

VALOR Y TRABAJO PRODUCTIVO

Un enfoque puramente social de conceptos
económicos marxistas básicos

por

Jacques GOUVERNEUR

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este librito es contribuir al debate teórico siempre renovado en torno a los conceptos marxistas de valor y trabajo productivo.

En el plano *cualitativo*, se trata de saber cuáles son las actividades productivas. Se sabe que el trabajo productivo puede ser entendido en dos sentidos : en un sentido amplio, el trabajo productivo es el que crea valor e ingreso ; en un sentido restringido, específico del capitalismo, el trabajo productivo es el que crea plusvalor y plusvalía¹. En ambos sentidos, el trabajo productivo es siempre trabajo productor de mercancías. De aquí surge el problema : ¿ son acaso los servicios mercancías a igual título que los bienes ? ¿ contribuyen todas las actividades en el sector mercantil a la producción de mercancías ?

En el plano *cuantitativo*, se trata de saber si todas las actividades consideradas como productivas producen la misma cantidad de valor e ingreso (o de plusvalor y plusvalía). El problema a considerar es el de las diferencias en la productividad del trabajo, o en su intensidad o calificación : ¿ no creará más valor el trabajo de un productor particular que utiliza una tecnología más avanzada, una mayor calificación o intensidad, que el trabajo de otro productor cuyo trabajo emplea una tecnología menos avanzada, es menos calificado o menos intensivo ?

¹ La palabra « plusvalor » designa una magnitud expresada en horas de trabajo, mientras que « plusvalía » designa el equivalente monetario del plusvalor. Sobre los conceptos marxistas básicos en términos de valor y en términos monetarios, véase el apéndice, § 6.1.

A estos dos problemas, la tradición marxista dominante provee respuestas que se basan, por lo menos parcialmente, en el contenido o los aspectos concretos de las actividades realizadas. La calidad de trabajo productivo es generalmente denegada a gran número de actividades inmateriales, entre las cuales las actividades de circulación y supervisión : se considera que, por su naturaleza, todas esas actividades no pertenecen a la esfera de la mercancía. Por otra parte, una determinada concepción del trabajo abstracto como gasto de energía lleva a considerar que el trabajo más intensivo o calificado crea más valor que el trabajo promedio.

A los dos problemas planteados, al contrario, este texto propone unas respuestas unificadas y totalmente independientes del contenido o los aspectos concretos de las actividades realizadas. Tanto para definir cuáles son las actividades productivas como para determinar la cantidad de valor creada por un trabajo productivo, se utiliza un mismo y único criterio : el criterio de trabajo indirectamente social, o sea, trabajo reconocido como socialmente útil a través de la venta del producto. Este mismo criterio, por otra parte, nos llevará a criticar otra tradición marxista dominante, que asimila la fuerza de trabajo a una mercancía y hace depender el salario de un « valor de la fuerza de trabajo » preestablecido.

La sección 1 presenta una clasificación del trabajo en la sociedad capitalista y clarifica el concepto de trabajo indirectamente social (§1.1). Defendemos después la idea de que el trabajo abstracto (el común denominador de las mercancías, la sustancia del valor) no es otra cosa que dicho trabajo indirectamente social, y de ahí deducimos nuestras concepciones del trabajo productivo, tanto en el plano cualitativo como cuantitativo (§1.2).

Las secciones siguientes oponen las concepciones marxistas tradicionales y nuestras propias concepciones sobre tres temas : la sección 2 trata del trabajo productivo en términos cualitativos, la sección 3 trata del problema en términos cuantitativos, la sección 4 aborda el problema de las relaciones entre salario y valor de la fuerza de trabajo. Las críticas dirigidas a las concepciones tradicionales nos llevan a precisar nuestro enfoque y a introducir unas distinciones conceptuales nuevas.

A manera de conclusión, la sección 5 muestra el interés que nuestras concepciones tienen, tanto en el plano de la teoría económica marxista como a nivel ideológico y sociopolítico.

El apéndice (sección 6) precisa algunos conceptos de base y muestra que Marx, en un contexto específico, adopta implícitamente una definición inadecuada del « trabajo necesario ».²

2 Este librito se basa ampliamente en varios argumentos desarrollados en el manual de Gouverneur J., *Los fundamentos de la economía capitalista. Una introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo*, Diffusion Universitaire Ciaco, Louvain-la-Neuve, 2005 (véase especialmente los capítulos 1, 2 y 5 y los apéndices 5, 6 y 7). El manual puede ser pedido vía la librería científica online www.i6doc.com (20 €). También puede ser telecargado gratuitamente en el mismo website y en www.capitalism-and-crisis.info.

1. TRABAJO Y VALOR

1.1 El trabajo en la sociedad capitalista

El cuadro 1 clasifica las actividades y unidades de producción de acuerdo con los dos criterios que tipifican una economía capitalista : producción mercantil (o no mercantil) y trabajo asalariado (o no asalariado).

Cuadro 1 : Una clasificación de las actividades y unidades de producción

<i>Trabajo asalariado</i>	A. Empresas asalariadas A1. capitalistas A2. públicas (Subsisten a partir de las ventas) (Trabajo indirectamente social, trabajo heterónimo)	C. Instituciones de interés público C1. públicas C2. privadas (Subsisten a partir del financiamiento público) (Trabajo directamente social, trabajo heterónimo)
<i>Trabajo no asalariado</i>	B. Empresas independientes B1. individuales B2. colectivas (Subsisten a partir de las ventas) (Trabajo indirectamente social, trabajo heterónimo)	D. Esfera no profesional D1. organizaciones voluntarias D2. hogares (Subsisten a partir de las contribuciones voluntarias) (Trabajo social o privado, trabajo autónomo)

Los rectángulos A y B abarcan todas las empresas, las cuales producen para el mercado. Sean éstas capitalistas o no, operando para la ganancia o no, todas ellas subsisten, en principio, a partir de la venta de sus productos. El trabajo suministrado dentro de ellas (por asalariados y capitalistas, o por independientes) constituye *trabajo indirectamente social*, es decir, trabajo cuya utilidad social es reconocida sólo de manera indirecta, a través de la venta de los productos en el mercado. El trabajo en las empresas constituye, al mismo tiempo, trabajo *heterónimo*, es decir, trabajo cuya reproducción está sometida a nor-

mas externas : de hecho, las empresas están sometidas a las « leyes del mercado » (sólo pueden sobrevivir si responden a la demanda de los compradores y si son competitivas en relación a sus rivales).

El rectángulo C abarca las instituciones de interés público, las cuales producen bienes o servicios no mercantiles. Sean éstas públicas o privadas, subsisten, no a partir de la venta, sino a partir del financiamiento público. El trabajo suministrado en ellas (por asalariados) constituye *trabajo directamente social*, esto es, trabajo cuya utilidad social es reconocida de manera directa por la autoridad pública que provee el financiamiento. El trabajo en las instituciones es también trabajo *heterónimo*, puesto que ellas están sometidas a las decisiones de las autoridades públicas (sólo pueden sobrevivir si se adecúan a los criterios dictados por estas últimas, que toman en cuenta consideraciones muy diversas : la carga para las finanzas públicas, la existencia de necesidades sociales, los intereses partidistas o personales de los políticos en el poder, etc.)

En la esfera no profesional (rectángulo D), los hogares y las organizaciones voluntarias subsisten, en principio, a partir del trabajo impago y de las contribuciones voluntarias. El trabajo suministrado puede ser *social* (útil para personas distintas de los productores mismos) o bien *privado* (útil sólo para los productores mismos). El trabajo es trabajo *autónomo*, en la medida en que estas unidades de producción no están sujetas a las « leyes del mercado » ni a decisiones de autoridades públicas (pueden sobrevivir mientras se mantengan las contribuciones voluntarias).

El cuadro 1 no dice nada acerca de la naturaleza de la producción que se realiza. De hecho, la misma actividad, definida por la naturaleza del producto, puede aparecer en dos o más rectángulos, o incluso en todos ellos : es el caso de la enseñanza y la educación, por ejemplo. Una producción determinada también puede cambiar de un rubro o rectángulo a otro, de acuerdo con cambios en las decisiones políticas (privatización de empresas públicas = cambio de A2 a A1).

Por otra parte, el cuadro supone que todo el trabajo realizado en la esfera profesional (rectángulos A, B, C) es trabajo profesional, y que todo el trabajo realizado en la esfera no profesional (rectángulo D) es trabajo realizado gratuitamente. En realidad, puede encontrarse trabajo gratuito en distintos puntos de la esfera profesional : por ejemplo, el trabajo suministrado por miembros de la familia en el pequeño comercio minorista, por trabajadores voluntarios en hospitales, etc. A

la inversa, es posible encontrar trabajo profesional en la esfera no profesional : tal es el caso de los asalariados que trabajan en organizaciones voluntarias (D1). Sin embargo, todas estas excepciones no afectan las características del trabajo realizado en las esferas respectivas. Sea gratuito o no, el trabajo realizado en la esfera profesional es trabajo heterónimo, sujeto a la validación del mercado (trabajo indirectamente social) o bien a la de las autoridades públicas (trabajo directamente social). Gratuito o no, el trabajo realizado en una organización voluntaria es trabajo autónomo, en la medida en que no necesita ser validado ni por el mercado ni por las autoridades públicas.

El cuadro 1 supone también que cada unidad de producción tiene una única fuente disponible de ingresos o financiamiento que garantiza su subsistencia : las empresas mercantiles subsisten a partir del precio pagado por sus clientes ; las instituciones operan a partir del financiamiento público, basado en exacciones obligatorias ; los hogares – considerados como unidades de producción – operan sobre la base del trabajo impago de sus miembros ; y las organizaciones voluntarias subsisten a partir de las contribuciones voluntarias (trabajo gratuito, suscripciones, donaciones). A menudo la realidad difiere de este esquema, ya que una misma unidad de producción puede tener distintas fuentes de ingreso en proporciones diferentes³. Las situaciones concretas son, pues, menos sencillas que las distinciones teóricas : en particular, puede ser difícil, o incluso imposible, trazar una línea divisoria nítida entre la producción mercantil y la no mercantil⁴.

3 Así, las empresas mercantiles pueden depender parcialmente de *subsidios* públicos (por ejemplo, los ferrocarriles) y/o de *cotizaciones* de los miembros (equipos de fútbol), para no hablar de las *rentas* de la propiedad (muy importantes en el caso de las compañías financieras). Las organizaciones voluntarias pueden *vender* servicios a sus miembros o a clientes externos ; también pueden recibir *subsidios* públicos. Algunas instituciones requieren *pagos individuales* por servicios suministrados (cuotas para educación, tasas de registro legal). Y la producción doméstica también podría beneficiarse de *subsidios públicos* (salarios por trabajo doméstico).

4 Así, una guardería financiada en partes iguales por los padres y el gobierno local pertenece tanto a la producción mercantil como a la no mercantil. Un centro educativo pertenece *predominantemente* a la producción no mercantil si es financiado principalmente a través de subsidios públicos, y *predominantemente* a la producción mercantil si es financiado en su mayoría por cuotas privadas. Y así en otros casos.

1.2 El valor como trabajo indirectamente social

Si mercancías distintas pueden intercambiarse en el mercado, deben tener un común denominador relevante para el mercado. Se sabe que éste es el trabajo de los productores : no el trabajo concreto, sino el trabajo abstracto. El *trabajo concreto* es el trabajo considerado en sus aspectos *materiales* visibles, concretos : él difiere de una mercancía a otra y de una categoría de trabajadores a otra, es *específico* para cada mercancía y para cada categoría de trabajadores. El *trabajo abstracto* es el trabajo cuando lo consideramos *de manera general*, al margen de sus aspectos específicos. Este trabajo abstracto común a todas las mercancías se denomina también *valor*. Podemos decir, por tanto, – de forma muy sintética – que el común denominador de las mercancías es su valor⁵.

Sin embargo, hay que precisar lo que se entiende por trabajo abstracto. Todos los autores concuerdan – por lo menos en principio – afirmando que el trabajo abstracto prescinde de los aspectos *materiales* que constituyen el trabajo concreto y que difieren según las mercancías y los trabajadores. Nosotros añadimos que el trabajo abstracto debe prescindir también de una serie de aspectos *sociales* que diferencian las empresas (empresas independientes, capitalistas, públicas) y los productores (productores independientes, capitalistas, ejecutivos, asalariados sin control sobre el proceso de producción, etc.).

En nuestra opinión, el trabajo abstracto es el trabajo cuando se considera *SÓLO UNO de sus aspectos sociales* (menos evidente, pero no por ello menos real) : su característica como trabajo indirectamente social. Si el carpintero, el obrero metalúrgico, el empleado bancario, el ingeniero y el ejecutivo contribuyen a producir bienes y servicios vendidos en el mercado, entonces todos ellos realizan un *trabajo indirectamente social*. Este trabajo indirectamente social es el verdadero común denominador de las mercancías.

