

ISSN 1692-2611

Borradores Departamento de Economía

N°35

Octubre de 2010

Karl Marx: dinero, capital y crisis

Elaborado por:

Ghislain Deleplace

Esta traducción es un producto del proyecto de investigación autónomo CODI titulado "Un estudio sobre el capital en la teoría clásica de los precios de reproducción", el cual fue aprobado en el Acta CODI 574 del 13 de abril de 2010



**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE
ECONOMÍA**

Medellín - Colombia

La serie Borradores Departamento de Economía está conformada por documentos de carácter provisional en los que se presentan avances de proyectos y actividades de investigación, con miras a su publicación posterior en revistas o libros nacionales e internacionales. El contenido de los Borradores es responsabilidad de los autores y no compromete a la institución.

[Click aquí para consultar todos los borradores en texto completo](#)

Karl Marx: dinero, capital y crisis

Ghislain Deleplace*

Profesor de la Universidad Paris 8 Vincennes-Saint-Denis

Introducción – I. ECONOMÍA Y POLÍTICA – II. LA TEORÍA DEL VALOR: ¿SOCIALIDAD DEL INDIVIDUO O “TRABAJO ABSTRACTO”? – III. LA TEORÍA DEL DINERO: DINERO-MERCANCÍA, DINERO “IDEAL”, DINERO “REAL” – IV. LA TEORÍA DEL CAPITAL Y DE LA PLUSVALÍA

Resumen:

El objetivo de este texto es hacer una presentación sintética de la teoría económica de Marx. El núcleo central de su teoría consta de tres estudios: un análisis sobre el valor, un análisis del capital y de la plusvalía y un análisis sobre el dinero. El análisis del valor está basado en el doble carácter del trabajo: trabajo privado concreto que produce valor de uso y trabajo social abstracto productor de valor. El análisis del capital y de la plusvalía está basado en la existencia de una mercancía particular: la fuerza de trabajo, la cual produce una plusvalía apropiada por el capital, puesto que su uso en la producción permite la creación de un valor que resulta ser superior a aquel constatado en el intercambio. La teoría del dinero, una vez descartamos la demostración imposible de que el dinero es una mercancía particular, se concibe en Marx en torno a dos conceptos: unidad de cuenta (dinero “ideal”) y medio de compra (dinero “real”). Esta teoría abre entonces una vía para responder a las preguntas dejadas sin respuesta por la teoría del valor y la teoría del capital y de la plusvalía.

Abstract:

Karl Marx: Money, Capital and Crises. The aim of this paper is to make an overview of Marx's economic theory. The fundamental problems of this theory are related to three studies: the theory of value, theory of capital and surplus, and theory of money. The theory of value is built on the double character of the labor: concrete private labor that produces value of use and abstract social labor that produces value. The analysis of capital and surplus is based on the existence of a particular merchandise: the labor force, which produces a surplus hoarded by the capital, since its use in production allows the creation of a value which is greater than the one obtained through the exchange. The theory of money, once we discarded the impossible demonstration that money is a particular merchandise, we conceived this theory focused on two concepts: the unit of account (“ideal” money) and the means of purchase (“real” money). This theory gives answers to the questions left aside by the theory of value and the theory of capital and surplus.

Key Words: Marx, Marxian Economics, Capital, Exploitation, Theory of Value, Surplus, Money.

JEL Classification: B14, B51, E11, P16

* Deleplace, Ghislain (2007) *Histoire de la pensée économique : Du « royaume agricole » de Quesnay au « monde à la Arrow-Debreu »*, Dunod : Paris, capítulo 5. Traducción de Eduardo Bolaños (Universidad de Antioquia), José Félix Cataño (Universidad Nacional de Colombia-Bogotá) y Alexander Tobón (Universidad de Antioquia). Agradecemos a Esteban Martínez por su colaboración en la búsqueda de algunas citas. La presente traducción cuenta con la debida autorización del autor.

Introducción

La teoría económica de Marx, tal como la encontramos en su obra principal *El Capital*, se destaca entre todas sus teorías. El resumen más neutro de esta teoría deja percibir su singularidad.

El libro I de *El Capital* se inicia con una teoría de la mercancía dado que la economía capitalista se define como una economía mercantil. Una mercancía es a la vez un valor de uso, producido por un trabajo concreto, y un valor, dado que la mercancía se intercambia por las otras, es decir que se trata de una cantidad de trabajo social que resulta de la abstracción de las particularidades de los trabajos concretos (esta es la razón por la cual Marx designe el trabajo social como trabajo abstracto). En una sociedad mercantil, cada individuo solo puede ver reconocido su trabajo en el intercambio. De esta manera, no es su calidad particular lo que hace al individuo un miembro del cuerpo social, sino su capacidad de proveer una cantidad de trabajo medida en el valor de su producto. Existe así la *alienación*: al producir para el mercado, el trabajador se convierte en extraño de sí mismo.

La medida social del trabajo necesita de un instrumento: el dinero. Toda sociedad mercantil desarrollada es necesariamente monetaria dado que únicamente por medio de la confrontación con un equivalente general se permite a las mercancías, y a través de ellas a sus productores, ser llevadas a una medida común. Hay dos usos del dinero. Por un lado, el dinero es medio de cambio, lo cual permite cambiar una mercancía contra otra; pero por otro lado, el dinero puede ser utilizado para aumentar su propio monto: el dinero se convierte así en capital. El aumento del valor así generado, llamado plusvalía, solo es posible si el dinero compra una mercancía particular: la fuerza de trabajo. Esta última es vendida por el trabajador por un salario dado que no posee el capital, y en consecuencia, no puede procurarse las condiciones necesarias para el ejercicio de su actividad. Dado que es necesario vender una mercancía para ser reconocido por la sociedad, solo le queda vender su fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, el producto de su trabajo, y en particular la plusvalía que trabajador crea más allá de su salario, no le pertenece. Hay entonces una *explotación*, no por medio de un robo sino el hecho de que la relación salarial es un intercambio. Apropiada por el capitalista, la plusvalía se convierte en beneficio.

