

LECTURAS DE ECONOMIA

José Félix Cataño Molina

Las teorías clásica y marxista de la mercancía ante la relación salarial.

Lecturas de Economía. No. 18. Medellín, septiembre-diciembre de 1985. pp. 9-36.

● **Resumen.** ¿La teoría clásica y marxista conciben realmente el pago de salarios como la realización de una relación mercantil? Tal es la pregunta a la que se busca una solución en este artículo. Para el autor la respuesta es absolutamente negativa ya que muestra que las concepciones particulares sobre el intercambio mercantil en autores como Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx no pueden extenderse —a pesar de ciertas ambigüedades— al análisis de la remuneración salarial, la cual, entonces, queda como algo que exige una teoría específica que ponga de manifiesto una desigualdad económica fundamental en la sociedad moderna.

The Classical and Marxist Theories of Commodity and the Wage Relation.

● **Abstract.** Do the Classical and Marxist Theories conceive the wage payment as market relation? That is the question we try to answer in this paper. The answer is absolutely negative since the specific conceptions of authors like Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx, about market exchange cannot be extended —despite of certain dubiousnesses— to the wage payment act. For, this act deserves a specific theory that reveals the fundamental economic inequality of modern society.

Introducción

El análisis económico se ha desarrollado como una tentativa de racionalizar una serie de relaciones sociales donde estaban implicadas magnitudes sociales de naturaleza cuantitativa: riqueza, enriquecimiento, intercambio, tasa de ganancia, tasa de interés etc. Ahora bien, al cabo de dos siglos de Economía Política, impera hoy la teoría que enuncia que las múltiples y abigarradas formas de relaciones económicas en el fondo se reducen, o se deben reducir, a formas de intercambio; es decir, que fundamentalmente los vínculos sociales cuantitativos siguen la lógica de un mercado. Como todos habrán adivinado, este es sin duda el mensaje de la escuela neoclásica.

Frente a tal hegemonía existe un conjunto de trabajos críticos que se oponen a tal enfoque, cuya inspiración se sitúa en lo que convencionalmente se llama una "heterodoxia", en la que podemos agrupar las teorías "clásicas", "marxista" y "keynesiana". Sin embargo, todas estas son denominaciones sumamente empíricas y vagas puesto que se refieren más a unas personas que a las teorías desarrolladas en los textos.

Esto es tanto más cierto cuando el problema consiste en resolver claramente las ambigüedades dejadas por los autores en sus obras mismas; ambigüedades (por no decir: muchas veces contradicciones) que hacen que el sentido realmente crítico de su enfoque arriesgue a perderse y, por tanto, correr el peligro de ser reabsorbido por el paradigma hoy dominante.

En este artículo se pretende presentar una investigación sobre el contenido real de la relación salarial en el pensamiento de tres autores: Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, bajo la preocupación de develar una con-

cepción que hacía esfuerzos por separar la órbita en la cual regían las leyes comerciales de aquellas en las cuales una disimetría social aparecía como la característica más patente. La forma en que esto puede resolverse no puede ser otra que la de investigar si las respectivas teorías del intercambio desarrolladas por cada autor son susceptibles de servir de base para la explicación de la relación entre capitalistas y obreros, es decir, la relación salarial¹.

I. RELACION SALARIAL Y TEORIA DEL MERCADO DE ADAM SMITH

Adam Smith aborda el tema de los precios, y por consiguiente el del mercado, una vez que ha fijado las condiciones necesarias para la existencia de una sociedad comercial: la separación de las distintas actividades que producen la riqueza (la división del trabajo) y el establecimiento de la propiedad individual como base de la circulación de aquélla. En tal marco institucional el acceso a esas riquezas no es posible sino por medio del intercambio, o sea, por medio de la realización de un conjunto de compras y ventas ejecutadas por los propietarios de los bienes. Además, se concibe que es en la realización de estas transacciones donde rápidamente una mercancía dineraria debe aparecer para solucionar “los inconvenientes” del trueque, el cual, sin embargo, permanece como la forma básica de las relaciones económicas.

Si las riquezas, entonces, han de ser intercambiadas entre ellas el primer problema que debe estudiarse es el de

examinar cuáles son las reglas que observaron generalmente los hombres en la permuta de unos bienes por otros o cuando los cambian en moneda. Estas reglas determinan lo que pudiéramos llamar el valor relativo o de cambio de los bienes (Smith, 1958. p. 29).

El desarrollo de este análisis va a constituir en Smith, y en la Economía Política posterior, lo que podemos en general denominar “teoría de la mercancía” de la cual el autor de la *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* traza de inmediato el contenido:

Para investigar los principios que regulan el valor de cambio de las mercancías,

1 Este texto es, en muchas partes, una condensación de la investigación realizada por el autor. Véase: Cataño (1984).

procuraremos poner en claro, primero, cuál sea la medida de este valor en cambio o en qué consiste el precio real de todos los bienes; segundo, cuáles son las diferentes partes integrantes de que se compone el precio real; por último, cuáles son las causas que algunas veces impiden que el precio del mercado [...] coincida exactamente con lo que pudiéramos denominar su precio natural (Smith, 1958. p. 30).

En síntesis, la teoría de la mercancía debe resolver los problemas del numerario, del nivel de precios y de la "gravitación" o funcionamiento del mercado, los cuales son tratados en los capítulos V, VI y VII de la obra del sabio escocés.

Nosotros vamos a limitarnos en el presente ensayo a determinar si esta teoría es susceptible de ser extendida a la comprensión de la relación salarial, esto es, a aquella relación social en la cual el trabajo aparece como uno de sus elementos. Para llevar a cabo nuestra tarea comenzaremos por fijar el contenido de la teoría smithiana del nivel y de la expresión de los precios de las mercancías, para después estudiar los conceptos de valor o precio del trabajo.

I. Teoría smithiana de los precios

El primer problema estudiado por Adam Smith no es el de la determinación de los precios sino el de la medida adecuada del valor de cambio representado en la riqueza poseída por los respectivos propietarios. En estos términos Smith supone, de entrada, la existencia de los poderes de compra expresados primero que todo en moneda (mercancía oro), preocupándose sólo por establecer una *medida real* que provea la transparencia necesaria a la realización de las transacciones en "todo tiempo y lugar" dentro del funcionamiento de la sociedad comercial, es decir, aquella donde rige el intercambio. La medida monetaria, los precios-oro, es considerada como una medida variable, y por tanto "nominal", en razón del hecho de que el oro no puede asegurar un valor de cambio fijo. Es de recordar que este defecto también se repite con cualquier otra mercancía distinta al metal amarillo.

La solución general propuesta por Smith es que el *precio real* de la mercancía (el poder de compra real de la riqueza) es igual a

la cantidad de *trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por me-*

diación suya. El trabajo por consiguiente es la medida real del valor en medio de toda clase de bienes (Smith, 1958. p. 31. Subrayado nuestro²).