Como el trabajo indirectamente social es el común denominador de las mercancías, éstas pueden definirse de una forma precisa :

5 Muchos autores hacen una distinción entre valor y trabajo abstracto : el valor es una propiedad de las *mercancías*, específicamente su propiedad de intercambiarse entre ellas ; el trabajo abstracto es un tipo específico de *trabajo*, el trabajo indirectamente social. Con esta terminología deberíamos decir que las mercancías tienen valor debido a que su común denominador es el trabajo abstracto. El trabajo abstracto es la *sustancia* del valor ; los otros aspectos constitutivos del valor son su *magnitud* y su expresión en la *forma* del precio.

las *mercancías* son los *productos del trabajo indirectamente social*. Inversamente, el valor puede definirse también de una forma precisa : el valor es el *trabajo dedicado a producir una mercancía que luego es vendida*. Crear valor, pues, significa llevar a cabo un trabajo indirectamente social, o sea tomar parte en la producción de mercancías que se venden en el mercado. Varias consecuencias importantes se derivan de esta concepción del valor.

En primer lugar, *todo* el trabajo realizado en el sector mercantil crea valor, independientemente de las características sociales de las empresas y de los productores, independientemente de la naturaleza concreta de las mercancías vendidas y de las actividades llevadas a cabo. Las empresas pueden ser empresas capitalistas, públicas o independientes ; los productores pueden ser trabajadores asalariados, o capitalistas, o productores independientes. Las mercancías producidas pueden ser bienes o servicios. En cuanto a las actividades realizadas, ellas pueden tener un carácter técnico o administrativo, pueden ser más o menos manuales o intelectuales, pueden realizarse en cualquier departamento de una empresa : « producción », « ventas », « contabilidad », « servicios generales », etc. (Así, por ejemplo, en la industria automotriz : tratándose de creación de valor, el trabajo de los capataces, de los contables y de los agentes comerciales no difiere del trabajo de los obreros ocupados en la cadena de producción : en todos los casos, se trata de trabajo llevado a cabo a la iniciativa del capitalista ; y en todos los casos, es la venta de los coches la que reconoce lo bien fundado de la iniciativa capitalista y la utilidad social del trabajo realizado.) Por lo tanto, todos los trabajadores en el sector mercantil toman parte en la producción de mercancías y valor, y los procesos de producción realizados en las empresas deben entenderse en un sentido mucho más amplio que el de la mera transformación de insumos en productos.

En segundo lugar, es importante subrayar que el valor implica tanto la producción *como la venta*. La producción por sí misma no es suficiente : antes que la mercancía sea vendida, el tiempo de trabajo que se gastó no cuenta como valor, sino simplemente como trabajo privado que aún debe ser reconocido socialmente. Sólo la venta de la mercancía garantiza este reconocimiento social y transforma el trabajo privado incorporado en la mercancía en valor. Por lo tanto, aunque es

correcto afirmar que « sin producción no hay valor », es igualmente necesario agregar que « sin venta no hay valor »⁶.

En tercer lugar, todos los productores están en pie de igualdad en cuanto a la *cantidad* de valor creado por el trabajo presente. Recordemos la definición del valor : valor = trabajo abstracto = trabajo indirectamente social. Para que la creación de valor tenga lugar, es necesario y suficiente que el trabajo sea trabajo indirectamente social, que contribuya a crear un producto vendido en el mercado. Uno no toma en cuenta las características sociales específicas de las empresas y de los productores, ni las características concretas de las mercancías vendidas y de las actividades realizadas. Debido a que las características concretas de las actividades realizadas son abstraídas, también son abstraídos – entre otras cosas – el grado de mecanización, de intensidad y de calificación del trabajo.

Por lo tanto, si suponemos que los productos del trabajo son vendidos, podemos establecer que : 1h de trabajo de cualquier trabajador = 1h de trabajo de cualquier otro trabajador = 1h de valor. Ni el grado de calificación e intensidad del trabajo, ni el grado de mecanización del proceso de producción, afectan la cantidad de *valor creado por el trabajo presente*.

Si bien es cierto que el grado de mecanización, el grado de calificación e intensidad del trabajo inciden en el valor de las mercancías, no influyen en la cantidad de valor creado por el trabajo presente. Dos aclaraciones son necesarias al respecto.

- Un trabajo más mecanizado o más intensivo trae aparejado el uso de una mayor cantidad de medios de producción (máquinas y/o materiales), mientras que un trabajo más calificado implica el uso de una mayor cantidad de « medios de formación » (libros, revistas, etc.). En la medida en que estos medios de producción y de formación sean *comprados* a otros productores (hipótesis de una economía mercantil pura), 1h de trabajo más mecanizado, o más intensivo, o más calificado implicará que se está transfiriendo una *mayor cantidad de trabajo pasado*. Esto afecta la magnitud de valor de las mercancías producidas (que corresponde a la suma del valor pasado transferido y del valor

⁶ Esta insistencia en el papel que juegan, no sólo la producción, *sino también la venta* en el mercado, constituye la diferencia entre el valor concebido como « trabajo indirectamente social » y el valor concebido como « trabajo incorporado » (independientemente de que la mercancía sea vendida).

nuevo creado), pero no significa que en 1h de trabajo más mecanizado o más intensivo o más calificado se esté creando una mayor cantidad de valor nuevo.

- Asimismo, un trabajo más mecanizado o más intensivo o más calificado acarrea normalmente una productividad más alta, es decir una mayor producción de *valores de uso por hora de trabajo*, con la consiguiente disminución en el *valor por unidad de mercancía*. Pero esto no significa de ningún modo que se produzca más *valor por hora de trabajo* : 1h de trabajo indirectamente social siempre crea 1h de valor, sea cual sea la productividad del trabajo.

2. EL DEBATE EN TORNO A LOS CONCEPTOS DE MERCANCÍA Y TRABAJO PRODUCTIVO

Tanto en un sentido amplio (trabajo que crea valor e ingreso) como en un sentido restringido (trabajo que crea plusvalor y plusvalía), el trabajo productivo es siempre trabajo productor de mercancías⁷. De aquí surge el problema : ¿ son acaso los servicios mercancías a igual título que los bienes ? ¿ contribuyen todas las actividades en el sector mercantil a la producción de mercancías ?

2.1 El enfoque tradicional

2.1.1 *La exclusión de las actividades de circulación y supervisión*

Tradicionalmente, el análisis del trabajo productivo hace una distinción entre actividades de producción, por una parte, y actividades de circulación y supervisión, por otra. La *producción* consiste en todas las operaciones que son técnicamente necesarias para elaborar un producto dado. Estas operaciones técnicas son definidas en un sentido amplio : incluyen no sólo la fabricación del producto mismo sino, también, su transporte, almacenamiento, mantenimiento, etc. La *circulación* comprende todas las actividades que permiten la transferencia de derechos de propiedad o uso sobre los productos y/o el dinero, es decir, actividades que son necesarias debido a la forma mercantil de la producción : compra de medios de producción y fuerza de trabajo, venta de productos, préstamo de dinero. Estas actividades son realizadas en departamentos especializados de empresas de producción (« mercadeo », « finanzas », etc.), o bien por empresas especializadas (en particular, en el comercio y la banca). Las actividades de *supervisión* son necesarias dada la naturaleza capitalista de la producción, dada su división de clases : su objetivo es garantizar la disciplina de los trabajadores en la empresa (trabajo realizado por diversos capataces y ejecutivos).

De acuerdo con la visión tradicional, sólo las actividades de producción (en el sector mercantil) son productivas : sólo éstas crean mercancías, valor e ingreso (y plusvalor y plusvalía, si el trabajo es asalariado). Por otra parte, las actividades de circulación y supervisión

7 Sobre los conceptos de plusvalor y plusvalía, véase la nota 1 y el apéndice (§ 6.1.3).

son improductivas: no crean mercancías, ni valor, ni ingreso. Consecuentemente, los ingresos obtenidos en estas actividades, al igual que los salarios obtenidos en el sector de producción no mercantil, implican deducciones del ingreso total creado : tal es el caso de los salarios y ganancias de las empresas comerciales y financieras, y también de los salarios pagados a los empleados dedicados a las actividades de circulación y supervisión dentro de las empresas de producción.

Las deducciones requeridas para financiar las actividades de circulación y supervisión, al igual que las necesarias para financiar los bienes y servicios colectivos no mercantiles, afectan la tasa de ganancia y el potencial de acumulación de los sectores productivos. Si la proporción de trabajadores dedicados a esas actividades aumenta, la economía como un todo se enfrenta a un límite para su crecimiento.

2.1.2 *La exclusión de los servicios no materiales*

El análisis de la mercancía al inicio de *El Capital* sólo considera el caso de bienes materiales. De forma similar, el análisis posterior del proceso de producción se centra en la fabricación de bienes materiales. Aunque esta limitación puede explicarse fácilmente por el contexto histórico (los servicios mercantiles estaban muy poco desarrollados en el siglo XIX), muchos autores consideran que el concepto de mercancía, por naturaleza, debería restringirse a los bienes materiales, así como a los servicios relacionados directamente con los bienes materiales. Por ejemplo, de acuerdo con estos autores, el transporte y la reparación de objetos pueden clasificarse como parte de la producción mercantil, mientras que el transporte de personas, los cuidados médicos o la educación no serían parte de la producción mercantil.

De acuerdo con este enfoque, las actividades de producción no materiales son, entonces, improductivas : no crean mercancías, ni valor, ni ingreso. Los ingresos percibidos en estas actividades también implican deducciones del ingreso agregado creado en la producción mercantil material. Si la proporción de actividades no materiales aumenta, la economía enfrenta límites adicionales para su crecimiento.

2.2 Un enfoque alternativo

2.2.1 Principios

El enfoque tradicional resumido anteriormente define la mercancía y, por tanto, el trabajo productivo teniendo en cuenta la naturaleza de las actividades llevadas a cabo. De acuerdo con los defensores de ese punto de vista, el criterio del trabajo indirectamente social (trabajo humano validado a través de la venta en el mercado) no es suficiente para definir una mercancía : una condición adicional es que el trabajo sea realizado en actividades técnicas de *producción* (en oposición a las actividades de circulación y supervisión) o, incluso, en actividades técnicas dentro de la producción *material* (en oposición a los servicios no materiales).

El punto de vista alternativo adoptado en este texto define la mercancía y, por ende, el trabajo productivo utilizando el criterio exclusivo del trabajo indirectamente social (que constituye a nuestro juicio el verdadero « trabajo abstracto » : véase arriba, §1.2). Si una empresa *cualquiera* – sin importar los bienes y servicios que produzca – consigue vender sus productos, *todo* el trabajo llevado a cabo en ella cuenta como trabajo indirectamente social y, por tanto, contribuye a la creación de mercancías, de valor e ingreso (y de plusvalor y plusvalía si el trabajo es asalariado). Esta concepción se opone doblemente al enfoque tradicional.

Por una parte, *los servicios* se analizan aquí en la misma forma que los bienes : son mercancías si son vendidos. El contenido concreto de los servicios no es relevante, así como tampoco es importante el carácter más o menos material o inmaterial que tengan : por ejemplo, una lección de filosofía es menos material que el transporte de acero, pero ambos servicios son mercancías si son vendidos. Y el trabajo que produce estos servicios es trabajo productivo.

Por otra parte, las actividades de circulación y supervisión ubicadas en la esfera mercantil (no importa que se desarrollen dentro de empresas especializadas o dentro de empresas de « producción » en sentido restringido) constituyen también trabajo indirectamente social. Los trabajadores ocupados en esas actividades realizan, ellos también, trabajo productivo.

Por lo tanto, todas las actividades de servicios, incluso las actividades de circulación y supervisión, contribuyen a la creación del ingreso agregado. En sí mismo, el desarrollo de estas actividades no

involucra deducciones del ingreso agregado, ni un freno para el crecimiento de la economía.

2.2.2 Respuesta a dos objeciones

a) El enfoque alternativo que se defiende aquí considera que los servicios mercantiles contribuyen a la creación del ingreso agregado (y de la plusvalía total si son producidos mediante trabajo asalariado). ¿ Significa esto que actividades tales como el comercio y las finanzas pueden desarrollarse indefinidamente, sin perjudicar al sistema capitalista ?

