen nuevas combinaciones químicas cuando la «afinidad» química con algunos elementos del otro cuerpo semejante no es tan grande precisamente, sino mayor que con los elementos de la composición anterior. Los economistas modernos son unánimes en creer que la antigua concep-

⁵⁴ I, II.

ción escolástico-teológica de la «equivalencia» de los valores cambiados entre sí no responde a la verdad. Pero no concedamos mayor importancia a este punto y abordemos de una vez la investigación crítica de las operaciones lógicas y metodológicas por medio de las cuales deduce Marx el «algo común» que busca en el trabajo.

Para investigar ese «algo común» característico del valor de cambio, Marx adopta el siguiente procedimiento. Pasa revista a las diversas cualidades que poseen los objetos equiparados por medio del cambio y va eliminando, mediante el método de la exclusión, todas aquellas que no resisten a la prueba hasta que, por último, sólo queda una. Esta, la cualidad de ser productos del trabajo, tiene que ser necesariamente la misteriosa cualidad que se investiga.

El procedimiento es un poco extraño, pero no es improbable de por sí. Resulta un poco extraño, ciertamente, el que en vez de poner positivamente a prueba la cualidad característica presunta —lo que evidentemente habría conducido a uno de los dos métodos anteriormente señalados, que Marx hace todo lo posible por evitar—, se llegue a la convicción de que tiene que ser ella la cualidad buscada por el camino negativo de que no lo es ninguna de las otras. Sin embargo, este método puede conducir a la meta deseada, siempre y cuando que se maneje con las necesarias precauciones y del modo más completo posible; es decir, siempre y cuando que se procure con la mayor minuciosidad hacer pasar por la criba lógica todo lo que debe

pasar por ella y no se cometa ningún error al eliminar por medio de este procedimiento ninguna de las cualidades examinadas.

Ahora bien, ¿cómo procede Marx?

Sólo hace pasar por su criba aquellos objetos susceptibles de cambio que poseen la cualidad que de antemano está decidido a destacar como el «algo común» que busca, descartando desde el primer momento todos los demás. Procede como aquel que desea sacar de la urna una bola blanca, para lo cual procura que sólo sean bolas blancas las que entren en ella. En efecto, limita de antemano el alcance de sus investigaciones sobre la esencia del valor de cambio a las «mercancías», deslindando este concepto, sin definirlo cuidadosamente, de un modo más estrecho que el de los «bienes» y limitándolo a los productos del trabajo, por oposición a los dones de la naturaleza. Ahora bien, es evidente que si el cambio significa una igualdad que presupone la existencia de un «algo común de la misma magnitud», este algo común deberá buscarse y encontrarse en todas las clases de bienes sobre que versa el cambio, no solamente entre los productos del trabajo, sino también entre los dones de la naturaleza, como son la tierra, la madera en el bosque, los saltos de agua, los yacimientos de carbón, las canteras, los yacimientos de petróleo, las fuentes de aguas minerales, las minas de oro, etc.⁵⁵. Descartar de an-

⁵⁵ Certeramente objeta Knies a Marx: «Dentro de la exposición de Marx no se ve absolutamente ninguna

temano los bienes dotados de valor de cambio que no sean productos del trabajo, cuando se investiga la característica común del valor de cambio, constituye, en estas condiciones, un pecado mortal metodológico. Es exactamente lo mismo que si un físico quisiera investigar el fundamento de una cualidad común a todos los cuerpos, por ejemplo, la gravedad, pasando revista a las cualidades propias de un determinado grupo de cuerpos, por ejemplo, los cuerpos transparentes, examinando todas las cualidades comunes a esta clase de cuerpos, sosteniendo de antemano que ninguna de las demás cualidades podía ser la causa de la gravedad y proclamando, por último, a base de esta argumentación, que la única causa posible de la gravedad era la transparencia.

La eliminación de los dones de la naturaleza (que jamás se le habría pasado por las mientes, indudablemente, al padre de la idea de la equiparación en el cambio) es de todo punto injustificable, sobre todo si tenemos en cuenta que ciertos dones de la naturaleza, por ejemplo, la tierra, figuran entre los objetos más importantes de la riqueza y del tráfico y, además, que no puede afirmarse, ni mucho menos, que los valo-

razón para que la igualdad expresada en la fórmula 1 *quarter* de trigo = x quintales de madera producidos en el bosque no sea sustituida con igual derecho por esta otra: 1 *quarter* de trigo = x quintales de madera silvestre = y yugadas de tierra virgen = z yugadas de pastos naturales (*das Geld*, 1.ª edición, p. 121; 2.ª edición, p. 157).

res de cambio de estos dones de la naturaleza se establezcan de un modo completamente fortuito y arbitrario. De una parte, también los productos del trabajo tienen, a veces, precios fortuitos y, de otra parte, los precios de los dones de la naturaleza presentan con frecuencia las más claras relaciones con puntos fijos de apoyo o causas determinantes. Es bien sabido, por ejemplo, que el precio de venta de las fincas constituye, normalmente, un múltiplo de su renta, como lo es también el hecho de que la madera en el bosque o el carbón en la mina obtienen distintos precios con arreglo a su calidad, a la distancia del mercado, la mayor o menor facilidad de transporte para llevarlos a éste, etc.

El propio Marx se guarda muy bien de decirnos claramente que descarta de su investigación una parte de los bienes dotados de valor de cambio y de explicarnos por qué lo hace. En este caso, como de costumbre, se las arregla para deslizarse con habilidad dialéctica de anguila a través de los puntos espinosos de su razonamiento. En primer lugar, se cuida de no explicar al lector que su concepto de «mercancía» es más estrecho que el de bien dotado de valor de cambio en general. Prepara al lector para la futura limitación de su campo de investigación a sus «mercancías», con gran habilidad, mediante la frase general, muy inconsistente al parecer, que coloca a la cabeza de su libro, según la cual «la riqueza de las sociedades en las que impera el régimen capitalista de producción no es sino un inmenso *arsenal de mercancías*». Pero esta

afirmación es completamente falsa si la palabra mercancía se entiende en el sentido que más adelante le atribuye el propio Marx, es decir, como un producto del trabajo simplemente. No cabe duda de que los dones de la naturaleza, incluyendo la tierra, constituyen una parte importantísima, nada desdeñable, de la riqueza nacional. Pero el lector poco malicioso pasa fácilmente de largo por delante de esta inexactitud, pues no sabe que más adelante Marx atribuirá a la palabra mercancía un sentido mucho más limitado.