Se desprende de la idea de Smith, acabada de enunciar, que esta medida del valor debe estar libre de los defectos que la convertirían en otra "medida nominal" más, lo cual es efectivamente enfrentado por el autor proclamado que el trabajo precisamente tiene un "valor invariable":

Ahora bien, de la misma manera que una medida que tuviese siempre cambiando su longitud como el pie natural, el palmo o el brazo no podría ser medida exacta del valor de otros artículos, *iguales cantidades de trabajo, en todos los tiempos y lugares tiene según se dice el mismo valor para el trabajador* (Smith, 1958. p. 33. Subrayado nuestro).

Aparece así que las mercancías obtienen su precio real sólo cuando ellas se ponen en relación directa con el trabajo, ya que este último recibe el privilegio de no cambiar de "valor". No es entonces el "comando" sobre cualquier mercancía lo que exprese bien el poder de compra sino el "comando" sobre el trabajo. Es fácil notar que la coherencia de tal argumentación no se comprenderá sino cuando se aclare en qué consiste la noción de "valor del trabajo" a la cual se hace aquí alusión y que, como ya vemos, ocupa un lugar privilegiado en la teoría de la mercancía.

Mostraremos a continuación que el "valor del trabajo" es una categoría construida por fuera de la teoría de la mercancía de manera que puede afirmarse que el "comando" sobre el trabajo no expresa la realización de un intercambio ni que el trabajo sea susceptible de ser considerado una mercancía. Esto nos proporcionará un fundamento más claro de la posición smithiana sobre la medida real del valor de las mercancías.

2. Valor del trabajo y teoría del precio real

Nuestra demostración parte de la consideración de dos aspectos:

- La propia teoría del valor de cambio real de las mercancías.
- La teoría del valor del trabajo desarrollada en la *Riqueza de las naciones*.

2 Como es bien sabido, esta teoría de la medida de la riqueza es designada como la teoría del *labour commanded* (trabajo comandado), anglicismo que vamos adoptar para mencionar la posición del autor de la *Riqueza de las naciones*.

Veamos entonces cada uno de estos puntos por separado.

a. *La teoría del valor de cambio de las mercancías*

Vimos que las riquezas son mercancías cuando ellas poseen el poder de cambiarse por otras diferentes de sí mismas o de “comandar” trabajo. En este sentido si existen mercancías cada una de ellas lo es en tanto que teóricamente ella goza de la intercambialidad con las restantes (dentro de las cuales, se presume, se encuentra el oro o mercancía dineraria) y tiene además la posibilidad directa o indirecta de adquirir el trabajo. En ese contexto, si queremos encontrar las proporciones normales de intercambio entre los bienes A y B la idea de Adam Smith es que ello es posible siempre y cuando encontremos la medida “real” de cada una de ellas. Para esto procederemos de la siguiente forma³: sea $V(A)$ la expresión monetaria del valor de cambio de A y $V(T)$ la expresión monetaria del llamado “valor del trabajo”; en estas condiciones el valor real de A estará dado por la expresión:

$$\frac{V(A)}{V(T)} = \text{cantidad de unidades de trabajo adquiridas por la riqueza } A.$$

Repitiendo la operación para B tendremos las cantidades respectivas de trabajo “comandado” por ambas mercancías y, de inmediato, deducimos la proporción de cambio entre A y B :

Supongamos ahora que el “comando” del trabajo sea concebido como una operación mercantil de manera tal que el trabajo deba aparecer como un poder de compra respecto a lo que se entrega por él. Según esto sería necesario deducir en un primer instante el valor “real” del trabajo tal como se hizo para las demás mercancías, esto es, construyendo la expresión siguiente:

$$\text{Valor real del trabajo} = \frac{V(T)}{V(T)} = 1$$

Este resultado significa que para el trabajo su poder “real” de compra se presenta como el poder sobre sí mismo, esto es, su “valor” no adopta una

3 Esta presentación fue formulada por Benetti (1979).

forma física diferente a la suya. Esto indica que al trabajo no puede aplicarse, sin caer en un error lógico, la categoría “valor real” y que, entonces, se hace necesario otorgar un estatus particular a esta noción⁴.

Justamente es lo que hace Adam Smith cuando afirma que “el valor real” o “precio real” del trabajo hace referencia a “la subsistencia del trabajador” (Smith, 1958. p. 36) o a las “cosas necesarias y útiles para la vida del trabajador” (Ibid. p. 69). Al final, el autor hace equivalente esta subsistencia a cantidades de trigo —“la subsistencia del trabajador”— con las cuales el trabajo es “comandado” o adquirido regularmente. En esta forma vemos que mientras para las mercancías el precio real se expresa en cantidades de trabajo asalariado, para el trabajo el “precio real” es una cantidad de un bien. Esta heterogeneidad conceptual nos indica que el trabajo no parece poder ser inscrito en el espacio de las mercancías, cuestión que debe, sin embargo, completarse con el análisis de nuestro segundo tema.

b. *La teoría sobre el valor del trabajo*

Respecto a la determinación propiamente dicha del valor de las mercancías Smith desarrolla en el capítulo VI de la *Riqueza de las naciones* su teoría según la cual *precio natural* de ellas está explicado por la adición de los componentes cuantitativos del precio, esto es, por los niveles del salario, de la ganancia y de la renta de la tierra. En este sentido los precios de las mercancías están regidos por la suma de los ingresos de las clases sociales implicadas en el proceso económico: trabajadores y propietarios. Siempre se ha reconocido que David Ricardo tuvo razón en considerar inaceptable tal formulación ya que su antecesor no presentó una clara teoría en torno a la relación entre el beneficio y los precios⁵. A pesar de todo podemos escudriñar los elementos desarrollados sobre el salario en tanto que “valor del trabajo” con el fin de poner en claro el tipo de enfoque que sobre esta materia aplicaba Adam Smith.

A este respecto, dos ideas principales y diferentes entre sí se presentan en el texto de este autor: por una parte, el valor del trabajo se asocia a una cantidad de sacrificio:

4 Sobre este punto véase: Benetti y Cartelier (1984).

5 Sobre este punto véase: Garegnani (1984) y Sraffa (1959).

Iguales cantidades de trabajo, en todo tiempo y lugar, tienen según se dice *el mismo valor para el trabajador*. Presuponiendo un grado normal de salud, de fuerza y de temperamento, de aptitud y de destreza, *ha de sacrificar siempre la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad* (Smith, 1958. p. 38. Subrayado nuestro).

Por otro lado, el valor del trabajo se confunde con el salario, esto es, con el ingreso percibido por la clase que trabaja, el cual, dependiendo de condiciones de propiedad, puede representar todo o una parte del producto total:

El producto del trabajo constituye la recompensa natural o salario del trabajo. *En el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador [. . .]* Pero este estado originario [. . .] sólo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y acumulación del capital [. . .] [dado que allí] el patrón participa en el producto del trabajo de sus operarios [. . .] (Smith, 1958. p. 63. Subrayado nuestro).