La respuesta es negativa, pero no debido a que dichas actividades sean improductivas. Si una expansión excesiva de estas actividades es perjudicial para el sistema, ello se debe a que *ninguna* rama o actividad puede expandirse sin tomar en cuenta los requerimientos de la interdependencia general, sin tomar en cuenta las relaciones que mantiene con otras ramas (a las que compra o vende medios de producción) y, eventualmente, con los consumidores (a quienes vende medios de consumo).

b) La visión alternativa que se presenta aquí elimina la distinción tradicional entre actividades de « producción » y de « circulación » : ambas están incluidas en el concepto de trabajo indirectamente social (si los productos se venden). ¿ Qué queda entonces de la fórmula $D \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow D^+$ y de la tesis según la cual el ingreso y la plusvalía son creados en la producción (P) y no en la circulación ($D \rightarrow M_0$ y $M_1^+ \rightarrow D^+$) ?

En realidad, es necesario introducir una distinción entre *actos* de circulación y *actividades* de circulación.

Los *actos de circulación* son actos jurídicos que realizan transferencias de derechos de propiedad o de uso sobre las mercancías y/o el dinero. Las transacciones $D \rightarrow M_0$ transfieren a la empresa el derecho de propiedad o de uso sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo (simultáneamente, los vendedores de los medios de producción y los asalariados pasan a ser los propietarios del dinero pagado por la empresa). Las transacciones $M_1^+ \rightarrow D^+$ transfieren al comprador o usuario el derecho de propiedad o uso sobre un producto terminado (simultáneamente, la empresa pasa a ser el propietario del dinero pagado por el comprador o usuario). Todas estas transferencias son *actos instantáneos* : tienen lugar en un momento definido en el

tiempo, determinado por las partes contratantes o por la ley (por ejemplo : en el momento de firmar un contrato, o de pagar el precio, etc.).

Aunque son actos instantáneos, las transferencias de derechos implican una cantidad variable de trabajo, una cantidad de actividades distintas : así, la compra de fuerza de trabajo (que se efectúa al firmar los contratos laborales) implica actividades tales como la organización del reclutamiento, la elaboración de los contratos laborales, el pago de los salarios, etc. ; de forma similar, la venta de un producto terminado (que ocurre, por ejemplo, cuando se firma el contrato de compra) está circundada por múltiples actividades tales como la publicidad, el establecimiento de las condiciones de venta, la elaboración y envío de facturas, la concesión de crédito, la recuperación de deudas, etc. Todas estas actividades son *servicios de circulación* o *actividades de circulación* y son distintas de los actos de circulación. Las actividades de circulación pueden definirse como todas aquellas actividades realizadas para implementar la transferencia de derechos, o bien como todas aquellas actividades implicadas por los actos de circulación.

Una vez establecida la distinción entre actos de circulación y actividades de circulación, la tesis acerca de la fuente del ingreso y de la plusvalía sigue siendo perfectamente válida. Los *actos* de circulación ($D \rightarrow M_0$ o $M_1^+ \rightarrow D^+$) no crean valor ni ingreso, plusvalor ni plusvalía : no hacen más que transferir derechos jurídicos sobre mercancías (que incorporan cierta cantidad de valor) o sobre dinero (que simboliza cierto valor). Por el contrario, las *actividades* de circulación contribuyen a crear valor e ingreso, plusvalor y plusvalía : se encuentran incluidas en el proceso de producción, definido en un sentido amplio⁸.

8 En nuestra opinión, las ganancias del sector financiero (bancos, compañías de seguros) tienen un triple origen : 1. la *plusvalía* creada por los empleados del sector (que consideramos como trabajadores productivos) ; 2. las *transferencias de plusvalía* proveniente de otros sectores, siempre y cuando el sector financiero tenga un poder de mercado superior al promedio ; 3. las *rentas financieras* provenientes de la mera propiedad de activos financieros (las rentas financieras son comparables a la renta de la tierra, que se deriva de la mera propiedad de la tierra, independientemente de cualquier trabajo).

2.2.3 Relevancia de los dos conceptos de trabajo productivo

El concepto de trabajo productivo en sentido estricto (trabajo que crea plusvalor y plusvalía) tiene como finalidad determinar el potencial de ganancia y acumulación en el sistema capitalista. ¿ Significa esto que el concepto de trabajo productivo en sentido amplio (trabajo que crea valor e ingreso) carece de importancia para evaluar el potencial de ganancia y acumulación ? De ningún modo, y ello por dos razones.

En primer lugar, en la medida en que una actividad (no asalariada) es productiva de valor e ingreso, se « autofinancia » : no implica *ninguna deducción de la plusvalía*. Consideremos, por ejemplo, la actividad de los médicos en el sector privado : ¿ es, o no, su trabajo productivo de valor e ingreso ? Si lo es, entonces el ingreso de los médicos deriva del valor creado por su trabajo. Si no lo es, estos ingresos derivan de una deducción de los salarios y la plusvalía producidos en la sociedad como un todo : en este caso, se reducen la ganancia disponible y las posibilidades de acumulación.

En segundo lugar, en la medida en que una actividad (no asalariada) es productiva de valor e ingreso, puede *aumentar la ganancia* de forma indirecta y, por tanto, contribuir a financiar la acumulación. En efecto, los productores no capitalistas se encuentran atrapados en los mecanismos de mercado y de transferencias de ingreso : si son menos eficientes o menos fuertes que sus competidores o clientes capitalistas, su trabajo (si es productivo en el sentido amplio, es decir, dedicado a la producción de mercancías) produce valor e ingreso, pero una parte de este ingreso se les escapará y engrosará la ganancia y el potencial de acumulación capitalista⁹.

⁹ Véase Gouverneur J., *Los fundamentos de la economía capitalista*, obra citada, capítulo VI, sección 1, p. 151-157. En la medida en que los productores independientes ceden parte del ingreso que crean, se encuentran en una situación *análoga* a la de los asalariados : como éstos, crean más ingreso del que obtienen, crean más valor que el que consumen. Para enfatizar esta analogía se puede hablar en estos casos (entre comillas) de la « plusvalía », el « plusvalor » y el « plustrabajo » de los productores independientes.

2.2.4 Trabajo productivo y clases sociales

La distinción entre trabajo productivo e improductivo no involucra el menor juicio moral con respecto a las actividades consideradas : un asalariado que trabaja en una fábrica de armamento realiza un trabajo productivo (si las armas se venden), los maestros de una escuela estatal realizan un trabajo improductivo (porque las lecciones no se venden).

Esta distinción tampoco busca dividir a los asalariados en dos clases sociales cuyos intereses podrían considerarse contradictorios (algunos crean plusvalía mientras que otros subsisten a partir de la plusvalía creada). Con relación a este punto, es importante subrayar dos puntos. Por una parte, los *asalariados improductivos realizan un plustrabajo de la misma forma que los asalariados productivos*. Como sucede con los trabajadores productivos, la duración de su jornada laboral normalmente excede el tiempo de trabajo necesario para la producción de sus medios de consumo. Si un trabajador del acero y un funcionario trabajan 8 horas y ganan el mismo salario, que representa 3 horas de trabajo (trabajo necesario), ambos realizan un plustrabajo de 5 horas. Por otra parte, *el sistema tiene interés en aumentar el plustrabajo de todos los trabajadores* : aumentar el plustrabajo de los asalariados productivos es aumentar la creación de plusvalía ; incrementar el plustrabajo de los asalariados improductivos es reducir las deducciones de la plusvalía y, por tanto, aumentar la ganancia disponible.

Aunque son distintos desde el punto de vista de la creación de plusvalía, los asalariados productivos y los improductivos no constituyen, sin embargo, dos clases opuestas. Todos comparten las siguientes características : están obligados a vender su fuerza de trabajo, llevan a cabo actividades que son consideradas indispensables (por los capitalistas o las autoridades públicas), y realizan un plustrabajo que beneficia al sistema.

Una observación adicional a propósito de los capitalistas. Una vez que se admite que la distinción entre trabajo productivo e improductivo no está ligada a la cuestión de las clases sociales, debemos reconocer que el trabajo del capitalista es igualmente productivo : el trabajo de los capitalistas en la esfera mercantil contribuye a la crea-

ción de valor e ingreso, al igual que el trabajo de los productores asalariados o independientes (véase § 1.2). Sin embargo, la contribución de los capitalistas al ingreso total creado es muy limitada ya que su trabajo es sólo una parte minúscula del trabajo presente total llevado a cabo en el sector de producción mercantil.

3. EL DEBATE EN TORNO AL TRABAJO MÁS PRODUCTIVO, MÁS INTENSIVO, MÁS CALIFICADO

¿ Producen todas las actividades consideradas como productivas la misma cantidad de valor e ingreso (de plusvalor y plusvalía en el caso de trabajo asalariado) ? El problema a considerar es el de las diferencias en la productividad del trabajo, o en su intensidad o calificación.

3.1 El enfoque tradicional

3.1.1 *La creación de valor*

De acuerdo con el enfoque tradicional, el trabajo *más productivo* es aquel que, sin requerir un mayor gasto de energía por parte de los trabajadores, produce más mercancías en un lapso dado de tiempo (por ejemplo, en una jornada laboral de 8h). De acuerdo con esta definición, el trabajo es (o llega a ser) más productivo por causas independientes del esfuerzo de los trabajadores : la causa principal de las mejoras en la productividad del trabajo es la mecanización y el progreso técnico, pero otros factores también pueden tener el mismo efecto (por ejemplo, una mejor organización). Por otra parte, el trabajo *más intensivo* o *más calificado* requiere un mayor gasto de energía por parte de los trabajadores : en el caso del trabajo más intensivo, el gasto adicional de energía se lleva a cabo *al mismo tiempo* que se realiza el trabajo ; en el caso del trabajo más calificado, este gasto se efectúa *antes* que se realice la actividad laboral, cuando el trabajador (solo o, más a menudo, con ayuda del trabajo de otros) hace el esfuerzo necesario para adquirir o mantener la calificación necesaria.

1. Las mercancías se intercambian en proporción a su valor social unitario, es decir, en proporción a la cantidad de trabajo requerida bajo las condiciones *medias* de productividad, calificación e intensidad prevalecientes en un momento dado. Las condiciones medias de productividad pueden evaluarse sólo dentro de una determinada rama de producción. Por el contrario, las condiciones medias de calificación e intensidad deben evaluarse tanto a nivel de cada rama como a nivel de la totalidad de la economía.

El valor social unitario de las mercancías se determina, en primer lugar, por las condiciones medias de productividad, calificación e intensidad prevalecientes *en cada rama*. Las mercancías no pueden intercambiarse en proporción al tiempo de trabajo resultante de la *productividad* en una empresa particular : si fuese el caso, cada empresa buscaría utilizar técnicas menos eficientes, que utilizan más tiempo de trabajo. En consecuencia – de acuerdo con el enfoque tradicional – una hora de trabajo más productivo debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo con productividad promedio : el trabajo más productivo crea más valor social ; inversamente, una hora de trabajo menos productivo debe contar como una fracción de una hora de trabajo de productividad media : crea menos valor social. El mismo argumento es válido para la *intensidad* del trabajo : si se suponen técnicas iguales, y si las mercancías fuesen intercambiadas en proporción al tiempo de trabajo realizado por cada productor individual, éstos estarían interesados en trabajar lenta y desganadamente. En realidad, una hora de trabajo más intensivo implica un gasto mayor de energía y debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo de intensidad media. De forma similar, el trabajo más *calificado* también implica un mayor gasto de energía (durante el proceso de calificación) : para que los productores tengan interés en adquirir las calificaciones necesarias, una hora de trabajo calificado (llamado « trabajo complejo ») debe contar como un múltiplo de una hora de trabajo de calificación media (llamado « trabajo simple »).

El valor social de las mercancías se determina, en segundo lugar, por las condiciones medias de calificación e intensidad prevalecientes *en el conjunto de la economía*. Supongamos que dentro de cada rama los productores trabajen con el mismo grado de productividad, calificación e intensidad. Supongamos que se requieran 15h para producir la mercancía B y 5h para producir la mercancía C. ¿ Se intercambiarán ambas mercancías en la relación $1B = 3C$? Esto ocurrirá sólo si el grado de calificación e intensidad es el mismo en ambas ramas. Si el trabajo es más exigente en la rama B (si es más intensivo o requiere mayor calificación), la relación de intercambio $1B = 3C$ movería a los productores de la rama B hacia la rama C. En consecuencia, el trabajo más intensivo o calificado prevaleciente en una rama particular debe contar como un múltiplo del trabajo de calificación e intensidad media en el conjunto de la economía : este trabajo crea más valor social que el trabajo promedio.

2. Lo anterior se refiere a las *diferencias* en la productividad o la calificación o la intensidad entre distintas empresas o ramas. ¿ Qué puede decirse con respecto a un *aumento en el grado medio* de productividad, calificación e intensidad en una rama, o bien con respecto a un aumento en el grado medio de calificación e intensidad en el conjunto de la economía ? Las respuestas dadas en *El Capital* se refieren a un aumento en la productividad y en la intensidad :

- Un aumento en la productividad media del trabajo en una rama provoca un aumento en la cantidad producida, pero no en el valor creado : dada la jornada laboral, el trabajo creará una mayor cantidad de mercancías, pero no más valor. En realidad, el aumento en la productividad reducirá el trabajo presente por unidad y el valor unitario de las mercancías (trabajo pasado y presente por unidad).