Y no se crea que Marx explica esto tampoco más adelante. Por el contrario, en los primeros apartados del capítulo primero habla tan pronto de «objetos» como de «valores de uso», de «bienes» y de «mercancías», sin establecer una nítida distinción entre estos varios conceptos. «La utilidad de un *objeto* —dice en la página 10— lo convierte en *valor de uso*.» «El cuerpo de la mercancía... es un *valor de uso* o un *bien*.» Y en la página 11 leemos: «El valor de cambio se nos revela... como la relación cuantitativa... en que se cambian *valores de uso* de una clase por *valores de uso* de otra.» Adviértase que aquí el héroe del fenómeno del valor de cambio sigue llamándose, precisamente, valor de uso o bien. Y con la frase «examinemos la cosa más de cerca», frase poco adecuada, evidentemente, para saltar de un campo de investigación a otro más delimitado, Marx continúa: «Una *mercancía* determinada, un *quarter* de trigo, se cambia en las más diversas proporciones por otros *ar-*

tículos.» Y «tomemos, además, dos *mercancías*», etcétera. En el mismo apartado a que nos estamos refiriendo volvemos a encontrarnos, incluso, con la expresión «objetos», y además en el giro, importantísimo para el problema de que se trata, de que «en dos *objetos* distintos (equiparados precisamente por el acto del cambio) existe un algo común de la misma magnitud».

Pero en la página siguiente, en la 12, Marx se dedica ya a investigar el «algo común» que le preocupa solamente en lo tocante al «valor de cambio de las *mercancías*», sin decir ni la menor palabra que indique que, con ello, limita su campo de investigación a una parte solamente de los objetos dotados de valor de cambio ⁵⁶. Y en seguida, en la página siguiente, vuelve a abandonar la limitación establecida poco antes y aplica el resultado que acaba de obtener con respecto al campo delimitado de las mercancías al amplio círculo de los valores de uso de los bienes. «Un *valor de uso* o *bien* sólo tiene, pues, un valor porque en él aparece cristalizado o materializado un trabajo humanamente abstracto.»

Si Marx, en el pasaje decisivo de su investigación, no hubiese limitado su horizonte visual a los productos del trabajo, y se hubiese preocu-

⁵⁶ En una cita tomada de Barbon se borra incluso, en este mismo párrafo, la distinción entre mercancías y cosas: «Una clase de *mercancías* es tan buena como la otra, con tal de que su valor de cambio sea el mismo. No existe la menor diferencia o diferenciabilidad entre *cosas* que tengan igual valor de cambio.»

pado de buscar también en los dones de la naturaleza el «algo común» que le preocupa, habría tenido que llegar, necesariamente, a la conclusión de que ese «algo común» no era precisamente el trabajo. Y si hubiese establecido clara y expresamente aquella delimitación, él mismo y sus lectores habrían tenido que tropezar, infaliblemente, con el burdo error metodológico en que incurría, habrían tenido que sonreír necesariamente ante el simplista ardid consistente en deducir como característica común de un círculo de cosas la cualidad de ser productos del trabajo, después de cuidarse de no incluir en él todas las cosas dotadas de valor de cambio que, por ser dones de la naturaleza, no constituyen productos del trabajo. Este ardid sólo podía llevarse a cabo como lo hace Marx, imperceptiblemente, con una dialéctica que se desliza rápida y fácilmente por delante del punto espinoso. Expresamos nuestra sincera admiración por la habilidad con que Marx se las arregla para hacer pasar un método tan vicioso como éste, pero al mismo tiempo no tenemos más remedio que hacer resaltar que se trata, en efecto, de un procedimiento absolutamente vicioso.

Pero sigamos con nuestro análisis. Gracias al ardid a que acabamos de referirnos, Marx sólo logra una cosa: que el trabajo entre en la competencia. Mediante la artificiosa delimitación del círculo de objetos examinados, consigue que el trabajo sea considerado como *una* de las cualidades «comunes» de este círculo. Pero, al lado de ella, entran en consideración algunas más.

Pues bien, ¿cómo son descartados estos otros competidores?

Se interponen aquí otros dos eslabones discursivos, formados solamente por unas cuantas palabras cada uno de ellos, pero en las cuales se contiene el más grave error lógico.

En la primera parte de su razonamiento, Marx descarta todas las «cualidades geométricas, físicas, químicas o cualesquiera otras cualidades naturales de las mercancías», ya que estas «cualidades físicas sólo interesan cuando se trata de cosas útiles, es decir, de valores de uso. *Pero, por otra parte, la relación de cambio de las mercancías se caracteriza, evidentemente, por la abstracción de sus valores de uso*». Pues «dentro de ella (es decir, dentro de la relación de cambio), *un valor de uso vale tanto como cualquier otro, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada*» (I, 12).

¿Qué habría dicho Marx ante la siguiente argumentación? Un teatro de ópera trata de contratar a tres cantantes famosos, un tenor, un bajo y un barítono, cada uno de los cuales exige un sueldo de 20.000 florines. ¿Cuál es —nos preguntamos— el factor común que equipara los sueldos de estos tres artistas? A lo que contestamos: en materia de sueldos, una buena voz vale tanto como otra cualquiera, una buena voz de tenor tanto como una buena voz de bajo o de barítono, siempre y cuando que existan en la proporción adecuada. Por consiguiente, en materia de sueldos se hace abstracción, «evidentemente», de la buena voz, razón por la cual la

buena voz no puede ser la causa común del alto sueldo pagado a los cantantes. La falsedad de esta argumentación salta a la vista. Y salta también a la vista que el razonamiento de Marx, sobre el cual está calcado con toda fidelidad nuestro ejemplo, es igualmente falso. Ambos adolecen del mismo vicio. Confunden la abstracción de una circunstancia en general con la abstracción de las modalidades especiales bajo las que esta circunstancia se manifiesta. La modalidad indiferente para la cuestión de los sueldos, en nuestro ejemplo, sólo es, evidentemente, la modalidad específica bajo la que se presenta la buena voz, ya sea de tenor, de bajo o de barítono; pero no, ni mucho menos, la buena voz en general. También en la relación de cambio de las mercancías se hace abstracción de la modalidad específica bajo la que el valor de uso de las mercancías pueda presentarse, del hecho de que la mercancía sirva para la alimentación, para el vestido, para la vivienda, etc., pero no, ni mucho menos, del hecho de que desempeñe funciones de valor de uso en general. Que no se puede hacer abstracción, pura y simplemente, de esta cualidad habría debido deducirlo el propio Marx del hecho de que no puede existir valor de cambio donde no existe valor de uso; hecho que el propio Marx se ve obligado a reconocer reiteradas veces ⁵⁷.