El libro II de *El Capital* tiene por objeto estudiar las leyes de la circulación, es decir, las condiciones bajo las cuales se puede asegurar por medio del mercado la reproducción de una economía donde impera la división del trabajo. La conclusión principal es que una sociedad mercantil está condenada a sufrir las crisis en razón de que la falta de coordinación en las decisiones de los agentes suscita desproporciones entre sectores. El libro III se refiere a las leyes de la acumulación, o sea, las consecuencias del crecimiento del capital en el largo plazo. Según Marx, el capitalismo posee una tendencia a la baja de la tasa de beneficio, dado que la competencia empuja a los empresarios a sustituir trabajadores por máquinas, sabiendo que son los trabajadores los que crean a nivel global la plusvalía. Las crisis y la baja tendencia de la tasa de beneficio crean entonces para Marx las condiciones para la caída del capitalismo.

Más allá de esta construcción aparentemente homogénea y aislada del resto de la ciencia económica, es necesario buscar los lazos ambivalentes con la economía política clásica, y reconocer en ciertas de sus dificultades algunas interrogaciones comunes. Solo en este caso puede aparecer su verdadera especificidad y su aporte irreductible en la formación de una teoría de la sociedad mercantil. No parece conveniente aquí de proveer un panorama de la obra económica de Marx, ni mucho menos de los tres libros de *El Capital*. Nos centraremos en lo que, según Marx, constituye lo mejor del libro I (el único publicado durante su vida) y que está contenido en los primeros seis capítulos:

*Lo que hay de mejor en mi libro es: 1) (y es sobre lo que reposa toda la inteligibilidad de los hechos) el énfasis, desde el primer capítulo, del doble carácter del trabajo, según que se exprese en valor de uso o en valor de cambio; 2) el análisis de la plusvalía, independiente de sus formas particulares: beneficio, renta de la tierra, etc. (énfasis de Marx).**

Veremos más adelante que la comprensión del punto 1) (la teoría del valor) y su paso a 2) (la teoría del capital y del plusvalía) exigen entre las dos una teoría del dinero: a diferencia de la gran mayoría de los economistas después de Adam Smith (Keynes constituye una excepción), el dinero es uno de los conceptos fundamentales de la representación de la economía del mercado. Luego evocaremos los principales temas tratados en los libros II y III de *El Capital*, los cuales, a pesar de numerosas dificultades, tienen en común una interrogación sobre las crisis del capitalismo. Terminaremos por una evaluación crítica del enfoque económico de Marx, subrayando la posibilidad de fundar el análisis de la estructuración de la sociedad en clases sobre su teoría del dinero. Sin embargo, para comenzar, es necesario situar este enfoque al interior de su vida y su obra, que se puede resumir por una expresión: economía y política.

Objetivo del capítulo: identificar la estructura interna de la teoría económica de Marx, mostrando el papel central de la teoría del dinero. Establecer su especificidad respecto a la economía política clásica y a la teoría marginalista.

Conceptos claves estudiados: valor de uso social, valor, trabajo abstracto, formas del valor, equivalente general, unidad de cuenta, medio de compra, circulación, capital, plusvalía, fuerza de trabajo, explotación, reproducción, precios de producción, tasa de beneficio.

I. ECONOMÍA Y POLÍTICA

1. La vida

Karl Marx nació en Tréveris (Prusia), de padres judíos convertidos al protestantismo. Estudió en las universidades de Bonn y Berlín y obtuvo a los 23 años un doctorado en

* Carta a Friedrich Engels del 24/8/1867 respecto al libro I de *El Capital*, en Marx y Engels (1964), p.174.

filosofía en la universidad de Iena. Cercano a los jóvenes hegelianos, los cuales se apoyaban sobre la filosofía de Friedrich Hegel (1770-1831) para proponer una crítica a la sociedad, fue separado de una carrera académica y se dirigió hacia el periodismo. En 1843 las autoridades prusianas prohibieron el periódico en el cual colaboraba, *La Rheinische Zeitung*, lo cual obligó a Marx al exilio en París donde frecuentó los medios socialistas. Señaló su adhesión al principio de la propiedad colectiva de los medios de producción en los manuscritos económicos y filosóficos escritos en 1844. Expulsado a Bruselas, redactó junto con Friedrich Engels (1820-1895) el programa de la Liga de los comunistas, *Manifest der Kommunistischen Partei (Manifiesto del Partido Comunista)*, llamado a partir de la edición de 1872, *El Manifiesto Comunista*. Este se termina con el lema de la Liga de los comunistas: “proletarios de todos los países, únense” (Marx y Engels, 1848: 195) que será retomada en 1864 en el discurso inaugural escrito por Marx para la fundación de la *Internacional*.