- Un aumento en la intensidad media del trabajo en el conjunto de la economía también provocará un aumento en las cantidades producidas, pero no en el valor creado (aunque haya un mayor gasto de energía). Como ocurre con el aumento en la productividad, se reducirá el valor unitario de las mercancías.

3.1.2 *El efecto sobre la tasa de plusvalía*

1. Si *aumenta* la productividad o la intensidad del trabajo en el conjunto de la economía (o, al menos, en las ramas que producen directa o indirectamente los medios de consumo de los asalariados), disminuirá el valor unitario de estas mercancías. Si se supone que la jornada laboral y el salario real permanecen constantes, el trabajo necesario se reducirá y la tasa de plusvalía aumentará : se trata de una producción de « plusvalía relativa »¹⁰.

2. Si la productividad o la intensidad del trabajo *difieren* entre las distintas empresas en una rama, el valor individual unitario de las mercancías producidas en las empresas más eficientes es menor que el valor social unitario. Al vender sus mercancías a un precio por encima de su valor individual, estas empresas obtienen una « plusvalía extraordinaria », que usualmente se considera como un caso de producción

¹⁰ Sin embargo, de acuerdo con el enfoque tradicional, una mayor intensidad o calificación del trabajo aumenta la cantidad de medios de consumo necesarios para la reproducción de los trabajadores (véase § 4.1) : este efecto debe lógicamente limitar la producción de « plusvalía relativa ».

de « plusvalía relativa » : si se supone que la jornada laboral y el salario son iguales en todas las empresas, las más eficientes tienen una tasa de plusvalía más alta, debido a que el « trabajo necesario » de sus asalariados es menor. Sin embargo, esta plusvalía extraordinaria » está destinada a desaparecer, en la medida en que las empresas competidoras imitan los métodos empleados por las innovadoras.

3.2 Un enfoque alternativo

3.2.1 Comentarios críticos al enfoque tradicional

a) De acuerdo con el enfoque tradicional, el común denominador de las mercancías y la sustancia del valor se encuentran en el *gasto de energía* (considerada en abstracto, es decir, sin tomar en cuenta el tipo específico de mercancía producida o el tipo de trabajo realizado). En la medida en que el trabajo más calificado o más intensivo implica un mayor gasto de energía, crea más valor que el trabajo menos calificado o menos intensivo. Pueden hacerse tres observaciones a esa visión :

- Si la energía gastada es la que opera como común denominador, debería especificarse una unidad de medida para ella, al menos a nivel teórico (la dificultad práctica de calcular realmente el gasto de energía no es relevante aquí). Pero, ¿ cuál unidad común de medida podría usarse para comparar, por ejemplo, la energía que gasta un trabajador manual y la que gasta un trabajador intelectual ? Estos dos tipos de energía son parte de las características materiales que definen el trabajo concreto realizado por cada tipo de trabajador ; no son comparables entre sí.

- Si la energía gastada es la sustancia del valor, parece lógico considerar un aumento en la intensidad media del trabajo como un fenómeno similar al aumento en la jornada laboral y concluir que en ambos casos se produce una « plusvalía absoluta ». Este es el punto de vista adoptado por la mayoría de los seguidores del enfoque tradicional ; en *El Capital*, por el contrario, un aumento general en la intensidad del trabajo no tiene efecto en la cantidad de valor creado¹¹.

¹¹ Véase *El Capital*, México, Siglo XXI, tomo I, vol. 2, p. 636-637 : en el caso de un aumento general de la intensidad del trabajo, sólo las diferencias internacionales de intensidad afectan la cantidad de valor creado.

- Si se considera un sistema capitalista, en lugar de la producción mercantil simple, el gasto de energía no juega ningún papel en la regulación del intercambio mercantil. En un sistema de *producción mercantil simple*, las mercancías se intercambian como *productos del trabajo*. El equilibrio de los intercambios implica lógicamente que el gasto de energía sea tomado en consideración : si el valor social tomara en cuenta únicamente el tiempo de trabajo e ignorara la calificación e intensidad específicas de cada rama, los productores abandonarían las ramas que requieren un trabajo más intensivo o calificado. Sin embargo, en un sistema *capitalista* las mercancías se intercambian como *productos del capital*. El equilibrio de los intercambios requiere que las distintas ramas obtengan una misma tasa de ganancia media : de otra forma, el capital se moverá de las ramas con una tasa de ganancia menor que el promedio. Pero esto no implica que el tiempo de trabajo deba ser ponderado por el grado de calificación o intensidad específico de cada rama : el capital no se moverá de las ramas donde los asalariados deban realizar un trabajo más calificado o intensivo. (Más bien, el problema será cómo atraer asalariados a las ramas y ocupaciones que requieren trabajo más calificado o intensivo : de acuerdo con la relación de fuerzas entre trabajadores y capitalistas, es posible – pero no seguro – que tengan que pagarse salarios más altos. Sin embargo, este problema concierne a los salarios y al valor de la fuerza de trabajo : es diferente del problema del valor social de las mercancías producidas en distintas ramas.)

b) Al concebir la « plusvalía extraordinaria » como una forma de « plusvalía relativa », Marx adopta implícitamente otra definición del trabajo necesario, y abandona la distinción entre plusvalía y ganancia a nivel de las empresas (mientras que esa distinción desempeña un papel esencial a nivel de las ramas de producción) : se supone que la plusvalía creada en cada empresa es igual a la ganancia obtenida¹². En tales condiciones, las « tasas de plusvalía » no son otra cosa que las relaciones ganancias/salarios, ellas difieren entre empresas dependiendo de la ganancia obtenida : aun cuando todas las condiciones de producción fueran idénticas en las distintas empresas (igual salario, igual jornada laboral, igual calificación e intensidad del trabajo), los asalariados serían más (o menos) explotados si la empresa obtuviera

12 Nuestra crítica al respecto se detalla en el apéndice, § 6.2.

una ganancia mayor (o menor) ; en el caso extremo de las empresas que no obtienen ganancia (como las empresas marginales que sobreviven gracias a subsidios), ¡ los asalariados no serían explotados¹³!

3.2.2 Principios alternativos

a) En nuestra opinión, el denominador común de las mercancías (el trabajo abstracto, el valor) debe abstraer *todas* las características concretas del trabajo, incluyendo el grado de mecanización del proceso de producción y el grado de calificación e intensidad del trabajo (véase §1.2). Estas características concretas no pueden ser objeto de comparación entre las distintas mercancías o los distintos productores. La única cosa que es comparable en todos estos casos es la extensión de la jornada laboral o, más precisamente, el tiempo durante el cual los trabajadores ponen su fuerza de trabajo a disposición de la empresa. Si dos trabajadores están a disposición de una u otra empresa durante 8h, y si los bienes o servicios que contribuyen a producir encuentran un comprador en el mercado, ambos habrán creado 8h de valor. Por tanto, la cantidad de valor creado es independiente de la productividad del trabajo, de la calificación o intensidad. Esta cantidad depende de dos *condiciones puramente sociales* : 1) el tiempo durante el cual el trabajador está sujeto a la empresa, y 2) la validación en el mercado de los bienes o servicios producidos en la empresa. Si el tiempo de trabajo es igual, un trabajo más productivo, o más intensivo, o más calificado crea tanto valor e ingreso como el trabajo menos productivo, o menos intensivo, o menos calificado. Si el tiempo de

13 a) Cuando analiza la « plusvalía extraordinaria » (tomo I, vol. 2, capítulo X, p. 384-387), *El Capital* no toma en cuenta la situación de las empresas marginales : supone que todas las empresas en la rama se encuentran en pie de igualdad, excepto la más eficiente (en la que el valor individual unitario es menor que el valor social unitario). Cuando toma en consideración el conjunto de la jerarquía de valores individuales unitarios (tomo III, vol. 1, capítulo X, p. 225-234), ya no toma en consideración el problema de la « plusvalía extraordinaria », ni las diferencias en las « tasas de plusvalía » entre empresas.

b) Los autores son generalmente renuentes a utilizar el concepto de valor individual y prefieren adoptar la expresión « tiempo de trabajo individual » (en contraste con el « tiempo de trabajo socialmente necesario » que determina el valor social). Sin embargo, el concepto de valor individual se justifica perfectamente : si una empresa consigue vender sus mercancías, el trabajo dedicado a producirlas constituye trabajo indirectamente social (y, por tanto, crea valor), independientemente del grado de productividad de la empresa. El concepto de valor individual aparece de manera explícita en el pasaje referido del tomo III de *El Capital* (en el cual se distingue del « valor de mercado » o « valor social »).

trabajo y el salario son iguales, ambos tipos de trabajo crean la misma cantidad de plusvalor y plusvalía¹⁴.

b) El aumento en la intensidad del trabajo (o en la calificación) es una de las formas de aumentar la productividad del trabajo, reduciendo el valor de las mercancías. Debe, por tanto, ser tratado de igual forma que otras causas del mejoramiento de la productividad (en particular, el desarrollo de la mecanización)¹⁵ :

- Si se lleva a cabo en el conjunto de la economía (o, al menos, en las ramas donde se producen los medios de consumo de los asalariados), el aumento en la intensidad del trabajo da lugar a la producción de « plusvalía relativa ».

- Si ocurre en una empresa particular, ésta se beneficiará de una « plusvalía extraordinaria ». Pero esta ganancia adicional no es creada por los asalariados empleados en la empresa más eficiente : surge de la redistribución de la plusvalía creada en las empresas menos eficientes.

Este enfoque alternativo explica, al igual que el enfoque tradicional, el interés de las empresas por aumentar la intensidad del trabajo. Más aún, tiene la ventaja de eliminar las contradicciones anteriormente mencionadas, inherentes a la interpretación tradicional : de

14 Estos principios se aplican claramente a la producción de servicios, donde la simple espera del cliente puede implicar un consumo mayor o menor de tiempo. Considérese, por ejemplo, la peluquería. Supóngase que el proceso de producción es idéntico en todos los salones, que se emplea un asalariado durante 8h, y que cada cliente requiere 1 hora de trabajo presente (en aras de la simplicidad, se ignora el trabajo pasado). Supóngase que, en promedio, los salones reciben 6 clientes diarios : el valor social del servicio de peluquería es de 1,33h (= 8h/6). Ahora bien, supóngase que un salón mejor ubicado atiende 8 clientes diarios, mientras que uno marginal atiende sólo 4 : *el valor diario creado por trabajador es de 8h en todas las empresas, pero el valor individual unitario* (por mercancía) está por debajo del promedio en el salón mejor ubicado (8h/8 = 1h) y por encima del promedio en el salón marginal (8h/4 = 2h). (Si el precio es el mismo para todas las empresas competidoras, ocurren las transferencias usuales de plusvalía : el primer salón obtiene una ganancia mayor que la plusvalía creada, en detrimento del salón marginal, donde la ganancia es menor que la plusvalía creada).

15 En la práctica, las diferencias en el grado de mecanización se encuentran normalmente *combinadas* con diferencias en la *calificación* y en la *intensidad* del trabajo. De hecho, una tecnología más avanzada requiere una calificación superior de los trabajadores (ingenieros, técnicos, etc.) responsables de la planificación, la dirección y el control del proceso de producción ; esa tecnología también hace posible incrementar la intensidad del trabajo de la masa de trabajadores, subordinados a la máquina y a su ritmo. Pero estas diferencias paralelas en la tecnología, la calificación y la intensidad del trabajo no dan lugar a diferencias en la *creación* de valor y plusvalía : únicamente afectan el ordenamiento de los valores individuales unitarios y, en esta forma, la *distribución* de la plusvalía creada. (Véase al respecto el apéndice, § 6.2.1.)

hecho, el enfoque alternativo utiliza un único concepto de trabajo necesario ; mantiene la distinción esencial entre ganancia y plusvalía, no sólo entre ramas, sino también entre empresas ; y permite explicar la existencia de la explotación en todas las empresas, incluidas aquellas que no obtienen ganancias.