⁵⁷ Por ejemplo, al final de la p. 15: «Finalmente, ninguna cosa puede ser valor sin ser valor de uso. Si es inútil será también inútil el trabajo encerrado en ella,

Pero aún es peor lo que ocurre con el segundo de los dos eslabones discursivos a que nos referíamos. «Si se prescinde del valor de uso de la materialidad de las mercancías —dice Marx—, sólo queda en pie en ellas una cualidad, la de ser productos del trabajo.» ¿De veras? ¿Una cualidad solamente? ¿No les queda además, por ejemplo, otra cualidad común, la de su rareza en proporción a la demanda? ¿O la de ser ob-

no contará como trabajo (*sic!*) y no creará, por tanto, ningún valor.» Ya Knies había llamado la atención hacia el error lógico que censuramos en el texto. Véase *Das Geld*, Berlín, 1873, pp. 123 s. (2.ª edición, pp. 160 ss.). Adler (*Grundlagen der Karl Marxschen Kritik*, Tubinga, 1887, pp. 211) tergiversa extrañamente nuestra argumentación cuando alega en contra nuestra que las «buenas voces» no son mercancías en sentido marxista. Para nosotros, no se trata de saber si las «buenas voces» caen o no dentro del concepto de los bienes económicos según la ley del valor de Marx, sino simplemente de un modelo de argumentación lógica que presenta el mismo error que la que Marx desarrolla. Lo mismo habríamos podido elegir para ello un ejemplo que no guardase relación alguna con la vida económica. Lo mismo habríamos podido demostrar, por ejemplo, que según la lógica marxista lo común a los cuerpos de colores abigarrados reside en cualquier cosa menos en la mezcla de diversos colores, pues una mezcla de colores, por ejemplo de blanco, azul, amarillo, negro y violeta, representa en cuanto a los colores abigarrados exactamente lo mismo que otra mezcla cualquiera, por ejemplo la de verde, rojo, anaranjado, azul celeste, etc., siempre y cuando exista «en la proporción adecuada»: por consiguiente, debemos abstraernos, a todas luces, de todo lo que sea color y mezcla de colores.

jeto de demanda y de oferta? ¿O la de haber sido apropiadas por el hombre? ¿O la de ser «productos de la naturaleza»? Pues nadie dice más claramente que el propio Marx que son productos tanto de la naturaleza como del trabajo, cuando manifiesta: «Las mercancías son combinaciones de dos elementos, la materia natural y el trabajo»; o cuando cita laudatoriamente las palabras de Petty: «El trabajo es su padre (el padre de la riqueza material), la tierra la madre»⁵⁸.

¿Por qué, nos preguntamos, el principio del valor no ha de consistir, por la misma razón, en cualquiera otra de *estas* cualidades comunes, y sí precisamente en la cualidad de ser productos del trabajo? Marx no aduce en apoyo de esta última tesis ni rastro de una razón positiva; su única razón es el argumento negativo de que el valor de uso, previamente descartado, *no* constituye el principio del valor de cambio. Pero ¿acaso esta razón negativa no cuadra exactamente lo mismo a todas las demás cualidades comunes que Marx pasa por alto?

Pero no es esto todo. En la misma página 12 en que da por descartada la influencia del valor de uso sobre el valor de cambio con la argumentación de que un valor de uso vale tanto como otro cualquiera, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada, nos dice lo siguiente de los productos del trabajo: «Sin embargo, tam-

⁵⁸ *Das Kapital*, pp. 17 s.

bién el producto del trabajo se transforma entre nuestras manos. Si hacemos abstracción de su valor de uso, haremos también abstracción de los elementos y las formas físicas que lo convierten en valor de uso. Dejará de ser una mesa, o una casa, o una cantidad de hilado, u otro objeto útil cualquiera. Todas sus cualidades físicas se desvanecerán. *Ya no será el producto del trabajo del carpintero, o del cantero, o del hiladero ni de ningún otro trabajo productivo concreto.* Con el carácter útil de los productos del trabajo desaparece el carácter útil de los trabajos materializados en ellos y desaparecen también, por tanto, las diferentes formas concretas de estos trabajos; *éstos dejarán de distinguirse y se reducirán todos ellos a un trabajo humano igual, a trabajo humano abstracto.*»

¿Cabe decir más clara ni más explícitamente que, dentro de la relación de cambio, no sólo un valor de uso, sino también una clase de trabajo y de productos del trabajo «vale tanto como otra cualquiera, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada» o, dicho en otros términos, que la misma razón de exclusión que Marx aduce contra el valor de cambio existe también con respecto al trabajo? Tanto el trabajo como el valor de uso tienen un lado cualitativo y un lado cuantitativo. En la misma medida en que se distinguen como valores de uso la mesa, la casa y el hilado, se distinguen los trabajos del carpintero, del cantero y el hiladero. Y del mismo modo que cabe comparar entre sí trabajos distintos en cuanto a la cantidad, cabe

comparar entre sí, en cuanto a la magnitud del valor de uso, valores de uso de distinta clase. No se ve la razón de que los mismos elementos de hecho autoricen a eliminar a uno de los concursantes y a coronar a otro con el premio del vencedor. Si Marx hubiese invertido, por acaso, el orden de su investigación, con el mismo aparato discursivo exactamente con que excluye al valor de uso habríase visto obligado a excluir también el trabajo, y exactamente con el mismo aparato discursivo con que corona vencedor al trabajo habría tenido que reclamar al valor de uso como la única cualidad restante y, por tanto, como la cualidad común por él buscada y declarar el valor como la «cristalización del valor de uso». Creemos que podría afirmarse sin ánimo de bromear, sino verdaderamente en serio, que en los dos párrafos de la página 12, en el primero de los cuales se hace abstracción de la influencia del valor de uso y en el segundo de los cuales se afirma que el trabajo es el «algo común» investigado, podrían trocarse mutuamente los sujetos sin que la exactitud lógica externa del razonamiento sufriese el menor menoscabo; que en la trabazón del primer párrafo podría decirse trabajo y productos del trabajo donde se dice valor de uso, sin modificar en lo más mínimo el texto, y en el segundo párrafo poner valor de uso donde dice trabajo.

Tales son la lógica y la metodología con que Marx introduce en su sistema su tesis fundamental del trabajo como fundamento único y exclusivo del valor. Como hemos tenido ya oca-

sión de exponer en otro lugar ⁵⁹, no creemos que este barullo dialéctico pudiera ser base y fuente de convicción ni siquiera para el propio Marx. Un pensador de la categoría de Marx —a quien nosotros consideramos, en efecto, como un pensador de primer rango—, si se hubiese propuesto realmente formarse una convicción e investigar de un modo verdaderamente imparcial la verdadera concatenación de las cosas, no habría seguido en modo alguno un camino tan torcido y tan absurdo, ni habría podido incurrir por acaso en todos estos errores lógicos y metodológicos para llegar como resultado natural, si no se hubiese tratado de algo preconcebido y querido de antemano, a la tesis del trabajo como fuente única y exclusiva del valor.

Creo que las cosas ocurrieron realmente de otro modo. No dudo que Marx estaba real y honradamente convencido de la verdad de su tesis. Pero las razones de su convicción no podían ser las inscritas por él en su sistema. Marx creía en su tesis como un fanático cree en un dogma. Sentíase, indudablemente, dominado por él a base de las mismas impresiones vagas, incidentales, no firmemente controladas por la razón, que ya antes de él habían movido a Adam Smith y Ricardo —autoridades que no dejaron de influir en él— a expresar ideas parecidas; y es posible que no abrigase jamás la menor duda en la justeza de su tesis. Para él, esta tesis era, pues, tan sólida como un axioma. Pero a sus lectores

⁵⁹ *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, pp 77 ss.

tenía la obligación de probársela. Y como no habría podido conseguirlo ni por la vía empírica ni por la de la argumentación psicológico-económica, se entregó a la especulación lógico-dialéctica, que era además la que mejor cuadraba a su espíritu, y se dedicó a pulir y pulir, con una sutileza verdaderamente admirable, sus conceptos y sus premisas hasta que el resultado preconcebido y deseado de antemano fue cobrando una forma exteriormente plausible.