Con las revoluciones de 1848, Marx vivió en Francia y después en Alemania, de la cual fue expulsado en 1849 tras el éxito de la contrarrevolución. Fijó entonces su residencia en Londres donde permanecerá hasta su muerte. Allí vivió en una gran miseria material, subsistiendo de su trabajo periodístico y de las ayudas de su amigo Engels. Pero este periodo fue marcado por una intensa actividad de investigación, según muestra una gran masa de escritos. Esta obra económica en proceso de elaboración está hoy disponible bajo muchas formas:

- obras publicadas durante la vida de Marx: *Zur Kritik der politischen Okonomie* (Contribución a la crítica de la economía política, 1859), retomada y desarrollada en una obra mayor, *Das Capital, Kritik der politischen Okonomie* (El Capital, Crítica de la economía política) cuyo libro I es publicado en 1867.
- Manuscritos destinados a la publicación pero que solo serán publicados tras la muerte de Marx: los libros II (1861-1879) y III (1864-1875) de *El Capital* son reunidos por Engels y publicados respectivamente en 1885 y 1894. El libro IV, concebido como una historia de las teorías económicas y cuyos fragmentos (que datan de 1861 y 1863) son arreglados y publicados por Karl Kausky (1854-1938) en 1905-1910, bajo el título *Theorien uber den Mehrwert* (Teorías de la plusvalía).
- Materiales preparatorios redactados en 1857-1858, encontrados en 1923 y publicados en 1939-1941 bajo el título *Grundrisse der Kritik der politischen Okonomie* (Fundamentos de la crítica de la economía política).

Adicionalmente, la actividad política de Marx finalizó en 1864 con la fundación en Londres de la “Working Men’s international Association” (“Asociación Internacional de los Trabajadores”), que será normalmente llamada “La internacional”. Frente a esta asociación, Marx expuso en 1865 una versión vulgar de su teoría, publicada por su hijas tras su muerte bajo el título *Value, Price and Profit* (Salario, precio y salarios). Socavado por la enfermedad y cada día más absorbido por la organización del movimiento obrero internacional durante los años 1870, Marx no pudo dar a su obra económica una forma definitiva y este estado de inacabamiento fue el origen de numerosas controversias sobre ella en los años siguientes. Murió en Londres en 1883 y su cuerpo fue enterrado en el cementerio de Highgate.

2. La obra

La obra económica de Marx puede ser pensada de dos maneras. Por un lado, como un componente inseparable de la totalidad de su obra, la cual tiene por objeto el estudio de la sociedad humana en todas sus dimensiones (económicas, sociológica, política e histórica, etc.) y cuya unidad reside en una filosofía de la historia: el *materialismo histórico*. La historia de las sociedades aparece allí entendida como la lucha de clases, y su dinámica resulta de una contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas materiales y la naturaleza de las relaciones sociales de producción. De esta manera, el capitalismo es un *modo de producción* específico, superior a los antiguos modos por el nivel de fuerzas productivas pero condenado a sí mismo por las condiciones de su propio desarrollo. La lucha del movimiento obrero internacional debe acelerar esta autodestrucción y apresurar la llegada del comunismo. Esta lectura de Marx hace que el alcance de sus escritos económicos sea muy dependiente de la evolución histórica de los países capitalistas y socialistas. Sin embargo, la capacidad de los países capitalistas para superar las crisis económicas e integrar las protestas sociales y el hundimiento de los países socialistas, han conducido a una desvalorización acelerada de las ideas de Marx, confundidas con el *marxismo*.

Pero, por otro lado, podemos observar que a los ojos del mismo Marx, lo especial de su obra (más de 10 mil páginas) tiene que ver con la teoría económica. Su obra principal, *El Capital*, lleva como subtítulo *Crítica de la economía política*. La ambición de Marx por tanto es doble: elaborar una teoría del capitalismo pero basándose en una crítica radical a los otros economistas, los clásicos en particular. Por lo tanto, sus escritos económicos deben ser evaluados como parte integrante de la historia del pensamiento económico[†]. Esta concepción de Marx como economista levanta de inmediato otra dificultad, precisamente la de su relación con la economía clásica. Respecto a los temas de la reproducción, del intercambio y de la distribución, Marx parece situarse en la corriente clásica y es innegable que una parte de su obra tiene como objetivo desarrollar ese punto de vista, y estudiar ciertas dificultades que esa corriente presenta. Del mismo modo que en Quesnay, Smith y Ricardo, la producción es para Marx un *excedente*, más allá de la simple reproducción de la economía. Del mismo modo que en Smith y Ricardo, el intercambio es regulado por las *condiciones de producción*, y la influencia de la demanda sobre los precios solo es reconocida a través de los precios de mercado. Del mismo modo que en Ricardo, la distribución de los ingresos está centrada en el conflicto entre capitalistas y asalariados.

Sin embargo, el enfoque de Marx es ambiguo respecto al enfoque “clásico” ya que para Marx la producción, el intercambio y la distribución no son fenómenos “reales”, es decir que el dinero juega allí un papel esencial y aparece desde el capítulo I de *El Capital*, para nunca más dejar la escena. La producción aparece orientada hacia la venta de mercancías contra dinero. El contenido material de las mercancías siendo indiferente, el intercambio es un modo de circulación del dinero, la permuta de mercancías es solo la oportunidad para esa circulación y no el fin. La distribución se opera entre grupos diferenciados por las condiciones de su acceso al dinero y dichos grupos se oponen por la

[†] Los escritos económicos de Marx están fuertemente impregnados de la filosofía. Ver Denis (1980).

distribución de una riqueza nominal. Tanto para los clásicos como para Marx, se cuestiona explícitamente la relación entre la coordinación mercantil de los actos económicos y el fundamento económico de las clases sociales en el capitalismo, sin embargo en Marx este cuestionamiento se elabora a través del dinero: es la existencia de éste lo que permite la validación social de los actos económicos individuales y son las diferencias en las condiciones de acceso al dinero (dinero de crédito para los capitalistas, salario monetario para los trabajadores) lo que reproduce la polarización en términos de clases sociales.

Es cierto que la ambigüedad de Marx no le permite elaborar una teoría acabada del concepto de capital, el cual constituye el objeto de análisis que da el título a su obra principal. En forma particular, la relación entre los conceptos de mercancía y dinero, de un lado, y la relación entre dinero y capital, de otro lado, enfrentan dificultades serias. Pero de todas maneras, Marx se opone a una economía política “real” fundada sobre leyes económicas universales y esboza el análisis de una sociedad monetaria dividida en clases, en la cual el dinero es un lazo social específico[‡].