En lo que respecta a la primera idea es de anotar que hace referencia a un valor en términos subjetivos (aún si se considera la clase trabajadora en su conjunto) y, en consecuencia, de naturaleza diferente e incompatible con la noción de valor de las mercancías en la cual el valor como poder de compra es lo que está en juego. La dicotomía entre esta idea de valor del trabajo y el salario es claramente puesta de relieve por el mismo Smith cuando se trata de la relación salarial entre patronos y trabajadores:

Pero aunque para el trabajador siempre tenga igual valor idénticas cantidades de trabajo, no ocurre así con la persona que lo emplea, pues para ella tiene unas veces más y otras menos valor. *La compra, en unas ocasiones, con una mayor cantidad de bienes y en otras con menor cantidad de los mismos [. . .]* por lo cual se hace a la idea de que *el precio del trabajo* varía como el de todas las demás cosas siendo unas veces caro y otras barato. (Smith, 1958. p. 34. Subrayado nuestro).

Reaparece aquí que el “precio del trabajo” alude más bien a una cantidad de bienes dados al trabajador, es decir, a una parte del producto tal como se afirma en lo que nosotros denominamos segunda idea sobre “valor del trabajo”, la cual entonces debemos ahora estudiar más en detalle.

Efectivamente, si el valor del trabajo se asocia más bien con el ingreso que recibe la clase trabajadora se nos presentan dos tipos de sociedad posi-

bles: en primera instancia aquella señalada como “ruda y primitiva” donde todo el producto revierte al trabajador; es decir, donde $V(A) = V(T)$ ⁶ y en segunda instancia aquella sociedad “civilizada” (con acumulación de capitales y propiedad privada) donde $V(A) > V(T)$ porque $V(A) = V(T) + \beta V(A)$, donde β es la tasa de deducción sobre el valor del producto exigida por los propietarios del capital avanzado. Ahora bien si: $V(T) = \omega T$ (T es la cantidad de trabajo comandado a la tasa ω) tenemos que el valor real de A es: $V(A)/\omega = T/1-\beta$, expresión que presenta el valor de cambio en los términos formulados por Smith: cantidades de trabajo “comandado” por el producto A .

El punto que nos interesa poner en relieve es la forma de determinación de ω , o sea del “valor del trabajo” que es el gran medio para obtener el valor real de las mercancías.

Ya vimos la dificultad de plantear que el trabajo posee un precio real como en el caso de las mercancías; ahora se trata de completar lo anterior mostrando que Smith también reserva al salario un enfoque particular en lo que se refiere la determinación de su nivel. En efecto, al comienzo mismo del capítulo VIII de la *Riqueza de las naciones*, dedicado precisamente a los salarios, Smith nos expone su teoría sobre la determinación de salario:

Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del *contrato concertado por lo común entre estas dos partes* [el trabajador y el propietario del capital] y *cuyos intereses difícilmente coinciden*. El operario desea sacar lo más posible y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios y los patronos para bajarlos (Smith, 1958. p. 65 Subrayado nuestro).

En lugar de una idea de salario natural fijado a partir de una evaluación del precio de una mercancía tenemos, por el contrario, la idea del salario como el resultado de un enfrentamiento entre dos grupos sociales cuya diseimetría inicial está suficientemente ilustrada por Adam Smith, por ejemplo, cuando el constata que en todos los países.

de Europa hay veinte trabajadores que sirven a un patrono por uno que sea independiente y en todas partes *se entiende por salario del trabajo aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del pro-*

6 Véase: Benetti (1979).

pietario del capital que emplea al obrero (Smith, 1958. p. 64. Subrayado nuestro).

Es decir, expresamente la relación salarial no pone en contacto propietarios de riqueza o propietarios de capital entre sí sino que ella describe una fractura en el interior de la sociedad reflejada en el monopolio de la propiedad, por un lado, y en la ausencia de propiedad en el otro. Es en este contexto, entonces, donde se impone concebir el tipo de vínculo social entre estos dos grupos en forma particular, impidiéndose así definitivamente la posibilidad de hacer extensiva la ley de las mercancías al caso del salario.

3. Conclusión parcial

Aunque no se hizo una investigación completa respecto a la posibilidad de aplicar al caso de la relación salarial los conceptos propios de la teoría completa del mercado⁷, el estudio aquí realizado respecto al concepto de "precio real" y de "precio natural" de las mercancías nos permite afirmar que existen elementos suficientes que indican que el enfoque sobre los precios de Smith es, por una parte, inaplicable en el caso de la relación salarial; por otro lado, que él presentó soluciones que efectivamente hacen pensar que su proyecto no era unificar todas las relaciones sociales en el seno de una teoría general del intercambio.

II. RELACION SALARIAL Y TEORIA RICARDIANA DE LA MERCANCIA

El análisis efectuado sobre la posición de Adam Smith no puede extenderse inmediatamente a la teoría de David Ricardo porque justamente éste propuso un enfoque alternativo sobre los "precios naturales" de las mercancías que se aleja de las ambigüedades existentes en el autor de la *Riqueza de las naciones*.

Como consecuencia de lo anterior el estudio de la concepción ricardiana sobre la relación salarial exige establecer previamente una referencia clara a la teoría de los precios desarrollada por este economista inglés, cuestión que a continuación exponemos.

7 Una tentativa en este sentido está desarrollada en Cataño (1984).

1. Teoría ricardiana de la mercancía

David Ricardo, en primer lugar, delimita claramente los objetos a los cuales se refiere su teoría:

Por tanto, al hablar de los bienes, de su valor en cambio y de las leyes que rigen sus precios relativos, *siempre hacemos alusión a aquellos bienes que pueden producirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna* (Ricardo, 1959. p. 10. Subrayado nuestro).

Esto implica que los objetos-mercancías son aquellos bienes a los cuales puede asociarse un sistema de producción eventualmente libre de obstáculos naturales o institucionales. Por lo tanto, en adelante la teoría del valor de cambio (la propiedad que hace de los objetos mercancías) va depender de las características de la producción, de manera tal que *“el valor [de cambio] [...] depende no de la abundancia sino de la dificultad o la facilidad de producción”* (Ricardo, 1959. p. 205. Subrayado nuestro). Por lo tanto, comprender la posición de Ricardo se limita a entender el significado del concepto de “dificultad de producción”⁸.

La primera posible idea sobre la “dificultad de producción” es la de “costo” en el sentido de precio de las condiciones de producción; obviamente esta posición no constituiría una teoría aceptable puesto que se resultaría determinando los precios a partir... de ellos mismos. En consecuencia, si se quiere que la dificultad de producción explique los precios o valores de cambio, la lógica obliga a calcular esta magnitud independiente de ellos: el crear las bases para que tal condición sea satisfecha *se explica que el discurso ricardiano tenga un sitio destacado en el análisis económico. A continuación presentaremos sintéticamente el procedimiento propuesto por el autor de Principios de economía política y tributación.*

Dos hipótesis básicas sostienen el razonamiento ricardiano: primero, en todo sistema de producción se suponen conocidos tanto los objetos como las cantidades utilizadas y producidas; segundo, los objetos implicados no son todos del mismo rango ya que se podrá rápidamente identificar uno —o varios— los cuales, siguiendo la terminología propuesta por Piero Sraffa,

8 En realidad y en lo que concierne a la definición “la dificultad de producción” nosotros adoptaremos el enfoque propuesto por Benetti y Cartelier (1977).

son “fundamentales” dado que participan directa o indirectamente en la producción de todos los objetos del sistema de producción.