Creemos que el lector estará convencido, como nosotros, de que Marx fracasó completamente en su intento de dar a su tesis una fundamentación probatoria firme por la vía dialéctica. ¿Acaso habría podido lograrse esta fundamentación por uno de los caminos que Marx no quiso seguir, el empírico o el psicológico?

Que el análisis de los motivos psicológicos que actúan en el proceso de formación del valor de cambio conduce, en realidad, a un resultado muy distinto, habrá de ser expuesto por nosotros en nuestro estudio positivo sobre el problema del interés y, en rigor, el propio Marx lo reconoce en el tercer tomo de su obra, publicado después de su muerte⁹⁰. Pero ¿y la prueba empírica, la prueba basada en los hechos de la experiencia? ¿Qué demuestran estos hechos?

La experiencia demuestra que el valor de cambio sólo tratándose de una clase de bienes, y con respecto a éstos sólo de un modo provisional, guarda relación con la cantidad de traba-

⁹⁰ Véase, además, *infra*, p. 163 ss.

jo que cuesta producirlos. Esta relación material debiera ser hartamente conocida, por el carácter palmario de los hechos en que descansa y, sin embargo, rara vez se la tiene en cuenta debidamente. Es cierto que todo el mundo, incluyendo a los autores socialistas, está de acuerdo en que la experiencia no confirma plenamente el principio del trabajo. Pero nos encontramos frecuentemente con la afirmación de que los casos en que la realidad coincide con este principio constituyen la regla incomparablemente predominante y los casos que se hallan en contradicción con él excepciones relativamente insignificantes. Esta afirmación es errónea. Para salir al paso de ella de una vez por todas, reuniremos en grupos las «excepciones» que dentro del mundo económico se hallan, empíricamente, en contradicción con el principio del trabajo. De este modo, veremos que las «excepciones» predominan de tal modo que apenas si dejan margen alguno para la «regla».

1) Quedan al margen del principio del trabajo todos los «bienes raros» que, por un obstáculo jurídico o de hecho, no pueden reproducirse o, al menos, no pueden reproducirse en cantidades ilimitadas. Ricardo cita, a título de ejemplo, las estatuas y las pinturas, los libros y las monedas antiguas, los vinos de calidad, y añade a esta lista la observación de que estos bienes «representan solamente una parte muy pequeña de la cantidad de bienes que diariamente se cambian en el mercado». Pero si tene-

mos en cuenta que en esta misma categoría entran toda la tierra y, además, los numerosos bienes cuya producción se halla protegida por una patente de invención, por los derechos de autor o el régimen del secreto industrial, comprendemos que este primer grupo de casos «excepcionales» es bastante considerable⁶¹.

2) Otra excepción la forman los bienes que son fruto del trabajo cualificado. Aunque en el producto diario de la labor de un escultor, de un artista pintor, de un constructor de violines, de un constructor de maquinaria, etc., no se materializa más trabajo que en el producto diario de la labor de un artesano corriente o de un obrero fabril, nos encontramos con que aquellos productos tienen mayor valor de cambio que éstos, siendo, a veces, la diferencia muy considerable. Como es natural, a los partidarios de la teoría del valor-trabajo no podía pasarles desapercibida esta excepción a la regla. Pero, cosa curiosa, se las arreglan para presentar el problema de tal modo que parece como si no se tratase realmente de una excepción, sino simplemente de una pequeña variante, perfectamente compatible con la regla. Marx, por ejemplo, recurre al expediente de presentar el trabajo cualificado como un múltiplo del trabajo corriente. El «trabajo complejo —dice (p. 19)— no es sino el trabajo simple potenciado o, por mejor decir, multiplicado, por donde una cantidad menor de tra-

⁶¹ Cfr. Knies, *Kredit*, parte II, p. 61.

bajo complejo corresponde a una cantidad mayor de trabajo simple. La experiencia se encarga de demostrar que esta reducción se opera continuamente. Una mercancía puede ser el producto del trabajo más complejo, pero su valor se equipara al producto del trabajo simple y sólo representa, por tanto, de por sí, una determinada cantidad de trabajo simple».

Verdaderamente, el ardid teórico a que Marx recurre para soslayar el problema no puede ser más candoroso. No cabe la menor duda de que, en ciertos respectos, por ejemplo, en cuanto a la valoración, una jornada de trabajo de un arquitecto puede equipararse a cinco o más jornadas de trabajo de un peón albañil. Pero a nadie que esté en su sano juicio se le ocurrirá sostener que doce horas de trabajo de un escultor sean realmente sesenta horas de trabajo de un peón albañil. Y tratándose de problemas de teoría, por ejemplo, del problema del principio del valor, no interesa lo que los hombres puedan fingir, sino, simplemente, lo que real y verdaderamente es. Para la teoría, el producto diario del escultor es y será siempre el producto de un día de trabajo del escultor; y si el producto de un día de trabajo vale tanto como otro bien que sea producto de cinco días de trabajo, no cabe duda de que ello entraña, por mucho que los hombres puedan fingir, una excepción a la regla postulada de que el valor de cambio de los bienes se mide por la cantidad del trabajo humano materializado en ellos. Los ferrocarriles regulan, en general, sus tarifas, como es sa-

bido, con arreglo a las distancias a que transportan a las personas o a las mercancías; pues bien, si en trechos en que el transporte resulta excepcionalmente costoso, se dispone que cada kilómetro se pague como si fuesen *dos*, ¿podrá nadie sostener que la distancia es *realmente* el principio exclusivo con arreglo al cual se regulan las tarifas ferroviarias? Claro está que no; lo que se hace es *fingir* que lo es, pero en realidad la eficacia de ese criterio se entrecruza con el otro criterio, que es el que se relaciona con el *estado* o las *condiciones* del terreno. Otro tanto acontece con la unidad teórica del principio del trabajo: no puede salvarse, por muchos que sean los ardidés a que se recurra ⁶².

Esta segunda excepción abarca también, como sin duda no hace falta pararse a demostrar, una cantidad considerable de bienes de tráfico. Más aún, hablando en rigor, podríamos afirmar que casi todos los bienes entran en esta categoría. Apenas habrá ningún bien en cuya producción no entre, por lo menos, algo de trabajo cualificado, el trabajo de un inventor, de un dirigente, de un capataz, etc., lo que hace que el valor de estos bienes se eleve más o menos por encima del nivel que correspondería a la cantidad de trabajo invertido exclusivamente.

⁶² Acerca de este problema nos hemos expresado más detalladamente en nuestro estudio, tantas veces citado, *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, pp. 80 ss.