II. LA TEORÍA DEL VALOR: ¿SOCIALIDAD DEL INDIVIDUO O “TRABAJO ABSTRACTO”?

El Capital comienza por el análisis del concepto de mercancía:

La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un “enorme cúmulo de mercancías” y la mercancía individual como la forma elemental de esa. Nuestra investigación, por consiguiente, se inicia riqueza con el análisis de la mercancía (p.43)

[‡] Existen dos ediciones de referencia de las obras de Marx y Engels, todas publicadas por el instituto de marxismo-leninismo de Moscú y Berlín (RDA): *Marx-Engels Werke* (MEW), Berlín: Dietz, 39 volúmenes, 1956-1968; y una edición sin acabar de las obras completas en una centena de volúmenes: *Marx-Engels Gesamtausgabe* (MEGA). Las controversias alrededor de las obras de Marx también se han llevado a cabo sobre su edición, en la medida que el cubrimiento parcial y el estado sin terminar de numerosos manuscritos hacía necesario su elección y su arreglo, y esto, en primer lugar, por Engels mismo. A esto se agrega la utilización por Marx, al lado de nociones tomadas de la economía política clásica inglesa, de un vocabulario filosófico pintado de hegelianismo que da lugar a múltiples variantes en el momento de su traducción al francés. Felizmente, la edición francesa del libro I de *El Capital* (publicada en 1872-1875) fue enteramente revisada por Marx y en la cual escribe partes directamente en francés; este texto tiene, por lo tanto, autoridad. Las tres ediciones sucesivas del tomo I en alemán (y particularmente la tercera edición de 1883, integra las modificaciones introducidas en la edición francesa) han sido objeto de una traducción francesa comentada por Dognin (1977). Salvo alguna excepción, todas las citas son extraídas del libro I de *El Capital*. [Nota de los traductores: en español se toma como referencia la edición de Siglo XXI que es una primera edición crítica con correcciones a la traducción de Wenceslao Rosas para el Fondo de Cultura Económica e incorpora las variantes de Rubel].

La referencia de pié de página hecha en esta cita es a la primera obra de economía publicada por Marx en 1859, *Contribución a la crítica de la economía política*, cuya continuación es *El Capital*. Esta interrogación sobre la riqueza en una sociedad mercantil ya se encontraba en Smith, mientras que los *Principios* de Ricardo se inician con una definición de la mercancía, seguido, como en Marx, de un examen sobre la distinción valor de uso y valor de cambio. ¿En qué entonces este “punto de partida” de Marx es diferente a lo que encontramos en sus predecesores? La respuesta reside en el concepto de *valor* (distinto del valor de uso y del valor de cambio) el cual conduce al concepto de *individuo social* (definido como un propietario de mercancía) y, luego, al al concepto de *trabajo abstracto* (“sustancia del valor”).

1. Valor de uso, valor de cambio y valor

Esos tres conceptos permiten caracterizar el concepto de mercancía en Marx

A. El valor de uso

Como valor de uso, una mercancía satisface una necesidad: *La mercancía es, en primer lugar, un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran. La naturaleza de esas necesidades, el que se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía, en nada modifica el problema* (p.43). Pero, de manera recíproca, su utilidad no hace una cosa *ipso facto* una mercancía: *Una cosa puede ser valor de uso y no ser valor [...]. Quien, con su producto, satisface su propia necesidad, indudablemente crea un valor de uso pero no una mercancía. Para producir una mercancía, no solo debe producir valor de uso, sino valores de uso para otros, valores de uso sociales* (p.50).

Esta noción de “valor de uso social” significa que un bien no posee en sí mismo una utilidad por el simple hecho de, como decía Smith, ser “una cosa necesaria a la vida”. Esta utilidad tampoco proviene, como en Menger y Jevons, de una relación objetiva entre el individuo y el bien en el consumo. El valor de uso es un carácter distintivo *de las mercancías* y solo existe entonces en las cosas trasferidas por el intercambio de un individuo a otro, constituyendo de esta manera el objeto de su relación social. Este atributo *cualitativo* solo tiene la función de poner a los comerciantes en la posición de comprador o de vendedor, que es lo que subraya Marx más adelante: *Todas las mercancías son no-valores-de uso-para sus poseedores, valores de su para sus no-poseedores* (p.105). La utilidad de una mercancía es entonces *relativa*, no en el sentido de los autores marginalistas donde dependería de la cantidad consumida, sino de que solo tendría existencia en una *relación* entre dos comerciantes.

B. El valor de cambio

El valor de cambio es también una noción relativa, pero tiene un carácter *cuantitativo*. Es esta la razón de por qué el valor de cambio no está determinado por el valor de uso de las mercancías intercambiadas: *En primer lugar, el valor de cambio se presenta como relación cuantitativa, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase [...]. Pero, por otra parte, salta a la vista que es precisamente*

la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías. Dentro de tal relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que cualquier otro, siempre que esté presente en la proporción que corresponda [...]. En cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la cualidad; como valores de cambio solo difieren por su cantidad (p.45-46).

Esta separación entre el valor de uso y el valor de cambio ya estaba presente en Smith con la “paradoja del agua y el diamante”. Pero su fundamento estaba poco claro, lo que permitió a los marginalistas criticarlo, argumentando que Smith había olvidado otra determinación del valor de cambio entre dos bienes: las cantidades disponibles. En Marx la exclusión del valor de uso del campo del valor de cambio se explica por el hecho de que no presenta el carácter necesario a la determinación del valor de cambio: la conmensurabilidad. De acuerdo con la cita anterior, el valor de uso de una mercancía *está* presente o *no lo está*, según la posición (comprador o vendedor) del individuo en el intercambio, ese valor no es ni *grande* ni *pequeño*. La determinación del valor de cambio requiere la definición de la noción de valor.