3.2.3 *Explotación física y explotación económica*

En nuestra interpretación, los asalariados que trabajan más intensivamente no realizan más trabajo que los asalariados que trabajan menos intensivamente ; en el sector mercantil, los primeros no crean más valor o ingreso que los segundos ; si la jornada laboral y el salario son iguales, la tasa de plustrabajo o de plusvalía será igual en ambos casos. Sin embargo, ¿ no es acaso « evidente » que los asalariados sometidos a un trabajo más intensivo son más explotados que los otros, que la tasa de plustrabajo es más alta en este caso ? Para responder a esta objeción, que se basa en el más llano sentido común, hay que establecer una distinción clara entre explotación física y explotación económica

La explotación *económica* relaciona magnitudes *económicas* que son *homogéneas* y comparables : o bien magnitudes monetarias (plusvalía, capital variable), o bien horas de trabajo abstracto (plustrabajo o plusvalor, trabajo necesario o valor de la fuerza de trabajo). Desde el punto de vista económico, los asalariados son tanto más explotados cuanto mayor sea la tasa de plusvalía o de plustrabajo. Los factores que afectan a esta tasa (pv') son la duración del trabajo presente, el salario real y el valor promedio de los medios de consumo (MC) :

$$pv' = \frac{Pv}{V} = \frac{\text{trabajo presente}}{\text{salario real} \times \text{valor por MC}} - 1$$

La explotación *física*, por su parte, se refiere a elementos *materiales* que son *heterogéneos* y no comparables : de una parte, la duración, dificultad e intensidad del trabajo (las cuales determinan el desgaste de la fuerza de trabajo y afectan de manera negativa las condiciones de vida de los asalariados), de otra parte el salario real obtenido en contrapartida (que influye de manera positiva en las posibilidades de recuperación de la fuerza de trabajo así como en las condi-

ciones de vida de los asalariados). Desde un punto de vista físico, los asalariados son tanto más explotados cuanto más largo, más duro y más intenso sea su trabajo y cuanto menor sea su nivel de consumo : en el caso extremo, son extenuados por su trabajo y, al mismo tiempo, hambreados por los bajos salarios.

El grado de explotación económica y el de explotación física pueden moverse en el mismo sentido o en sentidos opuestos. *En el mismo sentido* : por ejemplo, un aumento en la jornada laboral o una disminución del salario real contribuye a incrementar tanto el grado de explotación física como la tasa de plusvalía o de plustrabajo. *En sentidos opuestos* : por ejemplo, un aumento del salario real acarrea una disminución del grado de explotación física, pero puede muy bien estar acompañado por un aumento en la tasa de plusvalía o de plustrabajo (si la reducción en el valor por medio de consumo es mayor que el aumento en el salario real) ; inversamente, y en oposición al sentido común, una mayor explotación física – en este caso una mayor intensidad del trabajo – no necesariamente implica una mayor explotación económica.

Desde un punto de vista sociopolítico, los asalariados reaccionan en función del grado de explotación física y no en función del grado de explotación económica : ellos experimentan la explotación física de forma inmediata, mientras que pueden ignorar completamente su explotación económica.

4. LAS RELACIONES ENTRE SALARIO Y VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

4.1 El enfoque tradicional

Como la fuerza de trabajo del asalariado es *vendida* (alquilada) en el « mercado de trabajo », tradicionalmente se considera que es una *mercancía*. Por consiguiente, al igual que cualquier otra mercancía, la fuerza de trabajo tiene un valor ; y de la misma forma que el precio de las mercancías está determinado básicamente por su valor, el precio de la fuerza de trabajo (el salario) está básicamente determinado por el « *valor de la fuerza de trabajo* ».

La visión tradicional define el valor de la fuerza de trabajo como el valor de los medios de consumo « *socialmente necesarios* », es decir, como el valor de los medios de consumo que permiten al asalariado cubrir las diferentes necesidades consideradas normales en un país y en un momento dado. Esta concepción implica que los medios de consumo « socialmente necesarios » pueden determinarse *a priori*. Una vez conocidos éstos, al igual que su valor promedio, es posible determinar el valor de la fuerza de trabajo ; a partir de allí es posible derivar el salario de equilibrio, alrededor del cual fluctúa el salario efectivo (véase cuadro 2).

En la lógica de este enfoque, las diferencias en los salarios de equilibrio se explican por diferencias objetivas en el valor de la fuerza de trabajo definido *a priori*. De esta forma se explican, por ejemplo, las diferencias salariales entre trabajadores calificados (ingenieros, ejecutivos, etc.) y trabajadores no calificados : los medios de consumo « socialmente necesarios » son mayores en el caso de los primeros, de modo que el valor de su fuerza de trabajo es mayor, y sus salarios son lógicamente superiores¹⁶.

¹⁶ De acuerdo al enfoque marxista tradicional, las diferencias en la intensidad del trabajo, al igual que las diferencias en la calificación, implican también diferencias objetivas en el valor de la fuerza de trabajo : un trabajo más intensivo supone un desgaste más rápido de la fuerza de trabajo, lo que debe compensarse con medios de consumo adicionales (una mayor cantidad de comida para recuperar la energía gastada, sesiones de relajación para eliminar el estrés, etc.).

Cuadro 2 : Las relaciones entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo

1. <i>Enfoque tradicional</i>	
- Nivel de necesidades → cantidad de MC <i>necesarios</i>	} → valor de FT → salario de equilibrio → salario efectivo
- Productividad general → valor unitario de los MC	
2. <i>Enfoque alternativo</i>	
- Relación de fuerzas → <i>salario efectivo</i> → cantidad de MC <i>comprados</i>	} → valor FT
- Productividad general → valor unitario de los MC	

Nota : MC = medios de consumo ; FT = fuerza de trabajo

4.2 Un enfoque alternativo

4.2.1 Principios

En contraste con la visión prevaleciente, se considera aquí que la fuerza de trabajo del asalariado no es una mercancía, debido a que no es el producto de un trabajo indirectamente social (la cual es la definición precisa de la mercancía : véase § 1.2). Por una parte, la fuerza de trabajo no es el resultado de un proceso de producción habitual, proceso donde se conjuguen medios de producción y fuerza de trabajo con el fin de crear una nueva mercancía, la fuerza de trabajo del asalariado¹⁷. Por otra parte, y más fundamentalmente, el trabajo que contribuye al desarrollo y la reproducción de la fuerza de trabajo no constituye trabajo indirectamente social, esto es, trabajo cuya utilidad social dependa de la venta de la fuerza de trabajo : el trabajo realizado en los hogares (crianza, cuidados sanitarios, etc.) o en el sector institucional (por ejemplo, educación) *no necesita ser validado en el mercado* ; y el trabajo llevado a cabo en el sector mercantil para producir los medios de consumo necesarios *fue ya validado* cuando éstos fueron comprados.

¹⁷ La mayoría de los « medios de producción » serían, en realidad, los medios de consumo utilizados por el asalariado. Sin embargo, ¿ podría pensarse en una técnica promedio de producción ? ¿ Hay algún mecanismo competitivo que penalice a los « productores » que utilizan « medios de producción » excesivos, y premie a los que los economizan ? ¿Cuál sería el « trabajo presente » dedicado a producir la « nueva mercancía » (la fuerza de trabajo) ? ¿ Serían comer, leer, respirar, dormir partes constitutivas del trabajo presente ? Y, ¿ sería necesario economizar este « trabajo presente » ?

Como la fuerza de trabajo no es una mercancía, su precio no depende de un valor predeterminado, y no existe un salario de equilibrio. El salario efectivo depende directamente de la relación de fuerzas en el mercado de trabajo y quedará determinado entre dos límites : el límite inferior está dado por la necesidad de garantizar la reproducción física de los asalariados ; el límite superior, por la necesidad de garantizar una tasa de ganancia suficiente a las empresas. A su vez, el salario efectivo es el que determina el poder adquisitivo de los asalariados, esto es, la cantidad de medios de consumo que pueden *efectivamente adquirir* : de acuerdo con este enfoque, no hay necesidad de definir *a priori* lo que serían los medios de consumo « socialmente necesarios ». Al conocer los medios de consumo efectivamente adquiridos y su valor unitario, puede derivarse el « valor de la fuerza de trabajo », o sea, el valor de los medios efectivamente comprados por el asalariado (véase el cuadro 2). En definitiva, no es el salario el que depende del valor de la fuerza de trabajo : es el valor de la fuerza de trabajo el que depende del salario¹⁸.

Dentro de la lógica de este enfoque alternativo, las diferencias de salarios se explican por la relación de fuerzas que cada categoría de trabajadores enfrenta. Este principio se aplica a las diferencias salariales entre hombres y mujeres, entre trabajadores nacionales e inmigrantes, entre distintas ocupaciones (ingenieros y trabajadores no calificados, por ejemplo), entre ramas (energía e industria textil, por ejemplo), entre regiones. Todas estas diferencias salariales se deben a las posiciones relativas de fortaleza o debilidad de los trabajadores involucrados. A su vez, estas posiciones dependen de factores tales como el poder político de los grupos en cuestión, el grado de sindicalización, la escasez o exceso de oferta de mano de obra, la rentabilidad de la empresa o rama, etc.¹⁹

18 Como la fuerza de trabajo no es una mercancía, el concepto de « valor de la fuerza de trabajo », estrictamente hablando, carece de sentido. Se utiliza el término, simplemente siguiendo el uso corriente del mismo. Pero, en contraste con el enfoque corriente, se considera que el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de los medios de consumo *efectivamente adquiridos* y que depende, por tanto, del nivel salarial.

19 En una sociedad en que las posiciones dominantes están prácticamente monopolizadas por hombres blancos educados, es fácil justificar los salarios privilegiados de aquellos educados, o blancos, o hombres por factores supuestamente objetivos que, en realidad, enmascaran la relación real de fuerzas. La explicación de las diferencias de salarios por medio de diferencias en

4.2.2 Crítica de enfoques rivales

Las diferencias de salarios entre trabajadores calificados y no calificados (por ejemplo, entre ingenieros o ejecutivos y trabajadores manuales) se explican usualmente por factores supuestamente « objetivos », que pasan por alto la relación real de fuerzas prevaleciente.

a) Una primera explicación « objetiva » ya se ha mencionado : se sostiene que el valor de la fuerza de trabajo es mayor en el caso de los trabajadores calificados, porque para esta categoría es mayor la cantidad de medios de consumo socialmente necesarios.

Este argumento es válido sólo para un número limitado de medios de consumo, esto es, para los « medios de calificación » (los bienes y servicios necesarios para adquirir y mantener las calificaciones en cuestión) que tienen que ser *adquiridos* por el asalariado. El argumento no es válido para otros medios de calificación que el asalariado obtiene gratuitamente o casi gratuitamente de las autoridades públicas o de la empresa. Y el argumento es completamente irrelevante en relación a los medios de consumo corrientes : si las « necesidades » de los ejecutivos e ingenieros son mayores que las de los trabajadores manuales, ello se debe solamente a que los primeros disfrutaban de una relación de fuerzas más favorable en la sociedad, lo que les facultaba para reclamar una definición más amplia de « necesidades » que otras categorías.

De hecho, los mayores salarios de los ejecutivos e ingenieros se deben a su poder relativo frente a los empleadores (mientras que los trabajadores no calificados son relativamente débiles). A su vez, esta relación de fuerzas más favorable surge de su posición estratégica dentro de la empresa, del hecho de que a menudo realizan tareas típicas de los empresarios (dirección, organización, innovación, etc.) que les son delegadas ; también se debe a su escasez relativa que ellos, además, pueden tratar de mantener deliberadamente con el fin de proteger sus privilegios.

b) Una segunda explicación se centra, no en el valor de la fuerza de trabajo, sino en el valor *creado* por la fuerza de trabajo : el

el valor de la fuerza de trabajo entraña el riesgo de ignorar o de subestimar esta relación de fuerzas.

trabajo calificado realizado por ejecutivos e ingenieros crearía más valor que el trabajo no calificado llevado a cabo por los trabajadores manuales, lo cual justificaría que los primeros obtengan salarios más altos que estos últimos. Este argumento no se sostiene : en relación a la *creación* de valor e ingreso, todos los productores se encuentran en pie de igualdad (véase § 1.2 y § 3.2.2).

c) También se aduce la falta de ingresos durante los años empleados en la educación, así como la diferencia en las responsabilidades ejercidas. Pero los mayores salarios percibidos hacen más que compensar la entrada tardía en la vida profesional. En cuanto a las responsabilidades, no se aclara en qué las responsabilidades de unos serían mayores que las de otros, y el argumento puede revertirse en muchos casos²⁰.

20 ¿ Cómo puede compararse la responsabilidad de un ingeniero que diseña una locomotora con la responsabilidad de los obreros que la construyen o la mantienen, o con la responsabilidad de los ferroviarios que la conducen ? Por otra parte, si en lo referente al desarrollo del niño « todo está determinado a los 6 años », uno puede responder que la responsabilidad de la maestra del jardín de infantes es infinitamente mayor que la del profesor universitario, lo cual justificaría una escala de ingresos exactamente inversa a la existente...