3) El número de excepciones aumenta con la cantidad, no muy importante ciertamente, de bienes por los que se percibe una remuneración anormalmente baja. Como es sabido, puede ocurrir, por causas que no es del caso examinar aquí, que en ciertas ramas de producción el salario se mantenga durante mucho tiempo por debajo del *mínimum* necesario para el sustento del obrero, como ocurre, por ejemplo, con los trabajos manuales de la mujer, con los trabajos de costura, de punto, de bordado, etc. En este caso, los productos correspondientes tienen también un valor anormalmente bajo. Es relativamente frecuente, por ejemplo, que el producto de tres jornadas de trabajo de una costurera en blanco no alcancen siquiera el valor de dos jornadas de trabajo de una obrera fabril.

Todas las excepciones que hemos señalado hasta aquí están orientadas en el sentido de que eximen totalmente ciertos grupos de bienes de la acción de la ley del valor-trabajo, restringiendo, por tanto, el campo de acción para ésta, en rigor a aquellos bienes cuya reproducción no se halla sujeta a ninguna clase de límites y que, al mismo tiempo, no requieren para su producción más que el trabajo común y corriente. Pero ni siquiera dentro de este campo restringido rige sin excepciones que ponen coto a la vigencia de esta ley incluso dentro del campo limitado que dejan las anteriores.

4) Es un fenómeno generalmente reconocido y que se presenta con carácter amplísimo el

de que, incluso tratándose de aquellos bienes cuyo valor de cambio se armoniza a grandes rasgos y en general con la ley de la cantidad del trabajo de coste, esta armonía no se revela, sin embargo, en todo momento, sino que lejos de ello, por virtud de las oscilaciones de la oferta y la demanda, el valor de cambio se desplaza muchas veces por encima o por debajo de aquel nivel que correspondería a la cantidad de trabajo materializada en los bienes. Este sólo marca el punto de gravitación, pero no el punto fijo del valor de cambio. También a esta excepción nos parece que se avienen demasiado fácilmente los partidarios socialistas del principio del trabajo. La comprueban, indudablemente, pero la consideran como una pequeña irregularidad transitoria, cuya existencia no menoscaba para nada la gran «ley» del valor de cambio. Sin embargo, es innegable que estas irregularidades representan otros tantos ejemplos de formaciones de valor de cambio reguladas por causas distintas de la cantidad del trabajo de coste. Y esto habría de servir, por lo menos, de estímulo para una investigación encaminada a ver si no existirá tal vez un principio más general del valor de cambio que rija en común no sólo para los casos de formación del valor de cambio «usuales», sino también para los «excepcionales» desde el punto de vista de la teoría del trabajo. Pues bien, en vano buscaremos esta investigación entre los teóricos de la corriente cuya crítica estamos haciendo.

5) Finalmente, observamos que, aun prescindiendo de estas oscilaciones momentáneas del valor de cambio de los bienes, que lo desvían del nivel trazado por la cantidad de trabajo materializado en ellos de un modo *constante* y bastante considerable, de dos bienes cuya producción cuesta exactamente la misma cantidad de trabajo social medio alcanza un valor de cambio mayor aquel que requiere, para ser producido, un anticipo mayor de trabajo «anterior». Como sabemos, Ricardo trata por extenso de esta excepción al principio del trabajo en dos secciones del capítulo I de sus *Principios*, pero tanto Rodbertus como Marx la ignoran en el desarrollo de sus teorías⁶³, aunque sin llegar a negarla expresamente, cosa que difícilmente habrían podido hacer, pues el hecho de que un árbol centenario posee mayor valor que un arbusto recién nacido es demasiado evidente para que nadie pueda negarlo con fundamento.

Resumiendo: hay una parte muy considerable de bienes para los que *no* rige la pretendida «ley» de que el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo materializado en ellos; para los demás *no* rige tampoco siempre *ni de un modo exacto*: tal es el material empírico con

⁶³ Marx sólo la tiene en cuenta expresamente en el tomo tercero del *Capital*, publicado después de su muerte, y, como era de esperar, con el resultado de ponerse en contradicción con las conclusiones del tomo primero, establecidas a espaldas de aquella excepción.

el que el teórico del valor tiene necesariamente que contar.

Ahora bien, ¿qué conclusiones puede sacar de este material un teórico cuya mirada no esté empañada por ningún prejuicio? No será, indudablemente, la de que deba buscarse exclusivamente en el trabajo el origen y la medida de todo valor. Esta conclusión sería, sobre poco más o menos, la misma que si, basándose en la experiencia de que la electricidad se produce frecuentemente por el frotamiento, aunque también se produzca con frecuencia de otros modos, se proclamase la ley de que toda la electricidad se produce por el frotamiento.

Sí puede llegarse, en cambio, a la conclusión de que el coste de trabajo constituye un factor que ejerce considerable influencia sobre el valor de cambio de muchos bienes; pero no, ni mucho menos, como la causa definitiva y concluyente común a todos los fenómenos del valor, sino simplemente como una causa intermedia de orden particular. Y, tratándose de explicar esta influencia limitada del trabajo sobre el valor, no será difícil hallar una fundamentación interna, que es imposible descubrir con caracteres absolutos con respecto a aquella tesis general. Y asimismo puede ser muy interesante e importante seguir de cerca la influencia del trabajo sobre el valor de los bienes y exponer los resultados en forma de leyes: pero, al hacerlo así, no debe perderse jamás de vista que estas leyes sólo pueden ser leyes de valor *particulares*, las cuales no afectan a la esencia general del

valor⁶⁴. Para decirlo en forma de símil: las leyes que formulan la influencia del trabajo sobre el valor de cambio de los bienes guardarán con la ley general del valor la misma o parecida relación que la ley según la cual «el viento oeste trae lluvia» guarda con la ley general de la lluvia. El viento oeste es una causa muy general, pero intermedia, de la lluvia, lo mismo que el coste del trabajo es una causa general, pero intermedia, del valor de los bienes; esto no quiere decir que la esencia de la lluvia obedezca al viento oeste, como la esencia del valor no obedece al trabajo invertido.

Ricardo, por su parte, sólo infringe en pequeña medida los límites justos. Sabe perfectamente, como hemos dicho más arriba, que su ley de valor por el trabajo es, simplemente, una ley particular, que el valor de los «bienes raros», por ejemplo, obedece a razones distintas.

⁶⁴ Por eso nos parece que va también demasiado allá, entre los autores modernos, Natoli, *Principio del valore*, quien a pesar de reconocer y sostener con gran fuerza que el trabajo no ejerce un efecto originario ni universal sobre el valor de los bienes, éste tiene que basarse siempre, necesariamente, en el *grado di utilità* (utilidad marginal) y, finalmente, que la teoría ricardiana del valor-trabajo confunde el efecto con la causa (*l. c.*, p. 191), dando un rodeo a través de lo que él llama una «compensación de utilidad» (*equazione utilitaria*) entre el valor y el trabajo, llega a la conclusión de que la concordancia entre el valor y el trabajo constituye la ley fundamental del valor e incluso la «ley cardínal de toda la economía» (*l. c.*, pp. 191, 244, 277 y 391).