C. El valor

Marx nombra “valor” a *la propiedad común que hace que todas las mercancías sean conmensurables*. Esta propiedad posee dos características: a) se representa por medio de una *magnitud*, dado que es por esta condición que el valor de cambio entre dos mercancías puede ser concebido como la relación de sus valores respectivos; b) es *social*, dado que solo se manifiesta en la relación de intercambio, la cual constituye la forma de sociabilidad en la economía de mercado. La cita siguiente resume esta definición del valor:

La objetividad de las mercancías en cuanto valores se diferencia de mistress Quickly [personaje de Henry IV de Shakespeare] en que no se sabe por dónde agarrarla. En contradicción directa con la objetividad sensorialmente grosera del cuerpo de las mercancías, ni un sólo átomo de sustancia natural forma parte de su objetividad en cuanto valores. De ahí que por más que se dé vuelta y se manipule una mercancía cualquiera resultará inasequible en cuanto cosa que es valor. Si recordamos, empero, que las mercancías sólo poseen objetividad como valores en la medida en que son expresiones de la misma unidad social, del trabajo humano; que su objetividad en cuanto valores, por tanto, es de naturaleza puramente social, se comprenderá de suyo, asimismo, que dicha objetividad como valores sólo puede ponerse de manifiesto en la relación social entre diversas mercancías. Habíamos partido, en realidad, del valor de cambio o de la relación de intercambio entre las mercancías, para descubrir el valor de las mismas, oculto en esa relación. Es menester, ahora, que volvamos a esa forma en que se manifieste el valor (p.58).

La referencia al “trabajo humano” proviene del hecho de que Marx considera el trabajo como una “sustancia” que confiere a las mercancías un valor (ver más adelante). Pero se observará que esta referencia es un elemento subsidiario, destinada a calificar “la unidad social” cuyas “expresiones” son los valores. Dicho de otro modo, el concepto de valor es inteligible independientemente de esta referencia al trabajo, como *magnitud que expresa la unidad social*. La traducción formal que se puede dar a esta idea es la siguiente

(ver Deleplace, 1979): si el valor total que expresa la sociedad se hace igual a 1, la cantidad total intercambiada X_i de una mercancía cualquiera i (donde $i = 1, \dots, n$) tiene un valor V_i igual a una fracción de esta unidad:

$$V_i = a_i, \text{ con } \sum_{i=1}^{i=n} a_i = 1 \quad (1)$$

El valor de cambio v_{ij} de una unidad de i en términos de j está entonces determinado por:

$$v_{ij} = \frac{(V_i/X_i)}{(V_j/X_j)} \quad (2)$$

Marx reprocha a los economistas no haber distinguido entre valor y valor de cambio y critica a los “ignorantes”, como su contemporáneo Adolph Wagner (1835-1917)[§], que no comprenden esta distinción introducida desde las primeras páginas de *El Capital*. ¿Por qué es importante? Porque esa distinción prohíbe concebir la determinación del valor de cambio entre dos mercancías i y j como resultado de un trueque bilateral. Gracias a las ecuaciones (1) y (2) no tiene sentido en Marx determinar v_{ij} independientemente de todas las otras mercancías. Se trata entonces, para decirlo en términos modernos, de una concepción del precios relativos como componente de un *sistema de precios*, cualquiera que sea el principio (lo que Marx llama la “sustancia”) que determina precisamente los valores V_i . Siete años antes de los *Elementos de economía política pura* de León Walras (1874), *El Capital* ofrece por la primera vez una representación explícita de la economía de mercado como un sistema de magnitudes relativas.** Sin embargo, se trata de una representación diferente porque como lo veremos, el dinero juega en Marx un papel esencial en la formación de los valores, de manera tal que los valores de cambio no son precios *reales* como en Walras.

2. La definición del individuo como productor o propietario de mercancía

Esta concepción de la mercancía como valor, es decir, como objeto social, conduce a que nos interese en el estatuto del agente económico que encontramos en Marx. El problema planteado puede resumirse en una pregunta: ¿este agente se define como *productor* o como *propietario* de mercancía?

[§] Véase Marx (1880).

** Se ha dicho que un sistema de precios clásico está presente desde Boisguilbert (1646-1714) y que está presente en una forma diferente en Quesnay, Smith y Ricardo (véase Cartelier 1976). Este sistema reposa sobre una norma de distribución del excedente global producido en la economía y no, como en Marx, sobre el intercambio de mercancías. Además, ese sistema puede ser reconstruido tras la lectura de los autores pero no es reivindicado como tal por ellos.

A. Lo que está en juego en esta distinción

Hay dos asuntos que están en juego. En primer lugar, volvemos a encontrar el problema ya planteado con Smith de la relación entre la división del trabajo y el intercambio. La definición del agente económico como productor conduce a insistir en su universalidad: se producen bienes en toda sociedad, cualquiera que sea el lugar y la época, y esta producción pasa por un cierto tipo de división del trabajo, lo que Marx llama “un modo de producción”. A diferencia de Smith, es esta división del trabajo la que es lógicamente primera, mientras que el desarrollo eventual del mercado en el modo de producción “mercantil, solo es una consecuencia. Estamos así conducidos naturalmente a ligar la existencia del valor de las mercancías al trabajo de aquellos que las producen, y a orientarnos hacia una teoría del “valor-trabajo”. A la inversa, la definición del agente económico como propietario de mercancías sólo tiene sentido allí donde el lazo social es el intercambio. Esto no tiene nada que ver con la universalidad o la historicidad de ese lazo: el intercambio puede ser considerado como la forma natural de las formas humanas (como en Smith) o una forma “históricamente determinada” (como lo es para Marx). Pero cualquiera que sea la posición sobre este punto, el punto de partida es la propiedad privada, dado que ello hace posible la venta del objeto (solo puede venderse lo que se posee) y deseable su compra (para el comprador). La cuestión central es la validación social de la propiedad privada (por medio de su evaluación), y, por ende, el concepto de trabajo debe ser adaptado para tratarse en ese marco.