Ahora bien, si se toman en cuenta sólo las condiciones de producción y los productos del sector fundamental (o una parte de ellos) se darán las condiciones para el cálculo de “la dificultad de producción” en este sector, independientemente de los precios, ya que en su producción se consume una cantidad determinada de los mismos bienes que componen el sector. Es por esto que podemos decir que el sector fundamental es homotético ya que el producto es de la misma naturaleza o composición que las condiciones de producción: basta entonces de una comparación entre dos magnitudes físicamente iguales para conocer cuanto “cuesta”. Por otra parte, los artículos o mercancías no fundamentales deberán exhibir precios naturales a un nivel que exprese un alineamiento sobre la dificultad de producción previamente dada en el sector fundamental ya que Ricardo adopta la regla de una unicidad de la tasa de beneficio en todos los sectores, lo cual no es sino una manera de adoptar la hipótesis de la necesaria verificación de la unicidad del grado de dificultad de producción cuando se trata de los precios naturales de las mercancías⁹.

Ricardo utiliza por primera vez tal esquema de razonamiento desde su ahora célebre *Ensayo* de 1815 (véase Ricardo, 1960) en el cual el sector homotético y fundamental es el trigo dado que la comparación entre el producto y el capital (otra cantidad de trigo) le permite el conocimiento de una tasa r , denominándola “tasa de ganancia”, la cual es, ni más ni menos, la tasa de ganancia que debe regir en todos los sectores, sean estos fundamentales o de “lujo”.

La representación de lo anterior es fácil: si a es la cantidad de trigo necesaria para producir una unidad de trigo y p el precio del bien en cuestión, se puede escribir la siguiente ecuación: $ap(1+r) = p$.

Dada la estructura de esta producción $r = (1-a)/a$, es decir, la tasa de ganancia depende sólo de las cantidades físicas conocidas. En reciprocidad, esta tasa de ganancia no hace sino expresar el grado de dificultad de producción de una unidad de producción de trigo, llamémosla a , ya que: $a = 1/(1+r)$ ¹⁰.

9 Véase: Benetti y Cartelier (1977).

10 Véase: Benetti y Cartelier (1977).

En *Principios de economía política y tributación* Ricardo convierte el sector de "bienes salariales" en sector "fundamental" puesto que la tasa de sobreproducto, que es la guía para el conocimiento de los "precios naturales", se calcula considerando la proporción de los bienes-salarios para producir la masa salarial en toda la economía. Estas proporciones están indicadas por las cantidades de trabajo (asalariado) incorporadas para producir la masa salarial que sostiene la fuerza de trabajo total de la economía. En consecuencia, si l_a y l son esas cantidades respectivas de trabajo, $r = l - l_a/l_a$.

Sin embargo, este cálculo de la dificultad de producción presupone que los componentes de los bienes-salarios fuesen producidos en condiciones muy estrictas: las estructuras de la producción deberían ser iguales en las distintas producciones con el fin de evitar que una distinta "temporalidad" o una distinta composición del capital viniera a impedir la expresión de la dificultad de producción mediante las cantidades de trabajo asalariado.

Afrontar, entonces, sistemas de producción más generales exigía poseer instrumentos teóricos que Ricardo no pudo tener a la mano. Hubo que esperar los desarrollos de Piero Sraffa (1966) para que el esquema ricardiano pudiera verificarse en forma general aprovechando la construcción de la mercancía homotética a partir del sector básico de la producción¹¹.

En síntesis, debe quedar claro ahora que en la óptica ricardiana son mercancías los objetos asociados directamente a un sistema de producción, ya sea como insumos o como productos, donde rige la ley de la uniformidad de la tasa de ganancia del sector fundamental. Si un objeto no hace parte de un sistema de producción concebido en tal forma, la teoría no tiene autorización lógica de llamarlo *mercancía* ni tampoco atribuirle un precio natural. Fuera de este contexto, la palabra mercancía alude sólo a designaciones metafóricas o empíricas. Es esto lo que sucede, como enseguida veremos, con el "precio del trabajo".

11 Si A es la matriz de medios de producción e I la matriz de productos, el vector de multiplicadores m que permite construir la mercancía homotética está dado por $A'm = \lambda m$, donde A' es la matriz transpuesta de A y λ es el valor propio máximo de A' (también lo es de A). Este valor propio es $1/(1+r)$ es decir, la dificultad de producción de la mercancía homotética, que los precios de producción deben reflejar para todas las mercancías.

2. Salario y teoría de la mercancía

Para comenzar debemos recordar que cuando Ricardo habla de cantidades de trabajo lo hace siempre en el sentido de cantidad de mano de obra asalariada, es decir, al igual que en Smith, el trabajo es una magnitud económica exclusivamente porque es remunerado. Prueba de esta idea es el contenido de la sección II del capítulo I de los *Principios* cuyo título es "El trabajo de diferente calidad es remunerado distintamente". Consecuencia de lo anterior, se puede afirmar que no es cierto que la idea de "trabajo incorporado" sea de naturaleza diferente al "trabajo comandado" de Adam Smith: el primero es también un trabajo "comandado" pero esta vez el poder sobre el trabajo no se efectúa gracias a la propiedad del producto sino a la propiedad del fondo salarial invertido en la producción.

En realidad la verdadera diferencia entre estos autores clásicos radica en la forma de concebir el "valor del trabajo" puesto que Ricardo pretende mostrar que este "valor" es también variable y por lo tanto el trabajo no es la medida real del valor de cambio de las mercancías. Intentemos, entonces, presentar la teoría del "valor del trabajo" propia de Ricardo.

Inicialmente el trabajo parece recibir en su obra las mismas propiedades de los objetos-mercancías, tal como se percibe en el texto siguiente:

La mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden y que pueden aumentar o disminuir en cantidad, tiene un precio natural y su precio de mercado (Ricardo, 1959. p. 71).

Sin embargo, un análisis más detallado del contenido de la categoría "precio natural del trabajo" nos hace aparecer toda la singularidad del enfoque. En efecto, al entrar a explicarla (hagamos abstracción del "salario de mercado") Ricardo afirma:

La aptitud del trabajador para sostenerse a sí mismo y a su familia [...] no depende de la cantidad de dinero [...] sino de la cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades de que por costumbre disfruta [...]. Por tanto, *el precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia* (Ricardo, 1959. p. 71. Subrayado nuestro).

La anterior argumentación, que es la propia teoría ricardiana del salario, se compone de cuatro ideas claves:

- a. La mano de obra debe mantenerse a través de un consumo de bienes. En este sentido, este "sostén" es un costo en términos de riqueza.
- b. El tipo y la cantidad de bienes así consumidos son determinados por la costumbre. Para el problema específicamente económico esto es un dato "sociológico".
- c. Los bienes allí incluidos, la canasta obrera, son objetos que hacen parte del conjunto de las mercancías; es decir, ellos son producidos y adquiridos en el sistema de producción.
- d. El precio o valor (de cambio) del trabajo equivale al precio de esta canasta.