Sólo se equivoca al exagerar el radio de acción de esa ley y concederle, prácticamente, una vigencia casi universal. Dejándose llevar de este error, casi no vuelve a acordarse más adelante de la reserva, muy poco tenida en cuenta, formulada de un modo muy certero en las primeras páginas de su obra y habla frecuentemente de su ley —sin razón— en un tono como si se tratase realmente de una ley universal del valor.

Fueron sus continuadores, de horizonte menos amplio que el suyo, quienes cayeron en el error casi inconcebible de considerar el trabajo, de un modo cerrado, como el principio universal del valor. Y decimos que en el error casi inconcebible, pues resulta en realidad difícil de concebir cómo hombres de formación teórica pudieron establecer, tras madura reflexión, una tesis que no podían fundar en nada: ni en la naturaleza de las cosas, la cual no revela absolutamente la menor conexión necesaria entre el valor y el trabajo, ni en la experiencia, puesto que ésta demuestra, por el contrario, que el valor *no* se armoniza, en la mayoría de los casos, con la ley del valor-trabajo, ni finalmente, en las autoridades, pues los autores invocados en apoyo de esta tesis jamás llegaron a formularla con esa pretenciosa generalidad que hoy se quiere atribuirle.

Y no se crea que los defensores socialistas de la teoría de la explotación profesan esta tesis de pasada, relegándola a un rincón cualquiera de su edificio doctrinal; nada de eso, la tesis del valor basado exclusivamente en el trabajo es,

para ellos, básica y figura a la cabeza de sus reivindicaciones prácticas más profundas. Sostienen la ley de que el valor de todas las mercancías obedece al mismo tiempo de trabajo materializado en ellas, para a renglón seguido atacar como contrarias a ella, como «antinaturales» e «injustas» y merecedoras de ser extirpadas, todas las condiciones del valor que no se hallen en consonancia con la tal «ley», por ejemplo, las diferencias de valor que el capitalista se apropia en concepto de plusvalía. Empiezan, pues, ignorando las excepciones para poder proclamar su ley del valor como ley general. Y, después de pasar así de contrabando el carácter general de la ley, llaman de nuevo la atención hacia las excepciones, para presentarlas como infracciones de aquélla. Es, sobre poco más o menos, el mismo tipo de razonamiento que si se observase cuántos hombres necios existen en el mundo, ignorando que hay también hombres sabios, para establecer la «ley general» de que «todos los hombres son necios» y exigir luego que los hombres sabios sean eliminados como «contrarios a la ley».

5. El tercer volumen de «El Capital»

Tal era el juicio a que habíamos llegado hace ya muchos años, en la primera edición de esta obra, acerca de la ley del valor-trabajo en general y, en particular, acerca de la fundamentación sobre que Marx la apoya. Desde entonces, ha

visto la luz, como obra póstuma, el volumen tercero de *El Capital*. La aparición de este volumen era esperada con cierta expectación en los círculos teóricos de todos los partidos. Existía gran interés por ver cómo se las arreglaría Marx para resolver cierta dificultad en que se vería necesariamente envuelto después de la doctrina expuesta por él en el primer tomo de su obra y que no sólo no había resuelto allí, sino que, por el momento, no había tocado siquiera.

Ya hubimos de decir, con referencia a Rodbertus, que la hipótesis establecida en el sentido de la ley del valor-trabajo de que los bienes se cambian en proporción al trabajo materializado en ellos es absolutamente incompatible con la norma, admitida también por Rodbertus y confirmada de un modo irrefutable como hecho de experiencia, de que se opera una nivelación entre las distintas ganancias del capital⁶⁵. Como es lógico, también Marx tendría que encontrarse con esta dificultad en su camino, agudizada incluso hasta el extremo, precisamente porque formulaba con una insistencia y una energía verdaderamente retadoras la parte de la doctrina en que reside la piedra de escándalo.

En efecto, Marx distingue dentro del capital de que el capitalista se vale para la apropiación de la plusvalía dos partes: la que se destina a remunerar el trabajo, al pago de salarios, el «ca-

⁶⁵ Véase *supra*, p. 103 ss.

pital variable», y la que se invierte en los medios materiales de producción, materias primas, herramientas, máquinas, etc., el «capital constante». Como sólo el trabajo vivo puede crear realmente nueva plusvalía, es evidente que la parte del capital invertida en fuerza de trabajo es la única que puede modificar, acrecentar su valor en el proceso de producción, razón por la cual Marx le da el nombre de «capital variable». Esta parte es la única que, después de producir su propio valor, crea un remanente por encima de él, la plusvalía. En cambio, el valor de los medios de producción desgastados se limita a reproducirse, a reponerse, reapareciendo en el valor del producto bajo distinta forma, pero con magnitud invariable, por lo que Marx le da el nombre de capital «constante»; esta parte del capital no puede «añadir plusvalía». De donde se deriva de un modo necesario, y Marx destaca con toda energía esta consecuencia, que la masa de la plusvalía que un capital puede producir sólo puede hallarse en razón directa *no de la magnitud total* del capital, sino solamente de la *parte variable* de él⁶⁶. Y se sigue

⁶⁶ «Partiendo de una cuota de plusvalía dada y de un valor dado de la fuerza de trabajo, las masas de plusvalía producida se hallan en razón directa a las magnitudes de los capitales variables invertidos.» «Las masas de valor y de plusvalía producidas por distintos capitales se hallan, a base de un valor dado y de un grado igual de explotación de la fuerza de trabajo, en razón directa a las magnitudes de los capitales variables invertidos.» «Las masas de valor y de

asimismo que capitales iguales tienen necesariamente que producir una cantidad desigual de plusvalía si es distinta su composición, es decir, la proporción entre la parte constante y la variable —lo que Marx llama «composición orgánica»—. Si siguiendo el razonamiento de Marx, llamamos «cuota de plusvalía» a la relación entre la plusvalía y el capital variable, invertido en salarios, y «cuotas de ganancia» a su relación con el capital total invertido por el capitalista y a base del cual suele calcular éste, en la práctica, la plusvalía obtenida, tenemos que, aun siendo el mismo el grado de explotación o siendo la misma la cuota de plusvalía, capitales de composición orgánica desigual tienen que rendir necesariamente una cuota de ganancia desigual. Los capitales en cuya composición predomina el capital variable tienen que rendir necesariamente una cuota de ganancia más alta que aquellos en cuya composición predomina el capital constante. Pero la experiencia enseña que, por virtud de la ley de la nivelación de las ganancias, a la larga los capitales arrojan cuotas iguales de ganancia, cualquiera que su composición orgánica sea. Surge, pues, un conflicto manifiesto entre la realidad tal como es y la realidad tal como debiera ser según la doctrina de Marx.