En segundo lugar, la adopción de una u otra definición conduce a representaciones diferentes de lo que es central en la economía clásica desde Quesnay: la estructuración de la sociedad en clases. Si el agente económico es definido como productor de mercancías y si la producción es concebida como gasto de trabajo, la existencia de otra clase diferente a la clase trabajadora, entonces solo se puede pensar por medio del papel de los no trabajadores en la misma producción. Se hace necesario comprender, en el “modo de producción capitalista”, que la división del trabajo se acompaña necesariamente de una organización de la producción por parte de los que no poseen el estatus de trabajadores (los propietarios del capital). Por el contrario, si el agente económico es definido como propietario de mercancías, la distinción de clases proviene de la manera en que socialmente es validada la propiedad privada según el tipo de mercancía poseída. La asimetría entre capitalistas y los trabajadores traduce un modo de reconocimiento social (es decir, un modo de evaluación) fundamentalmente diferente para el capital y el trabajo.

Se puede observar que las dos definiciones del agente económico como productor o como propietarios no se excluyen en Marx. Como en Ricardo, Marx solo se interesa en el intercambio de lo que se produce y el objeto de estudio de *El Capital* es efectivamente el análisis de un modo de producción para el mercado y no el estudio de la historia de todos los modos de producción. De todas maneras, queda que al adoptar una u otra definición, se da la primacía *lógica* a una teoría de la producción o a una teoría del intercambio. El marxismo, en tanto corriente de pensamiento propuesta por Marx, privilegió de manera dominante la primera definición, la cual permite incluir la teoría del capitalismo en una teoría general de la historia de los modos de producción (que resulta de la “contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas y la naturaleza de las relaciones de producción”) y pone en el centro del análisis económico de la sociedad la figura del

trabajador^{††}. Sin embargo, puede defenderse una interpretación de *El Capital* basada en la segunda definición.

B. Propiedad privada e independencia de los individuos

La justificación de esta interpretación se puede encontrar en la manera en que Marx sitúa el surgimiento del *productor individual* tanto en la historia de las sociedades como en la economía política clásica. El texto siguiente es sacado de una “Introducción” a los *Elementos a la crítica de la economía política* en 1857, la cual no fue publicada mientras Marx estaba vivo: *El objeto a considerar es en primer término la producción material. Individuos que producen en sociedad, o sea la producción de los individuos socialmente determinada; este es naturalmente el punto de partida. El cazador o el pescador sueltos y aislados con los que comienzan Smith y Ricardo pertenecen a las imaginaciones desprovistas de fantasía que produjeron las robinsonadas del siglo XVIII, las cuales, a diferencia de lo que creen los historiadores de la civilización, en modo alguno expresan una simple reacción contra un exceso de refinamiento y un retorno a una malentendida vida natural. El contrato social de Rousseau, que pone en relación y conexión a través del contrato a sujetos por naturaleza independientes, tampoco reposa sobre semejante naturalismo. Este es sólo la apariencia, y la apariencia puramente estética, de las grandes y pequeñas robinsonadas. En realidad, se trata más bien de una anticipación de la “sociedad civil” que se preparaba desde el siglo XVI y que en el siglo XVIII marchaba a pasos de gigante hacia su madurez. En esta sociedad de libre competencia cada individuo aparece como desprendido de los lazos naturales, etc., que en las épocas históricas precedentes hacen de él una parte integrante de un conglomerado humano determinado y circunscrito. A los profetas del siglo XVIII, sobre cuyos hombros aún se apoyan totalmente Smith y Ricardo, este individuo del siglo XVIII [...] se les aparece como un ideal cuya existencia habría pertenecido al pasado. No como un resultado histórico, sino como punto de partida de la historia. Según la concepción que tenían de la naturaleza humana, el individuo aparecía como conforme a la naturaleza en cuanto puesto por la naturaleza y no en cuanto producto de la historia. Hasta hoy, esta ilusión ha sido propia de toda época nueva (Marx, 1857, vol. 1, p.3-4).*

Cuatro puntos retienen nuestra atención: a) El “individuo” no es natural sino que es un producto de la sociedad (más adelante Marx observa: *El hombre es [...] no solamente un animal social, sino un animal que sólo puede individualizarse en la sociedad* (Marx, 1857, vol. 1, p.4). b) Es en el siglo XVIII que nace *esta idea del individuo aislado*” (Marx, 1857, vol. 1, p.4). c) Tanto es así que se establece una “sociedad de libre competencia”. d) Esta reúne “sujetos independientes”, desprendidos de lazos de dependencia colectivos de las sociedades anteriores. Dicho de otra manera, el agente individual solo parece (y con él la ilusión del carácter “natural”) cuando el intercambio se convierte en el vínculo entre los sujetos independientes. La siguiente cita muestra que esta posición se encuentra en *El Capital* (el término “alienación” es aquí el término jurídico para “venta”, y la “alienación recíproca” es entonces el intercambio mercantil): *Las cosas, en sí y para sí, son ajenas al hombre y por ende enajenables. Para que esta enajenación sea recíproca, los hombres no*

^{††} La literatura sobre este punto es evidentemente considerable. Para un primer enfoque crítico de esta posición, véase Deleplace (1979), capítulos III y IV.

necesitan más que enfrentarse implícitamente como propietarios privados de esas cosas enajenables, enfrentándose, precisamente por eso, como personas independientes entre sí (p.107).