Al observar esta teoría vemos que el problema se resuelve de la siguiente forma: el precio del trabajo es un precio derivado del precio de un conjunto de mercancías definidas previamente como pertenecientes al consumo obrero. En consecuencia, se nota en primera instancia que el precio del trabajo no se intenta explicar por el "costo de producción" incurrido ya que es evidente que no existe un sector productivo de algo llamado "trabajo" como componente del sistema de producción. En éste sólo aparece, como ya vimos, la producción de mercancías por medio de mercancías. Ante este obstáculo decisivo es normal que Ricardo busque un procedimiento especial para evaluar la remuneración de la mano de obra, lo cual se consigue con la célebre idea de la identificación entre el valor de la canasta y el valor del trabajo. El resultado es que, con respecto al valor de cambio, no existe diferencia entre la canasta y el trabajo, es decir, que si realmente la mano de obra no es materialmente igual a la canasta de bienes, en el espacio económico no existen dos valores de cambio sino uno solo. Se hace explícito, entonces, que no existen dos mercancías sino solamente una y que ella es indudablemente la canasta, dadas las hipótesis contempladas en el razonamiento. Se descubre entonces el artificio de Ricardo: se dice que "el trabajo" tiene valor, no en razón de que verdaderamente éste (o la mano de obra) sea una mercancía, sino por el hecho de consumir mercancías. Esto implica que el acceso a este consumo no puede ser explicado como el efecto de la ejecución de un poder de compra en manos del trabajador, simplemente porque éste no posee a priori un objeto que haga parte de los objetos-mercancías¹².

12 Esta disimetría en el discurso de Ricardo fue descubierta por su primer gran crítico, Samuel Bailey, posición que hoy conocemos gracias a alguien que la consideró sin

3. Conclusión parcial

La consecuencia de lo anterior es que el avance de salarios, hecho propio de la relación salarial, no puede ser concebido en la teoría de Ricardo como la realización de una compra y venta de mercancías puesto que el sistema de producción sólo proclama que el consumo obrero hace parte del consumo productivo creador de las mercancías de la misma manera que los abonos aplicados a la tierra de cultivo, pero para ello no es de ningún modo necesario decir que la relación entre el abono y la tierra es un intercambio.

III. MERCANCIA Y RELACION SALARIAL EN LA TEORIA MARXISTA

Karl Marx introduce la relación salarial en el Capítulo IV de *El Capital* con el fin de resolver el problema de la generación del excedente en dinero, es decir, el plusvalor. En esta forma, esta relación se sitúa como el aspecto esencial del proceso capitalista que describe el ciclo $D-D'$, donde $D'-D$ = plusvalor; allí se supone que el D inicial es una suma de dinero avanzada de manera tal que al "gastarse" como "capital" dé como resultado un excedente también en forma de dinero. Según Marx, ese dinero inicial (si excluimos el gasto en los medios de producción) es el que permite la realización de

embargo, portadora de una confusión: Karl Marx. "El señor Ricardo —dice Bailey, citado por el autor de *El Capital*— es suficientemente ingenioso para eludir una dificultad que amenaza, a primera vista con poner en aprietos su teoría: que el valor depende de la cantidad empleada en la producción. Si nos adherimos igualmente a este principio, de él se desprende que el valor del trabajo depende de la cantidad de trabajo empleado en producirlo, lo que evidentemente es absurdo. Por eso el señor Ricardo hace que el valor del trabajo dependa de la cantidad de trabajo requerido para producir los salarios; o para permitirle que se exprese en su propio lenguaje sostiene que el valor del trabajo debe estimarse por la cantidad de trabajo requerida para producir los salarios y entiende por eso la cantidad de trabajo requerida para producir el dinero o las mercancías dadas al trabajador. Esto es como decir que el valor del paño se estima, no según la cantidad de trabajo empleada en su producción, sino según la cantidad de trabajo empleada en la producción de la plata que se da a cambio del paño" (Marx, 1975. T. 1/2 p. 652).

Karl Marx subestimó la crítica de Bailey aunque en su manuscrito de 1861-1863 comentó: "Toda la astucia de Bailey se resume simplemente en esto: el trabajo gastado para reproducir el organismo vivo es aplicado a sus medios de subsistencia y no directamente a él mismo, ya que la apropiación de esos medios de subsistencia por el consumo no es un trabajo sino un placer" (Marx, 1979. p. 56. Traducción nuestra). En realidad la astucia consiste en deducir las consecuencias teóricas de este hecho.

la relación salarial, la cual en apariencia no es sino la “compra y venta de la fuerza de trabajo”. A partir de allí el proceso *D-D'* es especificado como *D-M-D'* donde *M* es la mercancía fuerza de trabajo; y en consecuencia se puede enunciar que la sociedad capitalista se puede representar como una sociedad comercial especial. Nuestro propósito es entonces analizar el procedimiento utilizado por el autor de *El Capital* para demostrar que la relación salarial no entra en contradicción con su propia teoría del intercambio o de la mercancía.

1. Teoría de la mercancía en Marx

Sin duda la teoría de la mercancía en Marx es ambigua y por tanto es difícil esperar una interpretación unánime entre los especialistas. Sin embargo, en este estudio nos vamos a atener a ciertas ideas que creemos son fundamentales en la posición de Marx. Diremos entonces que la mercancía es la forma social de los objetos cuando ellos resultan de una división especial del trabajo social: aquella compuesta por la reunión de un conjunto de trabajos efectuados independientemente los unos de los otros. En razón del carácter de la independencia de los sujetos, la condición de las relaciones mercantiles es que los productos (una vez se suponen útiles) sean considerados como representantes o portadores de cantidades de “valor”, es decir, de “trabajo socialmente necesario”, con lo cual expresan su pertenencia a la unidad social. Al respecto Marx afirma:

Las mercancías sólo poseen objetividad como valores en la medida que son expresiones de la misma unidad social, del trabajo humano (Marx, 1975. T.I/1. p. 58).

En forma más particular, podemos afirmar que un productor (autónomo e independiente) es poseedor de mercancías cuando ejecuta una actividad “productora de valor” (la cual es llamada por Marx “gasto de fuerza de trabajo humano”) con el fin de entrar en relaciones mercantiles caracterizadas como aquellas donde impera el intercambio de equivalentes, ya que por definición queda excluida la posibilidad de un enriquecimiento resultante de esas relaciones. En este sentido la sociedad comercial es aquella donde impera “la igualdad, la libertad y Bentham” tal como se dice al final del capítulo IV (Marx, 1975. T. I/1. p. 214).