A Marx no le había pasado desapercibida la existencia de este conflicto. Ya en el volumen

plusvalía invertidas en fuerza de trabajo vivo» (Marx, *Capital*, t. I, pp. 311 s.).

primero de su obra había aludido a él de pasada y en términos lacónicos, caracterizándolo como un conflicto puramente «aparente» y remitiéndose para su solución a las partes posteriores de su sistema⁶⁷. Por fin, la publicación del volumen tercero de *El Capital* vino a calmar la expectación, mantenida durante tanto tiempo, de quienes deseaban ver cómo se las arreglaba Marx para escapar al fatal dilema. Este volumen contiene una exposición detallada del problema; pero no, ni mucho menos, una solución del mismo, sino, como era de esperar, la corroboración de la contradicción insoluble y un abandono encubierto, paliado, no confesado, pero a pesar de ello un abandono esencial de la doctrina sostenida en el volumen primero.

En efecto, Marx desarrolla aquí, en el volumen tercero de *El Capital*, la siguiente doctrina. Reconoce expresamente que en la realidad, gracias a la acción de la competencia, las cuotas de ganancia de los capitales, cualquiera que su composición orgánica sea, se nivelan y tienen necesariamente que nivelarse sobre la base de una cuota igual de ganancia media⁶⁸. Y recono-

⁶⁷ I, pp. 312 y 542.

⁶⁸ «Por otra parte, no cabe la menor duda de que en la realidad, prescindiendo de las diferencias no esenciales, fortuitas y que se compensan entre sí, no existe ni puede existir diversidad de cuotas medias de ganancia en las distintas ramas industriales sin que con ello se venga a tierra todo el sistema de la producción capitalista» (III, p. 132). «Por efecto de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en las

ce asimismo expresamente que una cuota igual de ganancia, cuando la composición orgánica de los capitales es desigual, sólo es posible cuando las distintas mercancías se cambian entre sí, no en proporción a su valor determinado por el trabajo, sino en una proporción diferente, de tal modo que las mercancías en cuya producción intervienen capitales con un tanto por ciento mayor de capital constante (capitales de «composición orgánica alta») se cambien por encima de su valor y, por el contrario, las mercancías en cuya producción intervienen capitales con un tanto por ciento menor de capital constante y una participación mayor de capital variable (capitales de «composición orgánica baja») se cambien por debajo de su valor⁹⁹. Y Marx re-

diversas ramas de producción... las cuotas de ganancia que rigen en las distintas ramas de producción empiezan siendo muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia se nivelan por obra de la competencia a base de una cuota de ganancia general, que representa la media entre todas aquellas cuotas de ganancia distintas» (III, p. 136).

⁹⁹ Marx desarrolla esta teoría poniendo como ejemplo un cuadro que abarca cinco clases de mercancías y ramas de producción con capitales de distinta composición orgánica y comenta los resultados de este cuadro con los siguientes términos: «En conjunto, las mercancías se venden a $2 + 7 + 17 = 26$ por encima y a $8 + 18 = 26$ por debajo del valor, por donde las desviaciones de los precios se anulan recíprocamente mediante la distribución por igual de la plusvalía o cargando la ganancia de 22 por cada 100 de capital desembolsado a los respectivos precios de coste de las mercancías I — V, en la misma proporción en que

conoce, por último, expresamente que en la práctica la formación de los precios sigue realmente este camino. Marx llama «precio de producción» (III, 136) al precio de la mercancía que, además de cubrir los salarios pagados y los medios de producción desgastados (su «precio de coste»), arroja la ganancia media correspondiente al capital invertido en la producción. «Es, de hecho, lo mismo que A. Smith llama *natural price*, Ricardo *price of production* y los fisiócratas *prix nécessaire*, porque es, a la larga, condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía en todas y cada una de las órbitas de producción» (III, 178). Por consiguiente, en la vida real las mercancías no se cambian con arreglo a sus valores, sino con arreglo a sus precios de producción o, para decirlo con las palabras eufemísticas de Marx (por ejemplo, II, 176): «los valores se convierten en precios de producción».

¿Cómo podría negarse que estas concesiones y estas doctrinas del volumen tercero se hallan en flagrante contradicción con las teorías fundamentales del tomo primero de *El Capital*? En el tomo primero se ofrece al lector una necesi-

una parte de las mercancías se vende por más de lo que vale, otra parte se vende por menos de su valor. Y sólo su venta a estos precios hace posible que la cuota de ganancia sea la misma en I — V, el 22 por ciento, cualquiera que sea la composición orgánica de los distintos capitales.» Y este punto de vista se desarrolla luego por extenso en las pp. 135-144.

dad lógica, desarrollada partiendo de la esencia misma del cambio, por virtud de la cual dos mercancías equiparadas por medio del cambio tienen que contener necesariamente un algo común de igual magnitud, que no puede ser otra cosa que el trabajo. Por el contrario, en el volumen tercero se nos dice que las mercancías equiparadas por medio del cambio contienen, real y normalmente y, además, tienen necesariamente que contener cantidades desiguales de trabajo. En el tomo primero (I, 142) se decía: «Es cierto que las mercancías pueden venderse a precios que difieran de sus valores, pero esta divergencia se presenta como una infracción de la ley del cambio de mercancías.» Ahora se formula como la ley del cambio de mercancías la venta de éstas a los precios de producción, los cuales difieren fundamentalmente de sus valores. No creemos que el final de un sistema pueda dar un mentís más categórico y enérgico a su principio que aquel con que nos encontramos aquí.

Es cierto que Marx, por su parte, no reconoce que exista tal contradicción, ni quiere que se hable siquiera de ella. En el volumen tercero de su obra sigue sosteniendo que la ley del valor formulada en el tomo primero preside las relaciones reales del cambio de bienes y se impone grandes esfuerzos y recurre a no pocas sutilezas dialécticas para poner de manifiesto la vigencia de dicha ley. En otro lugar hemos tenido ocasión de examinar a fondo todas estas

argucias y de poner de manifiesto su falsedad ⁷⁰. Aquí nos limitaremos a poner de relieve una sola de ellas, por dos razones: porque tiene, a primera vista, algo de tentador y porque no ha sido sostenida solamente por Marx, sino también, antes ya de que apareciera el volumen tercero de *El Capital*, por uno de los teóricos socialistas más capaces de la actual generación. En 1899 este investigador a que nos referimos, Konrad Schmidt, intentó construir por su cuenta, interpretando el sentido presunto de Marx, la parte de su sistema que aún no se conocía ⁷¹. Y llegó, como resultado de su investigación, a conclusiones según las cuales las distintas mercancías no podían cambiarse, como parecía exigirlo, en su tenor literal, la ley marxista del valor, en proporción a la cantidad de trabajo materializada en ellas, lo que le colocaba, natural-

⁷⁰ *Zum Abschluss*, etc., pp. 25-62. La contracritica apologética publicada posteriormente por Hilferding en el tomo I de los *Marx-Studien* (1904) no justifica que modifiquemos en lo más mínimo nuestros puntos de vista. Consideramos también absolutamente correctas, como no podemos menos de observar con referencia a una manifestación de Heimann (*Methodologisches zu den Problemen des Wertes*, tirada aparte del *Archiv für Sozialwissenschaft*, tomo 37, p. 19) los cuadros insertados por nosotros en *l. c.*, p. 53 y entendemos que las correcciones que Hilferding pretende introducir en ellos son arbitrarias y, además, desvían la atención del problema que se trata de resolver.