5. CONCLUSION

5.1 Una breve síntesis

El trabajo abstracto común a las distintas mercancías – la sustancia del valor – ha sido definido prescindiendo de *todos* los aspectos específicos del trabajo : se abstraen todos los aspectos *materiales* variables del trabajo concreto (incluido el grado de mecanización, la calificación e intensidad del trabajo) ; se abstraen, de otra parte, todas las características *sociales* que varían de acuerdo a las empresas (empresas independientes, capitalistas, públicas) y a los trabajadores (productores independientes, asalariados, capitalistas). El trabajo abstracto es el trabajo considerado en su aspecto exclusivo de trabajo indirectamente social.

Este enfoque radical del trabajo abstracto pone a todos los productores del sector mercantil en pie de igualdad, de dos maneras :

- Primero, todas las actividades de la esfera mercantil toman parte en la producción de mercancías, de valor e ingreso (de plusvalor y plusvalía en el caso de trabajo asalariado). No se hace ninguna distinción entre bienes y servicios : en la medida en que se vendan, ambos son mercancías, y todos los trabajadores empleados en las empresas que los producen son productivos. Tampoco se hace la menor distinción entre actividades de « producción », de « circulación » y « supervisión » : las actividades de circulación y supervisión ubicadas en la esfera mercantil (no importa que se desarrollen dentro de empresas especializadas o dentro de empresas de producción en sentido restringido) constituyen también trabajo indirectamente social, y los trabajadores ocupados en esas actividades realizan, ellos también, trabajo productivo.

- Además, a condición de que los productos sean vendidos, las cantidades de valor e ingreso creadas son iguales en todos los casos : en 1 hora de trabajo (más precisamente : en 1 hora de sujeción a la empresa), cualquier productor del sector mercantil crea 1 hora de valor, sin importar (entre otras cosas) la productividad, la intensidad y calificación del trabajo.

Por otra parte, al definir el trabajo abstracto como trabajo indirectamente social y la mercancía como producto del trabajo indirectamente social, se deduce que la fuerza de trabajo asalariada no es una

mercancía y que el salario no es la expresión monetaria de un « valor de fuerza de trabajo » predeterminado. Cualquier salario es el producto directo de una relación de fuerzas ; y es el salario el que, al determinar el poder de compra del trabajador, contribuye a determinar el « valor de fuerza de trabajo ».

5.2 Impacto sobre la teoría económica marxista

Cabe preguntarse si los puntos de vista teóricos adoptados no afectan la esencia del análisis marxista del capitalismo.

Al considerar que es el salario el que contribuye a determinar el « valor de fuerza de trabajo » (más bien que al revés), no se afecta en nada el corazón del enfoque marxista : la teoría de la plusvalía conserva toda su relevancia.

Al considerar que el trabajo más productivo, más intensivo o calificado no crea más valor e ingreso que cualquier otro trabajo, no se afecta en nada la teoría de la competencia : las empresas conservan el mismo interés en innovar, en crear una brecha entre el valor individual unitario y el valor social unitario de las mercancías (la menor creación de plusvalía en esas empresas se ve compensada por una mayor transferencia de plusvalía).

En cambio, al considerar que todos los trabajadores del sector mercantil son productivos de valor e ingreso (de plusvalor y plusvalía en el caso de trabajadores asalariados), se extiende el potencial de ganancia y acumulación del sistema capitalista. Esto, sin embargo, no resuelve las contradicciones y problemas básicos del capitalismo, en particular la atrofía de los mercados como consecuencia de las políticas neoliberales y de las crecientes desigualdades en la distribución del ingreso total.

A pesar de justificarse sólo por razones de coherencia conceptual, los puntos de vista adoptados tienen la ventaja adicional – un subproducto, podría decirse – de simplificar la teoría y permitir una cuantificación mucho más sencilla de varios conceptos básicos.

La teoría se simplifica, en particular, debido a que las fronteras del trabajo productivo (de valor e ingreso) coinciden aquí con las fronteras de la producción mercantil (lo cual no significa que estas últimas estén claramente delimitadas : véase el fin del § 1.1). La teoría se simplifica, también, debido a que ya no se necesita definir de ante-

mano los medios de consumo « socialmente necesarios » y el « valor de la fuerza de trabajo » de los asalariados.

Asimismo, la cuantificación se simplifica mucho debido a que la cantidad de valor creado ya no depende de la productividad, intensidad o calificación del trabajo : sólo depende de la duración del trabajo, más precisamente, del tiempo durante el cual el productor está sujeto a la empresa. Por lo tanto :

- Resulta relativamente fácil calcular la suma de los valores (Σ valores = número de productores en el sector mercantil x tiempo de trabajo promedio) y, con eso, la magnitud del equivalente monetario del valor (E), que establece el vínculo entre el espacio de los valores y el espacio de los precios e ingresos : $E = \Sigma \text{precios} / \Sigma \text{valores} = \Sigma \text{ingresos} / \Sigma \text{valores}$.²¹

- Dada la magnitud de E, el « valor de fuerza de trabajo » y el trabajo necesario (de un asalariado determinado o de un asalariado promedio) se obtienen dividiendo el salario monetario por la magnitud de E. Sustrayendo este trabajo necesario de la duración del trabajo, se obtiene el plus trabajo (el plusvalor) y se puede calcular la tasa de plus trabajo o plusvalía correspondiente.

- Multiplicando por E el valor o plusvalor creado (por un trabajador particular, o en una empresa o rama), se obtiene el ingreso creado o la plusvalía *creada*. Si se comparan estos datos con el salario o la ganancia *obtenida*, pueden verse de inmediato las transferencias de ingreso o plusvalía.

- Dividiendo el precio de mercado por E, se deriva el « equivalente en trabajo del precio de mercado », que es una aproximación al valor de la mercancía. Esta aproximación es mejor si se considera el valor de un conjunto de mercancías (por ejemplo, el valor de la canasta comprada por el asalariado) y/o la *evolución* del valor durante un

21 El equivalente monetario del valor da la *traducción exacta*, en términos monetarios, de una hora de trabajo indirectamente social. Decir que el equivalente monetario del valor es de €10 por hora ($E = €10/h$) es lo mismo que decir que una hora de valor se expresa en una magnitud monetaria de €10. El equivalente monetario del valor es una magnitud macroeconómica específica de cada país, expresada en la moneda del país. Dicha magnitud varía de un año a otro. Cuando el equivalente monetario del valor aumenta (pasando por ejemplo de $E = €10/h$ a $E = €100/h$), las mismas cantidades de trabajo se expresan en precios más altos (10 veces más altos en este ejemplo).

periodo de tiempo (más que la medida del valor en un momento dado)²².

Destaquemos aquí que el concepto más sintético y adecuado para estimar la productividad es el valor unitario de la mercancía. La razón de ello es que el valor unitario toma en cuenta tanto el trabajo presente *como el trabajo pasado* requerido para producir la mercancía. Por lo tanto, el valor unitario expresa *a la vez* la eficiencia con la cual los trabajadores han producido la mercancía en consideración y *la eficiencia con la cual los medios de producción* han sido producidos y utilizados (este segundo aspecto es ignorado por las mediciones comunes de la productividad, que calculan la cantidad producida por trabajador o por hora de trabajo *presente*). La evolución del *valor unitario de los medios de consumo* (que se calcula dividiendo los índices de precios al consumidor por E) refleja la evolución de la productividad total del trabajo (presente + pasado) en el conjunto de la economía.

5.3 Impacto ideológico y sociopolítico

Los puntos de vista adoptados en el plano de la teoría económica también tienen un impacto indirecto a nivel ideológico y sociopolítico.

Primero, establecen una igualdad fundamental entre todos los productores mercantiles en lo que se refiere a la creación de valor e ingreso. Insertados en las relaciones mercantiles en cualquier rincón

22 a) En lo que se refiere a la estimación estadística de estos conceptos (E, valor por medio de consumo, trabajo necesario, tasa de plusvalía) y a los diferentes conceptos de productividad, véase Gouverneur J., « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value : theoretical viewpoints and empirical evidence », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, 1990, p. 1-27, así como Gouverneur J., *Los fundamentos de la economía capitalista*, capítulo VIII, p. 250-253, y apéndices 3 y 4, p. 310-323.

b) Un método aproximativo para estimar E se propone en *Los fundamentos...*, ejercicio 2.21, p. 81-82. En ese método – más sugerente – se utilizan datos sobre el *precio de la hora de trabajo facturada a los clientes*. El precio de la hora facturada es, por supuesto, mayor que el salario por hora pagado en las empresas consideradas : la diferencia da una idea directa (aunque aproximada) de la realidad del plustrabajo. El contraste en los datos estadísticos (abundantes sobre el salario por hora, ausentes sobre el precio de la hora facturada a los clientes) no es sorprendente ni inocente : detrás de la supuesta neutralidad de las estadísticas, la ideología dominante cumple plenamente su papel de ocultación de la realidad.

del planeta, el campesino, el obrero sin calificación o el empleado subalterno crean, en el mismo lapso de tiempo, tanto valor e ingreso – ni más ni menos – como el científico más experto o el gerente más exitoso. Las diferencias en los ingresos que los unos y los otros obtienen se explican básicamente, no por una supuesta menor o mayor contribución a la creación del ingreso global, sino por relaciones de fuerza desiguales.

Además, el enfoque adoptado desvincula completamente la cuestión del trabajo productivo y la de las clases sociales. Lejos de oponer asalariados productivos, asalariados improductivos y productores independientes, se sugiere más bien una comunidad de intereses frente a los capitalistas :

- Los asalariados en las instituciones de interés público (rectángulo C en el cuadro 1) son explotados igual que los asalariados en el sector mercantil, puesto que ellos también suministran un plustrabajo que el sistema tiene interés en maximizar. Para unos y otros, el grado de explotación económica depende de la duración del trabajo y del salario real obtenido (suponiendo dada la productividad general y, por consiguiente, el valor por medio de consumo). Para unos y otros, el grado de explotación física depende de la duración, la intensidad y penosidad del trabajo (suponiendo dado el salario real).

- A la inversa de los asalariados, los productores independientes (rectángulo B en el cuadro 1) no sufren una explotación directa a nivel de la producción. Sin embargo, si son menos eficientes o menos fuertes que sus competidores o clientes capitalistas, pierden, a través de los mecanismos de mercado, una parte del ingreso creado por su trabajo (véase nota 9). Por lo tanto, ellos también son explotados por el sistema. En su caso también, el grado de explotación económica aumenta con la duración del trabajo, el grado de explotación física aumenta con la duración, la intensidad y penosidad del trabajo.

6. APÉNDICE

6.1 Precisiones sobre algunos conceptos

6.1.1 Valor, precio simple, precio de mercado

Multiplicando los valores sociales unitarios de las mercancías por el equivalente monetario del valor, se obtienen precios teóricos que llamamos *precios simples* : precio simple = valor \times E

Los precios de mercado son – en grados diversos – mayores o menores que los precios simples, debido a que los diversos productores tienen un *poder de mercado* desigual, al hecho de que confrontan una relación de fuerzas más o menos favorable o desfavorable en el mercado.²³

Cuanto más favorable sea la relación de fuerzas de algunos productores (cuanto más positivo sea su poder de mercado), más se beneficiarán de un « intercambio desigual » : estos productores venderán sus productos a precios de mercado mayores que los precios simples y/o comprarán sus medios de producción a precios menores que los precios simples. La situación es exactamente la inversa para los productores que confrontan una relación de fuerzas desfavorable, que tienen un poder de mercado negativo : éstos padecerán del « intercambio desigual ».

Los factores que influyen en el poder de mercado y los precios de mercado son numerosos :

- los *desequilibrios entre oferta y demanda* (en los cuales los productores pueden influir deliberadamente : fijación de cuotas de producción, estímulo artificial de la demanda a través de la publicidad) ;
- la *intensidad de la competencia*, desde la « competencia pura » hasta el monopolio ;
- las *presiones a las autoridades públicas* (en los casos en que éstas regulan los precios) ;
- la *diferenciación de los productos y las preferencias de los consumidores* : los productos diferenciados pueden perfectamente incorporar la misma cantidad de trabajo, de valor, y por tanto tener el mismo

²³ Aquí prescindimos de las diferencias en la composición del capital de las distintas ramas : véase más adelante, § 6.1.3, nota 26.

precio simple ; pero sus precios de mercado variarán de acuerdo a las cualidades específicas atribuidas y reconocidas a cada uno de ellos por los consumidores.