Para Marx, la ejecución de los intercambios mercantiles se efectúa con

la presencia y la mediación de una "mercancía especial", el equivalente general o mercancía dineraria; en esta forma, el movimiento económico de las mercancías se refleja necesariamente en la circulación del dinero, pudiendo decirse entonces que en una sociedad comercial todo movimiento del dinero corresponde únicamente al hecho de la ejecución de una transacción de "compra o venta" de mercancías. Ahora bien, si como Marx lo propone, la primera etapa de la circulación capitalista ($D-M-D'$) es $D - Ft$ ($Ft =$ fuerza de trabajo), es decir, un intercambio de mercancías, será necesario examinar cómo justifica el autor que esta fuerza de trabajo sea un objeto portador de valor de manera que pueda ejecutar esta relación en la cual una circulación monetaria se presenta¹³.

2. Valor y fuerza de trabajo

En primera instancia es necesario anotar que la fuerza de trabajo como objeto está justificada por el hecho de que ella es "el conjunto de facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad" (Marx, 1975. T. I/1. p. 203) de la clase obrera, la cual tiene una existencia en razón de complejos procesos históricos los cuales se suponen aquí ya concluidos. El punto importante aquí es la presencia de la clase trabajadora como grupo social específico bajo la forma de fuerza de trabajo disponible. Seguidamente, si este grupo social vá a "vender" la fuerza de trabajo es necesario que indique y haga aparecer la existencia y la magnitud de tal "valor".

A continuación vamos a mostrar el fracaso de la teoría de Marx en la explicación de tal existencia; la demostración de ello lo haremos en dos momentos distintos pero enteramente simétricos: el valor de la fuerza de trabajo y el problema de la "forma originaria" del capital variable.

a. El valor de la fuerza de trabajo

Según Marx, el valor de la fuerza de trabajo

al igual que el de toda otra mercancía se determina por el tiempo de trabajo necesario para su producción, y por tanto también para la reproducción, de ese artículo específico (Marx. 1975. T. I/1. p. 207).

13 Nosotros pudimos presentar una parte de la argumentación que sigue en Cataño (1983).

Esta posición recuerda explícitamente la existencia de la teoría general expuesta en el capítulo I del primer tomo de *El Capital* y a la cual se hacía referencia anteriormente; en este sentido parecemos estar frente a una aplicación particular de un enfoque general.

Sin embargo, rápidamente se nos explica que la producción de la fuerza de trabajo no se parece en nada a la producción de las mercancías:

La producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación. Para su conservación el individuo vivo requiere cierta cantidad de medios de subsistencia (Marx, 1975. T. I/1. p. 208).

La fuerza de trabajo aparece entonces como resultado de un consumo de objetos, lo cual en sí mismo no tiene nada de reprochable, sólo que, por una parte, este no es el criterio de producción admitido en la teoría del valor; por otro lado, este consumo sólo explicaría la existencia física de la fuerza de trabajo sin que todavía podamos justificar su "valor". Para lograr esto, Marx adopta completamente la idea propuesta por David Ricardo antes vista:

El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquella (Marx, 1975. T. I/1. p. 207).

Resulta entonces evidente el fracaso de la extensión de la teoría del valor al caso de un objeto tal como la fuerza de trabajo, fracaso que se oculta siempre por el procedimiento de introducir una noción especial de "producción de valor" de esa fuerza de trabajo. Evidentemente, para Marx era imposible hacer aparecer el propietario de ella (la clase obrera) como un productor autónomo e independiente que parecía establecer relaciones de equivalencia con los demás productores ya que, por definición, esta clase social está excluida de tal posibilidad.

Por lo tanto, para poder afirmar que la relación salarial es a pesar de todo una relación de intercambio se recurre al artificio de David Ricardo sin darse cuenta que esto no soluciona la cuestión por dos razones: primera, aún si aceptamos el consumo obrero de mercancías como "la fuente" del valor de la fuerza de trabajo queda por explicar de qué manera la clase obrera ha podido consumir mercancías que todavía no se han producido, ya que si el proceso capitalista empieza con la relación *D-Ft* no se entiende

por qué desde el inicio se habla de consumo de bienes cuando sólo se está contratando con dinero la clase social que va a ejecutar las tareas productivas de las mercancías. Segunda, si se adopta el criterio según el cual los bienes salariales ya existían como producto de acumulaciones anteriores, este fondo de salarios reales se encontrará en manos de los capitalistas y no han sido consumidos por la clase obrera, de manera que no entenderíamos cómo llegan ellos a manos de los obreros para ser consumidos y poder, entonces, hablar de valor cristalizado en la fuerza de trabajo¹⁴.

Una conclusión parece imponerse: Marx no tiene razón en defender la idea de que la relación salarial es la compra y venta de la fuerza de trabajo ya que su teoría no puede construir, sin hacer un *coup de force*, el concepto de valor de la fuerza de trabajo. Para justificar mejor esta conclusión crítica presentamos el otro momento antes enunciado.

b. *La dificultad de la forma originaria del capital variable*

En el capítulo VII del primer tomo de *El Capital* Marx analiza lo que él mismo llama "dificultad de la forma originaria del capital variable", una vez se supone que el valor ha sido creado a lo largo de la jornada de trabajo de toda la clase obrera. Este problema nos servirá para aclarar dónde se encuentra el verdadero "valor de la fuerza de trabajo".

Marx comienza la exposición del problema dando el ejemplo de una producción donde un capital monetario de 500 libras esterlinas, descompuesto en 410 libras y 90 libras (capital constante y capital variable respectivamente) producen una mercancía por valor de 590 libras de manera que el proceso de una etapa a la otra puede representarse así:

$$410 + 90 \rightarrow (410 + 90) + 90$$

$$c + v \rightarrow (c + v) + p$$

14 El lector comprenderá que este último caso no cabe en la representación marxista ya que quedaría de inmediato excluida la forma monetaria de la relación. Son los economistas clásicos, especialmente David Ricardo, quienes se representan el capitalismo como el avance de bienes para ser consumidos. Para ampliar este punto, véase: Cataño (1984). Además, como ya se vio, esto no asegura que la fuerza de trabajo sea una mercancía. Podemos ahora comprender la irrelevancia de la transformación de la palabra "valor del trabajo" por la de "valor de la fuerza de trabajo", transformación a la cual Marx concedía características de gran ruptura teórica.

En primera instancia Marx se interroga si este valor final (590 libras esterlinas) es todo un valor actual, es decir, valor creado en la jornada efectuada. La respuesta a tal cuestión es la siguiente: "El producto de valor [...] no es $c + v + p$ sino $v + p$, o sea 90 libras + 90 libras" (Marx, 1975. T. I/1. p. 257).

Marx justificará esta exclusión con base en la idea de que el valor del capital constante es un valor "transmitido". No nos interesa aquí poner de relieve si esto es correcto porque nos atenemos al estudio del capital variable¹⁵. Además, Marx mismo hace a continuación la hipótesis de que $c = 0$ pudiendo así aislar completamente los valores propios de la jornada de trabajo. En consecuencia, queda una formulación donde el único capital adelantado es el capital variable, el cual se presenta como 90 libras. Así, el proceso se reduce al esquema siguiente:

$$\begin{array}{l} 90 \rightarrow 90 + 90 \\ v \rightarrow v + p \end{array}$$

Es en este momento cuando Marx afirma que

otra dificultad [la primera era la presencia del capital constante] deriva de la forma originaria que reviste el capital variable. Así en el ejemplo precedente C' [el valor del producto] es = 410 libras [esterlinas] de capital constante + 90 libras de capital variable + 90 libras de plusvalor. *Pero 90 libras constituyen una magnitud dada, y por ende constante, por lo cual no parece congruente el operar con ellas como una magnitud variable* (Marx, 1975. T. I/1. p. 258. Subrayado nuestro).