La definición del individuo como “persona independiente” en razón de la propiedad privada, constituye la especificidad del capitalismo en relación a los otros modos de producción precapitalistas, y Marx comienza lógicamente su análisis por el concepto de mercancía, siendo el intercambio una “alienación recíproca” de esta propiedad. En efecto, los individuos solo existen socialmente como propietarios de mercancías, y su independencia es simplemente su capacidad para hacer parte de los intercambios voluntarios: *Para vincular esas cosas entre sí como mercancías, los custodios de las mismas deben relacionarse mutuamente como personas cuya voluntad reside en dichos objetos, de tal suerte que el uno, solo con acuerdo de la voluntad del otro, o sea mediante un acto voluntario común a ambos, va a apropiarse de la mercancía ajena al enajenar la propia. Los dos, por consiguiente, deben reconocerse uno al otro como propietarios privados [...]. Aquí, las personas sólo existen unas para otras como representantes de la mercancía, y por ende como poseedores de mercancías (p.103).*

Se obtiene de inmediato una consecuencia. Vimos antes que Marx concibe las mercancías como magnitudes de valor, es decir, como fracciones de la unidad social; por el mismo hecho, eso significa concebir los individuos, propietarios de mercancías, como fracciones determinadas de la unidad social. La diferenciación social de los individuos es entonces la constitución de un sistema de funcionamiento de la sociedad. Cada individuo es evaluado en el intercambio como fracción determinada de la sociedad y se objetiviza en esta fracción en el sentido que adquiere una realidad (social) distinta de su existencia inmediata en tanto ser privado. Esta fracción en la cual cada individuo se objetiviza y que indica que está relacionado con los otros en la sociedad, es el valor de las mercancías que él posee, que es en los términos de Marx, una “relación social”. Dos observaciones permiten precisar la significación de este fraccionamiento de la sociedad:

- Dado que por medio del intercambio los individuos se socializan, éstos se objetivizan como valores, es decir, como fracciones determinadas, se puede decir que el hombre solo existe socialmente en el capitalismo bajo la forma de un número. El individuo es socialmente un número, sólo puede ser socializado al ser evaluado. Esto no es un atributo eterno del hombre que viven en sociedad, sino la manifestación necesaria de un modo específico de socialización de los individuos: el intercambio. Esta concepción del individuo-número invade progresivamente todas las esferas de la vida social a medida que las formas de socialización heredadas del pasado son sumergidas por el “agua glacial del cálculo egoísta”^{‡‡}.

- El individuo no se socializa en razón de su singularidad o de su personalidad. Al contrario, estas características son negadas por el intercambio, el cual se caracteriza precisamente por su abstracción. Es en tanto que el individuo es idéntico a todos los demás, considerado su igual, que es reconocido como ser social. Su expresión social en la igualdad

^{‡‡} Marx, K., Engels, F. (1848).

es la negación de su “libertad” personal y la persona sufre una alienación y es víctima del “fetichismo de la mercancía”^{§§}.

Se puede notar que las definiciones de valor y de agente económico no presuponen el concepto de trabajo. Para seguir a Marx, podemos introducirlo, particularmente distinguiendo entre “trabajo concreto” y “trabajo abstracto”.

3. Trabajo concreto, trabajo abstracto

Según Marx, el trabajo es a la vez la sustancia y la medida del valor: *Ese algo común que se manifiesta en la relación de intercambio o en el valor de cambio de las mercancías es, pues, su valor [...]. Un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está objetivado o materializado trabajo abstractamente humano. ¿Cómo medir, entonces, la magnitud de su valor? Por la cantidad de “sustancia generadora de valor” - por la cantidad de trabajo- contenida en ese valor de uso. La cantidad de trabajo misma se mide por su duración, y el tiempo de trabajo, a su vez, reconoce su patrón de medida en determinadas fracciones temporales, tales como hora, día, etcétera (p.47).* Y Marx termina su presentación del valor con la siguiente frase: *Conocemos ahora la sustancia del valor: es el trabajo. Conocemos la medida de su cantidad: es la duración del trabajo.*

La primera cita muestra que el “carácter doble del trabajo”, junto con el análisis de la plusvalía, era lo que Marx consideraba como *lo mejor de [su] libro*. Ahora se hace necesario examinar lo que recubre esta idea, antes de volver a la noción de valor de cambio.

A. El “doble carácter del trabajo”

Es necesario retomar una cita dada antes sobre del paso del valor de uso al valor de cambio: *es la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías (p.45-46)*. Esta “abstracción” se aplica en igual medida a los trabajos particulares (“concretos”) que se gastaron para producir las mercancías: *Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, por ende, se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos; estos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano (p.47).*

No son entonces las condiciones inmediatas de producción de una mercancía lo que determinan su valor; por el contrario, esta última es una fracción del trabajo total gastado en la sociedad, en donde cada unidad es igualada a todas las demás en el intercambio: *Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo gastada en su producción, cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valioso sería su mercancía, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla. Sin embargo, el*

^{§§} Para los desarrollos de esta interpretación del modo de socialización en Marx, véase Deleplace (1979), capítulo IV. Para otro análisis de la socialidad mercantil sobre la base de la separación de los individuos por la propiedad privada, ver Benetti y Cartelier (1980), cuyo título resume su intención: *Marchands, salariat et capitalistes*. Ver también Benetti y Cartelier (1987)

trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales (p.48).