A nivel de cada rama particular, el precio de mercado normalmente se desvía del precio simple, en consonancia con su poder de mercado. Sin embargo, a nivel *macroeconómico* todas estas desviaciones microeconómicas se compensan entre sí. Aquello que algunos productores han ganado (gracias a un intercambio desigual), otros necesariamente lo han perdido : si los precios de mercado de algunas mercancías son más altos que sus precios simples, los de otras mercancías son necesariamente más bajos, y la « suma total de precios de mercado » es necesariamente igual a la « suma total de precios simples ». Tenemos entonces :

precio simple	= valor × E
precio de mercado	= precio simple ± desviación
Σ precios de mercado	= Σ precios simples

6.1.2 Valor nuevo, ingreso creado, ingreso obtenido

El ingreso creado por los productores es el *equivalente monetario del valor nuevo creado* por su trabajo presente. En los hechos, el productor crea, simultáneamente, un valor nuevo (expresado en horas de trabajo) y un ingreso nuevo (expresado en términos monetarios) : gracias a su trabajo presente, el valor del producto vendido es mayor que el valor de los medios de producción comprados y, por tanto, el precio del producto vendido es mayor que el precio de los medios de producción comprados. Podemos escribir : ingreso creado = valor nuevo x E.

El ingreso total de una sociedad de mercado es *creado* por el trabajo presente de todos los productores de mercancías. Su magnitud depende del *número de trabajadores* en el sector de producción mercantil y del *tiempo de trabajo* efectuado por cada uno de ellos. Cada productor contribuye a la creación del ingreso total en proporción a la cantidad de trabajo indirectamente social que realiza. De la misma manera, cada empresa y cada rama de producción contribuye a la creación del ingreso total en proporción a la cantidad de trabajo indirectamente social que se realiza en su seno.

Sin embargo, los productores, las empresas y las ramas no participan en la misma proporción en la *distribución* de ese ingreso total : el ingreso *obtenido* por cada uno de ellos puede ser muy distinto del ingreso *creado*. La suma total de los ingresos distribuidos coincide necesariamente con la del ingreso total creado. Pero esta igualdad no se verifica para cada productor, para cada empresa, para cada rama : algunos obtienen un ingreso mayor que el que han creado, otros, en compensación, deben necesariamente aceptar un ingreso menor que el que han creado.

La distinción entre ingreso creado e ingreso obtenido es análoga a la distinción entre precio simple y precio de mercado. El *precio simple* es el equivalente monetario exacto del valor social unitario (pasado y presente) de una mercancía ; el *precio de mercado* de una mercancía particular normalmente difiere del precio simple, pero la « suma total de los precios de mercado » es necesariamente igual a la « suma total de los precios simples ». De forma similar, el *ingreso creado* es el equivalente monetario exacto del valor nuevo creado por un productor, una empresa, o una rama ; el *ingreso obtenido* por un productor particular, una empresa o una rama difiere normalmente del ingreso creado, pero el ingreso total distribuido es necesariamente igual al ingreso total creado por los productores de mercancías. Tenemos entonces :

ingreso creado	= valor nuevo × E
ingreso obtenido	= ingreso creado ± desviación (ingreso transferido)
Σ ingresos obtenidos	= Σ ingresos creados

6.1.3 Plusvalor, plusvalía, ganancia

En el sistema capitalista, una parte del valor nuevo (expresado en horas de trabajo) y del ingreso creado por los productores asalariados es acaparada por los capitalistas : es el plusvalor (expresado en horas de trabajo), la plusvalía (expresada en términos monetarios).

En términos precisos, la *plusvalía* es el *equivalente monetario del plusvalor producido* por un asalariado o por un grupo de asalariados en una empresa, una rama de producción, o un país. Podemos escribir : plusvalía = plusvalor x E. En cuanto a la *ganancia*, es el *ingreso monetario apropiado efectivamente* por un capitalista o un grupo de capitalistas en una empresa, una rama, o un país.

La plusvalía total del sistema capitalista es *creada* por los asalariados del sector de producción de mercancías, y sólo por ellos. Su tamaño depende de tres factores : el número total de asalariados que participan en la producción de mercancías, la duración de su jornada laboral (que determina el ingreso *creado* por cada uno), y el nivel salarial (que determina la *división* de este ingreso entre la remuneración del trabajador y la plusvalía). Si la duración de la jornada laboral y el salario son idénticos en todas las empresas y ramas (si la tasa de plusvalía es idéntica), cada empresa y cada rama contribuye a la creación de la plusvalía total en proporción al número de asalariados que emplea.

Sin embargo, la plusvalía creada por los asalariados de una empresa o rama particular (o de un país particular) no es, necesariamente, apropiada por los capitalistas de esa empresa o rama (o país) : la plusvalía obtenida por cada uno, su ganancia, puede ser muy distinta de la plusvalía creada en su seno. La suma total de las plusvalías obtenidas (la suma total de las ganancias) coincide necesariamente con la de las plusvalías creadas. Pero esta igualdad no se verifica para cada empresa o rama (ni para cada país, si uno considera el total mundial) : algunas obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada en su seno, otras, en compensación, deben necesariamente aceptar una ganancia menor que la plusvalía creada en su seno.

La distinción entre plusvalía y ganancia es análoga a la distinción entre precio simple y precio de mercado, o entre ingreso creado e ingreso obtenido. En un sistema puramente capitalista, tenemos :

plusvalía	=	plusvalor \times E
ganancia	=	plusvalía \pm desviación (plusvalía transferida)
Σ ganancias	=	Σ plusvalías

Los factores que explican las discrepancias entre ganancia y plusvalía son múltiples:

- las diferencias de *poder de mercado* entre ramas (o países) ;
- las diferencias de *productividad* entre empresas : como se verá en el apéndice (§ 6.2.1), las empresas más eficientes obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada en su seno, en detrimento de las empresas menos eficientes) ;

- la existencia de un sector de *producción no mercantil* : los asalariados de este sector obtienen un ingreso que deriva en parte de la plusvalía total ;
- la existencia de un sector de *productores independientes* : parte del ingreso creado por éstos es apropiada en forma de ganancia por los capitalistas²⁴ ;
- las diferencias en la *composición del capital* de las distintas ramas (las ramas con mayor composición obtienen una ganancia mayor que la plusvalía creada en su seno, en detrimento de las ramas con menor composición)²⁵.

6.2 Dos conceptos del trabajo necesario en Marx

Hemos dicho (§ 3.2.1.b) que Marx, al concebir la « plusvalía extraordinaria » como una forma de « plusvalía relativa », adopta implícitamente otra definición del trabajo necesario, que no coincide con su definición inicial. Este apéndice apunta a explicitar nuestra crítica. En una primera etapa, analizaremos la transferencia de plusvalía entre empresas desigualmente productivas dentro de una misma rama de producción, utilizando el concepto habitual de trabajo necesario, es decir, el tiempo de trabajo durante el cual el asalariado crea una cantidad de valor igual al valor de sus medios de consumo. En una segunda

24 Si eliminamos el supuesto de un sistema exclusivamente capitalista y consideramos la existencia de *sectores de producción no capitalista*, aparecen, pues, diferencias entre la plusvalía y la ganancia incluso a nivel macroeconómico : debido a las transferencias de ingreso de los *productores independientes*, la ganancia es *mayor* que la plusvalía creada por los asalariados ; debido a las exacciones públicas destinadas a financiar las *instituciones de interés público*, la ganancia disponible es *menor* que la plusvalía creada.

25 En el sistema capitalista, la exigencia de *tasas de ganancia iguales* para las empresas promedio operando en las distintas ramas provoca un *intercambio desigual de valores* aún en el caso de que tengan un poder de mercado igual. Cuando la composición del capital (C/V) difiere entre ramas, *el precio de equilibrio no es el precio simple* ($c + v + pv$) correspondiente al valor social, *sino el precio de producción* ($c + v + g$) que garantiza la igualación de las tasas medias de ganancia. En las ramas con una C/V *menor* que el promedio social, el precio de producción es inferior al precio simple y la ganancia obtenida es inferior a la plusvalía creada en ellas ($G < Pv$) ; en las ramas con una C/V *mayor* que el promedio social, el precio de producción es superior al precio simple y la ganancia obtenida es superior a la plusvalía creada en ellas ($G > Pv$). A nivel agregado, sin embargo, la suma total de los precios de producción es igual a la suma total de los precios simples (las divergencias entre los precios simples y los precios de producción se compensan entre sí) y, al mismo tiempo, la ganancia total es igual a la plusvalía total. Sobre esta temática, véase Ramos A. y Rodríguez A. : « The transformation of values into prices of production : a different reading of Marx's text », en Freeman A. y Carchedi G. (ed.), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, 1996, p. 49-76.

etapa, mostraremos como Marx viene implícitamente a definir el trabajo necesario como el tiempo de trabajo durante el cual el asalariado crea una cantidad de producto que rinde un ingreso neto igual al salario del trabajador.

6.2.1 *La transferencia de plusvalía entre empresas dentro de una misma rama*

El ejemplo del cuadro 3 y el esquema 1 ilustra la transferencia de plusvalía entre empresas desigualmente productivas (debido a grados de mecanización desiguales) dentro de una rama de producción simplificada y « promedio » : las empresas que conforman esta rama producen sólo un tipo de mercancía, que es idéntica en todas las empresas (producto homogéneo) ; la rama en su conjunto se caracteriza por tener una tasa de plusvalía, una composición del capital y una tasa de ganancia iguales a las que rigen a nivel macroeconómico ; la rama no tiene ningún poder particular de mercado y vende su mercancía a un precio de mercado igual al precio simple (valor social expresado en términos monetarios).

Las tres empresas emplean técnicas diferentes : la empresa 1 es la más mecanizada, la empresa 3 es la menos mecanizada, mientras que la empresa 2 opera con una técnica « promedio » en la rama.

Las diferencias en el grado de mecanización no implican diferentes tasas de plusvalía en las tres empresas : en efecto, la tasa de plusvalía en cada empresa depende de la duración de la jornada laboral (que determina el ingreso creado) y del salario pagado (que determina el trabajo necesario). En el ejemplo se asume que la jornada laboral es, en todos los casos, de 8h (por ende, cada trabajador crea un ingreso de €8 y el ingreso total creado, $V + P_v$, es en todos los casos igual al número de trabajadores, L , multiplicado por €8)²⁶ ; además se supone que en las tres empresas el salario es de €4 (por tanto, en todos los casos, el trabajo necesario es 4h y el capital variable es $L \times €4$). En consecuencia, las tres empresas tienen la misma tasa de plusvalía ($p_v' = P_v/V = 100\%$).

²⁶ Se supone que $E = €1$ por hora. Por ende, los símbolos básicos (C, V, P_v para las magnitudes totales ; c, v, p_v para las magnitudes unitarias) representan tanto valores (en horas de trabajo) como magnitudes monetarias (en €).

Por otra parte, las diferencias en el grado de mecanización dan lugar a una serie de diferencias entre las tres empresas : diferencias en la composición del capital ($c' = C/V$), diferencias en las cantidades producidas (Q), diferencias en los costos unitarios de producción ($c + v = €8,90$ en la empresa 1, €10 en la empresa 2, €12 en la empresa 3), diferencias en los valores individuales unitarios ($c + v + pv$: se requieren 9,8h de trabajo – pasado y presente – para producir una unidad de la mercancía en la empresa 1, se necesitan 12h en la empresa 2 y 16h en la empresa 3).

Aunque tienen costos unitarios y valores unitarios distintos, las tres empresas confrontan el *mismo precio de venta*. En la rama promedio considerada, el precio de mercado es igual al precio simple, que corresponde al *valor social* unitario de la mercancía (al tiempo de trabajo requerido *en promedio* para producirla).²⁷ Por lo tanto, en el ejemplo el precio de mercado es €12, y este precio de venta rige para todas las mercancías.

Al precio de €12, la empresa 1 obtiene una ganancia por unidad (g) de €3,10 (mientras que la plusvalía por unidad, pv , es sólo €0,90). Esto da una ganancia total de €1.400 (mientras que la plusvalía creada por sus trabajadores es sólo de €400) y una tasa de ganancia ($g' = G/K$)²⁸ del 35 %, más alta que la tasa media de ganancia de la rama que es del 20 %. La ganancia adicional de €1.000 obtenida por la empresa 1 está compensada exactamente por una pérdida de plusvalía de igual monto por parte de la empresa 3 : al precio de mercado de €12, esta última apenas puede cubrir su costo de producción ($c + v$) y por tanto no obtiene ninguna ganancia, aunque sus 250 asalariados han creado una plusvalía de €1.000 (correspondiente a 1.000h de plustrabajo). La empresa promedio obtiene una ganancia exactamente igual a la plusvalía creada por sus propios asalariados y obtiene una tasa de ganancia igual a la tasa media de ganancia de la rama.