En esclarecer esta incongruencia reside la cuestión decisiva: en efecto, se trata de proveer una explicación de la razón por la cual el capital variable, v , figura con dos valores en el esquema (no obstante su cuantía igual): una vez cuando es avanzado, (la forma originaria y fija) y otra cuando figura como parte del valor producido (forma final del v) acompañando el plusvalor. Al respecto Marx aclara:

La parte del capital adelantada en la adquisición de fuerza laboral es una cantidad determinada de trabajo objetivado y, por consiguiente, una magnitud constante de valor al igual que el valor de la fuerza de trabajo adquirida. Pero

15 Para una discusión sobre el capital constante, véase Benetti (1977).

en el proceso de producción mismo hace su aparición, en lugar de 90 libras [esterlinas] adelantadas, la fuerza de trabajo que se pone en movimiento a sí misma; en vez de trabajo muerto, trabajo vivo; en lugar de una magnitud estática, un afluyente, o bien una magnitud variable donde había una constante. El resultado es la reproducción de v más el incremento de v [...] Desde el punto de vista de la producción capitalista todo ese tránsito es el automovimiento del valor, constante en un principio, que ha sido convertido en fuerza de trabajo. A él se le acredita el proceso y el resultado. *Por tanto si la fórmula de 90 libras de capital variable o valor que se valoriza a sí mismo aparece como contradictoria, no hace más que expresar una contradicción inmanente a la producción capitalista* (Marx, 1975, T. I/1, p. 244. Subrayado nuestro).

Este importante texto puede interpretarse de la siguiente manera: Marx considera que el valor creado durante la jornada de trabajo se divide en capital variable y plusvalor; por lo tanto, existe una contemporaneidad absoluta entre el valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor. Con esto tenemos el resultado del proceso. Sin embargo, este proceso tiene como condición de existencia el avance de un fondo monetario para que se pueda adquirir la fuerza de trabajo, la cual va a efectuar la creación del valor; esta adquisición es concebida por el autor de *El Capital* como un intercambio entre valores equivalentes y fijos los cuales existen previamente a la creación del valor. Al mirar el proceso en su conjunto éste aparece entonces como la generación del valor a partir de un valor previo. A pesar de todo, Marx juzga esta representación contradictoria porque en realidad no sucede que un valor genere otro valor sino que el valor creado se fraccione en plusvalor y valor de la fuerza de trabajo sin que los valores presuntamente avanzados reaparezcan en el resultado.

En otros términos: la condición del proceso capitalista no parece ser solamente el avance del valor —bajo la forma de capital variable o de valor de la fuerza de trabajo— sino también la desaparición inmediata de este valor ya que en el resultado no hay ninguna traza de su previa existencia.

Ahora bien, si tal es el carácter del proceso es necesario interrogarnos cómo es posible justificar la coexistencia de esa dualidad. Mostraremos enseguida que intentar mantener tal cual la tesis de Marx nos lleva a una contradicción lógica. Veamos: si el capital avanzado tiene un valor esto se explica en la teoría marxiana por el hecho de existir bajo la forma de la mercancía dineraria; este valor se cambia por el valor de la fuerza de trabajo, el cual existe (aceptemos la idea) gracias a la conservación del valor de los bienes de subsistencia que sirvieron a la producción de esta fuerza.

Desde el punto de vista del capitalista, el valor que inicialmente estaba en forma de dinero se “materializa” en la fuerza de trabajo comprada; el valor adelantado ha cambiado de “soporte” pero no de cantidad a pesar de la realización de la relación salarial. El capitalista no vende de nuevo la fuerza de trabajo sino que la consume, es decir, la obliga a ejecutar una jornada de trabajo. En este momento, ¿qué ha pasado con el valor de la fuerza de trabajo? Según Marx este valor no hace parte del resultado, lo que indica que necesariamente desapareció en alguna parte del proceso; además, esto se confirma cuando Marx habla de que “el valor recién creado no hace más que sustituir el valor del capital variable adelantado” (Marx, 1975. T. I/1. p. 261). ¿Por qué, entonces, este valor desaparece?

En realidad Marx no dice explícitamente algo al respecto por lo cual somos nosotros los que debemos buscar una respuesta coherente de manera de develar el misterio. La única que nos parece aceptable es ésta: el valor de fuerza de trabajo desaparece al consumirse esta misma fuerza, es decir, el uso de las mercancías es al mismo tiempo desaparición del valor atribuido, a ella. En verdad, en sí misma esta es una tesis muchas veces evocada por Marx al estudiar la circulación de las mercancías: una vez todo comprador de mercancías las ha consumido es necesario que vuelva a restablecer su poder de compra con una nueva producción de su mercancía propia. Sin embargo, si tal respuesta es aceptable, ella hace estallar la contradicción inmanente al planteamiento de Marx: si debemos afirmar que el consumo de las mercancías (y la fuerza de trabajo es aceptada como tal) hace desaparecer su valor, también tendremos que aceptar que el valor de la fuerza de trabajo nunca ha existido realmente y por lo tanto que es inútil todo procedimiento para hacerlo desaparecer. La razón de ello es simple: ya vimos que el valor de la fuerza de trabajo antes de la relación salarial quiere ser explicado por la *conservación* del valor de los bienes de subsistencia consumidos por la clase obrera; ahora, sin explicación, este criterio de conservación ¿no se le reconoce a la fuerza de trabajo misma!

Veamos entonces que la contradicción teórica que Marx quiere exorcisar afirmando que ella no hace sino reflejar una contradicción real no es más que el resultado de la presencia de dos ideas contrarias en el análisis de la del proceso de explotación capitalista: que el valor de la fuerza de trabajo existe dos veces, una como valor adelantado y otra como porción del valor creado. La contradicción desaparece entonces si aceptamos que “el valor” de la fuerza de trabajo sólo existe una sola vez, para lo cual dos alternativas se presentan:

a. Retomar completamente la visión clásica de tipo ricardiano donde el capital variable es directamente el precio del fondo de subsistencias acumulado y adelantado como capital real por la clase capitalista para "sostener" la clase trabajadora, de manera que funcione a plenitud la identidad entre capital variable y precio de los bienes de subsistencia. En este enfoque no tiene sentido hablar del valor de la fuerza de trabajo como parte del valor creado porque en la problemática ricardiana, como ya vimos, la fuerza de trabajo no es una mercancía sino una manera de designar los bienes salariales.