⁷¹ *Die Durchschnittsprofitrate auf Grund des Marx'schen Wertgesetzes*, Stuttgart, 1889.

mente, ante el problema de si y hasta qué punto, después de semejante concesión, podía seguir afirmándose la validez de la teoría del valor mantenida por Marx, procurando ya entonces salvar esta ley por medio del mismo argumento dialéctico que más tarde habría de encontrarse empleado con el mismo fin en el volumen tercero de *El Capital*.

El argumento consiste, sobre poco más o menos, en esto: es cierto que las distintas mercancías se cambian unas veces por más de su valor y otras veces por menos, pero estas divergencias se compensan o destruyen mutuamente, de tal modo que, tomadas todas las mercancías cambiadas en conjunto, la suma de los precios pagados es siempre igual a la suma de sus valores. De este modo, si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, tenemos que la ley del valor se impone «como la tendencia dominante»⁷².

⁷² «En la misma proporción en que una parte de las mercancías se cambia por más de lo que vale, otra parte se cambia por menos de su valor» (III, p. 135). «Por tanto, el precio total de las mercancías I — V» (en el cuadro que a Marx le sirve de ejemplo) «será igual a su valor total... De este modo, en la sociedad misma —si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción— la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores» (III, p. 138). Las divergencias entre los precios de producción y los valores «se disuelven siempre por el hecho de que unas mercancías encierran mucha plusvalía y otras poca, por lo cual las diferencias entre el valor y los precios de las distintas

Sin embargo, no es fácil desgarrar la trama dialéctica de este pretendido argumento, como hemos tenido ya ocasión de demostrar en otro sitio⁷³.

¿Cuál es, en realidad, la función de la ley del valor? No creemos que pueda ser otra que la de explicar las relaciones de cambio observadas en la realidad. Trátase de saber por qué en el cambio, por ejemplo, una chaqueta vale 20 varas de lienzo, por qué 10 libras de té valen media tonelada de hierro, etc. Así es también como Marx concibe la función esclarecedora de la ley del valor. Y es evidente que sólo puede hablarse de una *relación* de cambio cuando se cambian *entre sí* distintas mercancías. Tan pronto como se toman todas las mercancías *en conjunto* y se suman sus precios, se prescinde forzosa-mente de la relación existente dentro de esta totalidad. Las diferencias relativas de los precios entre las distintas mercancías se compensan en la suma total. La diferencia en más del valor del té con respecto al del hierro, por ejemplo, queda compensada con la diferencia en menos del valor del hierro con respecto al del té, y vi-

mercancías se compensan mutuamente» (III, p. 140). Y en términos parecidos a éstos se expresa K. Schmidt, *l. c.*, p. 51: «La divergencia necesaria entre el precio real y el valor de las distintas mercancías desaparece... tan pronto como nos fijamos en la suma global de las mercancías, en el producto nacional anual.»

⁷³ En una crítica de la obra de K. Schmidt citada más arriba, que se publicó en la *Tübinger Zeitschrift*, 1890, pp. 590 ss.

ceversa. En todo caso, no puede aceptarse como respuesta a la pregunta de cuál es la relación de cambio entre los bienes dentro de la economía nacional el que se nos aduzca la suma de los precios obtenidos por todos ellos en conjunto. Es exactamente lo mismo que si a quien preguntara con cuántos minutos o segundos de diferencia ha llegado a la meta el campeón de unas carreras con respecto a los otros corredores se le contestara que todos los corredores juntos han empleado veinticinco minutos y treinta segundos.

La realidad es la siguiente. Ante el problema del valor, los marxistas empiezan contestando con su ley del valor, consistente en que las mercancías se cambian en proporción al tiempo de trabajo materializado en ellas. Pero más tarde revocan esta respuesta —abierta o solapadamente— en lo que se refiere al cambio de las mercancías sueltas, es decir, con respecto al único campo en que el problema del valor tiene un sentido, y sólo la mantienen en pie en toda su pureza con respecto al producto nacional tomado en su conjunto, es decir, con respecto a un terreno en que aquel problema no tiene sentido alguno. Lo cual vale tanto como reconocer que, en lo tocante al verdadero problema del valor, la «ley del valor» es desmentida por los hechos; en la única aplicación en que los hechos no la desmienten, no constituye ninguna respuesta al verdadero problema que reclama solución, sino, a lo sumo, a un problema completamente distinto.

Pero en realidad, no es la respuesta a ningún problema, ni es respuesta alguna, sino simplemente una tautología. Todo economista sabe que, si se mira a través de las formas veladas del tráfico de dinero, unas mercancías se cambian siempre, en última instancia, por otras mercancías. Cada mercancía que se cambia es, al mismo tiempo, mercancía y precio de la que se recibe a cambio de ella. O dicho en otros términos, el precio del producto nacional considerado en su conjunto no es sino el mismo producto nacional. En estas condiciones es evidente que la suma de los precios que se pagan por el producto nacional en su conjunto tiene que coincidir plenamente con la suma de valor o de trabajo cristalizada en el producto nacional. Pero esta sentencia tautológica no representa ningún acrecentamiento de los conocimientos reales, ni puede, sobre todo, invocarse como argumento probatorio en pro de la pretendida ley de que los bienes se cambian en proporción al trabajo materializado en ellos. Por este mismo procedimiento podría comprobarse cualquier «ley», por absurda que fuera, por ejemplo, la «ley» de que los bienes se cambian con arreglo a su peso específico. Pues aunque en realidad una libra de oro, como «mercancía suelta», no se cambie precisamente por una libra, sino por 40.000 libras de hierro, no cabe duda de que la *suma de los precios* que se pagan por una libra de oro y 40.000 libras de hierro, tomados *en conjunto*, corresponden exactamente a 40.000 libras de hierro más una libra de oro. La suma

de los precios de las 40.001 libras corresponderá, pues, exactamente al peso total de 40.001 libras materializado en la suma de valor, por donde, según aquel razonamiento tautológico, podremos llegar a la conclusión de que el peso es la verdadera pauta con arreglo a la cual se regula la relación de cambio de los bienes.

4 La doctrina marxista a través de sus continuadores

1. La nueva interpretación de Sombart y K. Schmidt

Si no nos equivocamos, el volumen tercero de la obra de Marx marca el comienzo del fin de la teoría del valor por el trabajo. La dialéctica marxista registra en él un fracaso tan evidente que no tiene más remedio que hacer vacilar la confianza ciega que hasta ahora venían depositando en ella sus devotos secuaces. Y en efecto, ya empiezan a manifestarse en la literatura los primeros síntomas de esta pérdida de confianza. Por el momento, bajo una forma indirecta, intentando salvar por medio de subterfugios una teoría que ya no es posible salvar en su tenor literal.

En estos últimos tiempos vemos cómo siguen este camino algunos investigadores serios, partidarios de la teoría de Marx. Werner Sombart reconoce sin ambages que la ley marxista del valor es insostenible si se pretende que responda a la realidad empírica. Pretende, sin embargo, salvar la teoría marxista interpretando su