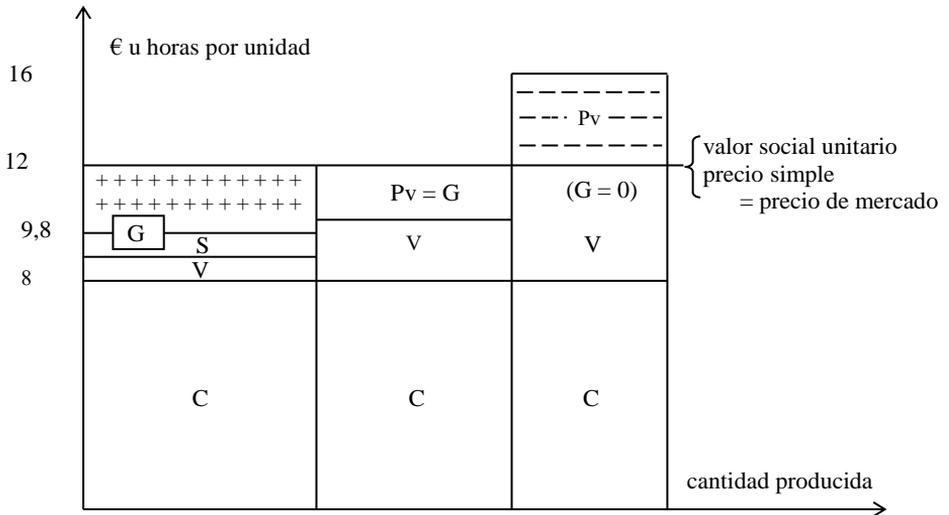
27 El valor social unitario se calcula dividiendo el valor total de la producción de la rama por la cantidad total producida. En el ejemplo, el valor social unitario calculado de esta forma ($12.000 : 1000 = 12$) corresponde exactamente con el valor individual unitario en la empresa « promedio » ($3.600 : 300 = 12$).

28 Se supone que las compras de medios de producción y de fuerza de trabajo deben renovarse « de una vez » al principio de cada periodo (1 día en el ejemplo). Por ende, la suma $C + V (= K)$ representa tanto el costo total de producción como el capital invertido, sobre cuya base se calcula la tasa de ganancia.

Cuadro 3 : Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción

	(unidades)	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Total rama
L	(número)	100	150	250	500
C	(€ ou h)	3.600	2.400	2.000	8.000
V	(€ ou h)	400	600	1.000	2.000
Pv	(€ ou h)	400	600	1.000	2.000
V + Pv	(€ ou h)	800	1.200	2.000	4.000
C + V (=K)	(€ ou h)	4.000	3.000	3.000	10.000
C + V + Pv	(€ ou h)	4.400	3.600	4.000	12.000
pv' = Pv/V	(%)	100 %	100 %	100 %	100 %
c' = C/V	(%)	900 %	400 %	200 %	400 %
Q	(número)	450	300	250	1.000
c (= C/Q)	(€ ou h)	8	8	8	8
v (= V/Q)	(€ ou h)	0,9	2	4	2
pv (= Pv/Q)	(€ ou h)	0,9	2	4	2
v + pv	(€ ou h)	1,8	4	8	4
c + v	(€ ou h)	8,9	10	12	10
c + v + pv	(€ ou h)	9,8	12	16	12
precio	(€)	12	12	12	12
g (= precio-[c + v])	(€)	3,1	2	0	2
G (= g × Q)	(€)	1.400	600	0	2.000
g' = G/K	(%)	35 %	20 %	0 %	20 %
G - Pv	(€)	+1.000	0	-1000	0

Esquema 1 :Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción



Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Total rama
$pv' = Pv/V = 100\%$			
$c' = C/V = 900\%$	$c' = C/V = 400\%$	$c' = C/V = 200\%$	$c' = C/V = 400\%$
Q = 450	Q = 300	Q = 250	Q = 1000
$c + v = 8,9$	$c + v = 10$	$c + v = 12$	$c + v = 10$
$c + v + pv = 9,8$	$c + v + pv = 12$	$c + v + pv = 16$	$c + v + pv = 12$
$g' = G/K = 35\%$	$g' = G/K = 20\%$	$g' = G/K = 0\%$	$g' = G/K = 20\%$

Se comprueba, entonces, que *la ganancia total de la rama es igual a la plusvalía total* creada por los asalariados empleados allí (€2.000 en el ejemplo). Pero *la plusvalía total se distribuye de acuerdo con el grado de mecanización de las empresas*, de modo tal que las empresas más mecanizadas obtienen una tasa de ganancia más alta que las demás. Es el mercado el que lleva a cabo automáticamente la distribución de la plusvalía total entre las empresas : la existencia de un precio uniforme, aplicable a las mercancías de todas las empresas, penaliza a las empresas menos eficientes (en las cuales los altos valores unitarios reflejan un desperdicio relativo de trabajo humano) y beneficia a las más avanzadas (en las cuales los bajos valores unitarios reflejan un uso relativamente económico de trabajo humano)²⁹.

6.2.2 *Las dos definiciones del trabajo necesario según Marx*

Si la productividad del trabajo difiere entre las distintas empresas en una rama, el valor individual unitario de las mercancías producidas en las empresas más eficientes es menor que el valor social unitario. Al vender sus mercancías a un precio por encima de su valor individual, estas empresas obtienen una « plusvalía extraordinaria », que Marx considera como un caso de producción de « plusvalía relativa » : si se supone que la jornada laboral y el salario son iguales en todas las empresas, las más eficientes tienen una tasa de plusvalía más alta, debido a que el « trabajo necesario » de sus asalariados es menor.

29 a) La distribución de la plusvalía entre las empresas está, entonces, determinada por *las diferencias en los valores individuales unitarios* (y por la existencia de un precio de mercado uniforme, correspondiente al valor social unitario). Las diferencias en los valores unitarios resultan *en la mayoría de los casos* – como en el ejemplo considerado – de diferencias en el grado de *mecanización* (en la relación C/V). Pero también pueden provenir de *otras causas* : así, aun siendo idénticas las técnicas de producción, diferencias en las condiciones naturales (desigualdades en la fertilidad de los suelos) o en la intensidad del trabajo darán lugar a diferencias en los valores unitarios y determinarán, entonces, de manera similar la distribución de la plusvalía entre las empresas.

b) Podemos considerar el caso extremo de una *empresa enteramente automatizada*, que no emplea ni siquiera un asalariado ($L = 0$, y por tanto $V = 0$). Bajo este supuesto, no se creará ninguna plusvalía ($P_v = 0$). Sin embargo, esta empresa obtendrá una ganancia : como el valor unitario de sus mercancías (reducido a « c ») es menor que el promedio, se beneficiará indirectamente (gracias al precio de venta uniforme) de la plusvalía creada en las empresas menos eficientes.

Volviendo al ejemplo numérico anterior, la « plusvalía extraordinaria » de la empresa 1 es la diferencia entre su ganancia ($G = €1.400$) y la plusvalía (digamos « ordinaria ») creada por sus asalariados ($Pv = €400$) ; esta « plusvalía extraordinaria » de €1.000 está representada por el rectángulo marcado con los signos +.

De acuerdo con la definición inicial, el trabajo necesario es igual a 4h en las tres empresas : se supone que todos los asalariados ganan €4 y que el valor de la fuerza de trabajo es de 4h para todos ellos.

De acuerdo con la nueva definición (implícita), el trabajo necesario es distinto en las tres empresas : dado el precio de venta común (€12) y el costo de los medios de producción por unidad (que corresponde a €8 en las tres empresas), es necesario producir y vender 1 unidad para obtener un ingreso neto de €4. Ahora bien, un asalariado produce 1 unidad en 0,222 jornada laboral en la empresa 1, en 0,5 jornada en la empresa 2 y en 1 jornada en la empresa 3 : como la jornada común es de 8h, el « trabajo necesario » es de 1,78 ($= 8h \times 0,222$) en la empresa 1, de 4h ($= 8h \times 0,5$) en la empresa 2, y de 8h en la empresa 3 ; las respectivas « tasas de plusvalía » son 350 % ($6,22h/1,78h$), 100 % ($4h/4h$) y 0 % ($0h/8h$). El « trabajo necesario » (en la definición implícita de Marx) depende, por tanto, de la *productividad del trabajo presente* en las tres empresas.

Pero también depende del *precio de venta del producto* : si la empresa 1 vende su producto a €11 (en lugar de €12), cada unidad producirá un ingreso neto de sólo €3 (en lugar de €4) ; la empresa tendría que vender 1,33 unidades (en lugar de 1) para obtener un ingreso neto igual al salario (€4) : el « trabajo necesario » correspondería entonces a 2,37h (en lugar de 1,78h).

En realidad, estas distintas « tasas de plustrabajo » o « tasas de plusvalía », que varían de acuerdo con la productividad del trabajo y el precio de venta, no son otra cosa que las relaciones ganancias/salarios (en la empresa 1, $€1.400/€400 = 350\%$; en la empresa 2, $€600/€600 = 100\%$; en la empresa 3, $€0/€1.000 = 0\%$).

Si se desea eliminar la coexistencia de dos definiciones contradictorias del trabajo necesario, debería concebirse la « plusvalía extraordinaria » más bien como una forma de « plusvalía absoluta » : el trabajo necesario permanecería igual a 4h en las tres empresas, pero las 8h de trabajo más productivo en la empresa 1 se considerarían como el equivalente de una jornada de trabajo de 14h (creando un

valor de 14h), mientras que las 8h de trabajo menos productivo en la empresa 3 se considerarían como el equivalente de una jornada laboral de 4h (creando un valor de 4h). Las «tasas de plus trabajo» o «tasas de plusvalía» serían las mismas examinadas anteriormente (en la empresa 1, $14h/4h = 350\%$; en la empresa 2, $4h/4h = 100\%$; en la empresa 3, $0h/4h = 0\%$). Pero, de nuevo, estas tasas no serían más que las relaciones ganancias/salarios.

Independientemente de que la «plusvalía extraordinaria» se conciba como «plusvalía relativa» o como «plusvalía absoluta», subsiste otra contradicción. La distinción entre plusvalía y ganancia, que tiene un papel esencial a nivel de las ramas de producción, desaparece por completo a nivel de las empresas: se supone que la plusvalía creada en cada empresa es igual a la ganancia obtenida. En consecuencia, como ya se ha dicho en el texto (§ 3.2.1.b), la «tasa de plusvalía» varía en cada empresa, dependiendo de la ganancia obtenida: aun cuando todas las condiciones de producción fueran idénticas en las distintas empresas (igual salario, igual jornada laboral, igual calificación e intensidad del trabajo), los asalariados serían más (o menos) explotados si la empresa obtuviera una ganancia mayor (o menor); en el caso extremo de las empresas que no obtienen ganancia (como la empresa 3 en el ejemplo, como las empresas marginales que sobreviven gracias a subsidios), los asalariados no serían explotados...

LISTA DE LAS ILUSTRACIONES

Cuadro 1 : Una clasificación de las actividades y unidades de producción.....	7
Cuadro 2 : Las relaciones entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo.....	34
Cuadro 3 : Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción.....	52
Esquema 1 : Distribución de la plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas en una rama « promedio » de producción.....	53

ÍNDICE

Introducción

1 Trabajo y valor

- 1.1 El trabajo en la sociedad capitalista7
- 1.2 El valor como trabajo indirectamente social10

2 El debate en torno a los conceptos de mercancía y trabajo productivo

- 2.1 El enfoque tradicional15
 - 2.1.1 La exclusión de las actividades de circulación y supervisión15
 - 2.1.2 La exclusión de los servicios no materiales.....16
- 2.2 Un enfoque alternativo17
 - 2.2.1 Principios.....17
 - 2.2.2 Respuesta a dos objeciones.....18
 - 2.2.3 Relevancia de los dos conceptos de trabajo productivo20
 - 2.2.4 Trabajo productivo y clases sociales21

3 El debate en torno al trabajo más productivo, más intensivo, más calificado

- 3.1 El enfoque tradicional23
 - 3.1.1 La creación de valor23
 - 3.1.2 El efecto sobre la tasa de plusvalía25
- 3.2 Un enfoque alternativo26
 - 3.2.1 Comentarios críticos al enfoque tradicional26
 - 3.2.2 Principios alternativos28
 - 3.2.3 Explotación física y explotación económica30

4 Las relaciones entre salario y valor de la fuerza de trabajo

- 4.1 El enfoque tradicional33
- 4.2 Un enfoque alternativo34
 - 4.2.1 Principios.....34
 - 4.2.2 Crítica de enfoques rivales36

5 Conclusión

- 5.1 Una breve síntesis39
- 5.2 Impacto sobre la teoría económica marxista40
- 5.3 Impacto ideológico y sociopolítico42

6 Apéndice

6.1	Precisiones sobre algunos conceptos.....	45
6.1.1	Valor, precio simple, precio de mercado	45
6.1.2	Valor nuevo, ingreso creado, ingreso obtenido	46
6.1.3	Plusvalor, plusvalía, ganancia	47
6.2	Dos conceptos del trabajo necesario en Marx	49
6.2.1	La transferencia de plusvalía entre empresas dentro de una misma rama.....	50
6.2.2	Las dos definiciones del trabajo necesario según Marx.....	54