Una posición como la aquí descrita ha estado constantemente presente en la concepción de capital variable contenida en los "esquemas de reproducción" y, por ende, en los modelos que han servido de base a la discusión del problema de la "transformación" de valores en precios de producción. Debe notarse que en todos estos modelos la relación salarial pierde toda especificidad, o más bien, desaparece del todo, en aras de la representación del sistema como un proceso donde se consumen mercancías (bienes salariales) para producir mercancías. En este sentido da igual que el trabajo sea asalariado, esclavo o servil¹⁶.

b. Retomar el enfoque específicamente marxiano a condición de purificarlo de sus incoherencias de tal manera que el capital variable sólo pueda ser concebido como un fondo monetario que actúa justamente como capital, no porque adquiera la fuerza de trabajo por medio de la realización de un intercambio sino porque él es la condición para efectuar una relación social específica donde se ejerce una sumisión: la relación salarial. Es fácil ver que eliminando la idea de valor de la fuerza de trabajo todo el panorama de esta relación especial y decisiva se clarifica: el hombre poseedor del dinero se encuentra con una clase social doblemente "libre": libre del acceso al dinero y libre de toda sujeción política o servil. Es necesario que ambos grupos entren en relación porque, por una parte, la clase obrera crea el valor total que es lo que buscan los dueños del dinero y, por otra parte, sólo entrando en tal relación los trabajadores pueden tener acceso al dinero y por lo tanto existir socialmente como los receptores de una fracción del valor producido. En este sentido es nítido que la relación de no

16 En Sraffa (1966) el salario se convierte en una variable exógena de repartición del excedente pero la relación salarial no incide en el excedente global: éste está dado antes de las relaciones económicas.

equivalencia está presente tanto al principio como al final del proceso: la desigualdad original frente al dinero se traduce en que los trabajadores deben ceder doce horas de trabajo socialmente necesario para recibir sólo seis, tal como lo expresa Marx en sus ejemplos. Para decirlo de otra manera, en la teoría marxiana la existencia del régimen salarial implica simultáneamente la creación y el fraccionamiento de la cantidad de valor resultante¹⁷. Una vez las condiciones de existencia de la relación salarial están así expuestas se abre el camino para apreciar el equívoco existente al pretender que la explotación capitalista de las masas trabajadoras puede concebirse a partir de la "compra y venta de la fuerza de trabajo" cuando en realidad la especificidad del excedente burgués proviene no del ejercicio de una sumisión política (el esclavismo) o personal (la servidumbre) sino de la ejecución de una sumisión o dependencia monetaria¹⁸.

CONCLUSION GENERAL

El estudio de los textos de los dos grandes economistas clásicos y los de Karl Marx nos han conducido a la conclusión de que es posible y necesario separar analíticamente su teoría de la relación de cambio y su concepción, muchas veces presentada de manera ambigua, de la relación salarial. En un primer momento, pudimos mostrar que la adquisición del trabajo por medio del salario se le presenta a los economistas clásicos como la relación entre los poseedores del capital "real" (acumuladores de bienes de subsistencia y de medios de producción) y las clases desprovistas de la riqueza. En ningún instante el trabajo (o la clase trabajadora) es susceptible de presentarse a esta relación en términos de propiedad de una mercancía porque, por una parte, él no es apto para presentarse como tal (la imposibilidad del precio real del trabajo en Adam Smith) o porque no pertenece a los objetos producidos en el seno del sistema de producción (David Ricardo). Necesariamente entonces el adelanto de salarios aparece como la expresión de una subordinación en el interior de la sociedad moderna que nace de la fractura respecto a la propiedad sobre las riquezas.

En un segundo momento, el análisis del salario en Marx nos conduce a mostrar la coexistencia en sus textos de dos enfoques: uno que puede ser

17 Este es, vale la pena recordarlo, el principio mismo del llamado "plusvalor relativo".

18 Esta denominación es propuesta en Benetti y Cartelier (1980) y (1984).

igualado al de los clásicos (el salario como representación de la riqueza gastada en la producción) y otro que pone de relieve la naturaleza monetaria del salario de manera a representar una forma específica de subordinación. En ambos tratamientos la idea de “compra y venta de la fuerza de trabajo” es inadmisibles lógicamente, lo que tiene la consecuencia de hacer ver que la relación salarial expresa en todos los casos una sumisión, sea “material” o “monetaria”.

La consecuencia principal de lo anterior es poder afirmar que frente al proyecto unificador de todas las relaciones económicas bajo el esquema de la mercancía y el mercado tenemos otros discursos sobre el capitalismo para los cuales éste no es posible representarlo como un inmenso arsenal de mercancías (es decir, como una inmensa sociedad comercial) sino como un sistema donde es necesario la articulación de varias relaciones sociales específicas entre las cuales la relación salarial ocupa lugar primordial.

BIBLIOGRAFIA

- Benetti, Carlo (1977). “La g nese de la théorie de la reproduction-circulation de la valeur”. En: Mahieu, François R. et al (1977) [Edición en español: “Génesis de la teoría de la reproducción-circulación del valor”. *Economía: Teoría y Práctica*. No. 3. México, otoño de 1983].
- _____ (1979). *Smith: la teoría económica della societ  mercantile*. Milan, Etas Libri.
- Benetti, Carlo y Cartelier, Jean (1977). “Mesure invariable des valeurs et théorie ricardienne de la marchandise”. En: Mahieu, François R. et al (1977) [Edición en español: “La medida invariable de los valores y la teoría ricardiana de las mercancías”. *Lecturas de Economía*. No. 18. Medellín, septiembre-diciembre de 1985].
- _____ (1980). *Marchands, salariat et capitalistes*. Paris, Maspero.
- _____ (1984). “El capital como extensión de la mercancía”. *Lecturas de Economía*. No. 15. Medellín, septiembre-diciembre de 1985.
- Cataño M., José Félix (1983). “Plusvalía y fuerza de trabajo: reexamen de la exposición de Marx”. En: Barr re, Alain et al. *Marx. Keynes. Schumpeter*. Medellín, Ediciones Lecturas de Economía.
- _____ (1984). “Essai sur la théorie de fonds des salaires”. Paris, Universidad Paris X-Nanterre. Tesis para el doctorado de tercer ciclo. _

- Garegnani, Pierangelo (1984). "Value and Distribution in the Classical Economists and Marx". *Oxford Economic Papers*. Vol. 36. Junio.
- Mahieu, François R. et al (1977). *Marx et L'économie politique. Essais sur les "Théories sur la Plusvalue"*. Paris, Maspero.
- Marx, Karl (1975). *El Capital: crítica de la economía política*. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.
- (1979). *Manuscrits de 1861-1863 (cahiers I-IV)*. Paris, Editions Sociales.
- Ricardo, David (1959). *Principios de economía política y tributación*. México, Fondo de Cultura Económica.
- (1960). "Ensayos sobre la influencia del reducido precio de los cereales sobre las utilidades del capital". En: *Obras y correspondencia*. México, Fondo de Cultura Económica. Vol. IV.
- Smith, Adam (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Sraffa, Piero (1959). "Introducción a los Principios de economía política y tributación". En: Ricardo, David (1959).
- (1966). *Producción de mercancías por medio de mercancías: preludio a una crítica de la Teoría Económica*. Barcelona, Oikos-Tau.