La afirmación del “carácter doble del trabajo” no es más que la manera de expresar lo que antes se puso en evidencia: en la sociedad mercantil, el individuo es reconocido como fracción de la totalidad de la sociedad, esta existencia social hace abstracción de su singularidad en cuanto persona. Marx tiene razón en subrayar la importancia de este resultado, inédito en el pensamiento económico, pero de ninguna manera implica que la persona singular sea entendida como trabajo concreto, y que el individuo social sea un *quantum* de trabajo abstracto. Es el *individuo mismo* quien tiene un “carácter doble”, privado y social, y su eventual trabajo no interviene en nada. En las expresiones “trabajo privado” y “trabajo social” es la distinción entre los adjetivos que es importante, no el sustantivo común. La “división social el trabajo” no es más que una manera de designar una sociedad de propiedad privada.

La referencia al trabajo es tal vez redundante y fuente de dificultades, las cuales alimentan la abundante literatura interpretativa del primer capítulo de *El Capital*: ¿cómo explicar la existencia de los que no trabajan? ¿Cómo calcular de manera práctica el *quantum* de trabajo? Marx mismo es responsable de falsas pistas en razón de la utilización de términos tales como *trabajo en un sentido fisiológico* (p.57), el cual es *un gasto productivo de cerebro, músculo, nervio, mano, etc* (p.54); o también “tiempo socialmente necesario a la producción de las mercancías”, el cual sería un tiempo promedio *requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de la producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad del trabajo* (p.48). No obstante, el análisis de la sociedad mercantil presente en *El Capital* resiste esas dificultades a condición que nos abstengamos de darles un libre uso^{***}. Otra dificultad tiene que ver con el uso del término “trabajo”.

B. Valor, equivalente general y precio monetario

A la pareja valor de uso/valor, Marx hace corresponder la pareja persona/individuo social y la pareja trabajo concreto (privado)/trabajo abstracto (social). Es de esta manera que una mercancía es a la vez producto de un trabajo privado y una cantidad de trabajo social. En cuanto producto de un trabajo privado, Marx sostiene que: *Solo los productos de trabajos privados autónomos, y recíprocamente independientes, se enfrentan entre sí como mercancías*. Mientras que en cuanto una cantidad de trabajo social tiene que ver con lo que indicaba la cita de Mrs. Quinly: *Si recordamos, empero, que las mercancías sólo poseen objetividad como valores en la medida en que son expresiones de la misma unidad social,*

^{***} Puede parecer impertinente sustraer el trabajo de la teoría del valor de Marx puesto que su nombre está universalmente asociado a la teoría del valor-trabajo. Este mismo problema se plantea (pero por razones diferentes en Marx) para Ricardo. Se trata solamente de una sugerencia de interpretación, la cual no implica rechazar las conclusiones basadas en esta teoría.

del trabajo humano; que su objetividad en cuanto valores, por tanto, es de naturaleza puramente social (p.58).

Recordemos que esta cita continuaba con: *se comprenderá de suyo, asimismo, que dicha objetividad como valores sólo puede ponerse de manifiesto en la relación social entre diversas mercancías (ibid).* Esta transformación de trabajos privados en trabajos sociales por el intercambio solo es posible, según Marx, gracias al dinero, por medio del cual ellos se han hecho conmensurables, durante el intercambio de las mercancías. Así, el dinero es introducido en la teoría del valor como *equivalente general*, es decir, un objeto cuya cantidad determinada es de valor igual al valor de la mercancía contra la cual se intercambia. De esa manera, el equivalente general hace visible el carácter social de la mercancía y del trabajo que la produjo. El valor de cambio de una mercancía, expresión objetiva de su valor (su “forma fenomenal” en los términos de Marx) es necesariamente una cantidad de este equivalente general, un *precio monetario*, y no un *precio real* expresado en un patrón arbitrario como en la economía política clásica o en un numerario arbitrario como en Walras.

Esta necesidad de un equivalente general está justificada en Marx en la *Contribución a la crítica de la economía política*, donde Marx sostiene que: *[El término social significa] un modo específico del carácter social. Ante todo, la simplicidad indiferenciada del trabajo es la igualdad de los trabajos de diferentes individuos, la relación recíproca de sus trabajos entre sí como tratándose de trabajos iguales, cosa que ocurre mediante la reducción efectiva de todos los trabajos a trabajos de la misma índole. El trabajo de cualquier individuo, en la medida que se manifiesta como valores de cambio, posee este carácter social de la igualdad, y sólo se manifiesta en el valor de cambio en la medida que él mismo se refiere al trabajo de todos los demás individuos, considerado como igual. Además, en el valor de cambio el tiempo de trabajo del individuo aislado se manifiesta directamente como tiempo de trabajo general, y este carácter general del trabajo individual se manifiesta como el carácter social del mismo [...]. En cuanto tiempo general de trabajo se manifiesta en un producto general, en un equivalente general, en una cantidad determinada de tiempo de trabajo materializado, indiferente con respecto a la forma determinada del valor de uso en que aparece en forma inmediata como producto del individuo, convertible a voluntad en cualquier otra forma de valor de uso en la cual se manifiesta como producto de cualquier otro. Sólo es magnitud social en cuanto magnitud general. El trabajo del individuo, para dar por resultado un valor de cambio, debe dar por resultado un equivalente general.* (Marx 1859, p. 282-3)

Es conveniente entonces ahora estudiar la relación entre valor y dinero. Este estudio debe permitir además responder a una pregunta que la presentación de la teoría del valor de Marx plantea de manera inevitable: dado que el modo mercantil de socialización no presupone la referencia al concepto de trabajo (que es solo un agregado), ¿es de todas formas necesario este concepto para comprender la forma bajo la cual la socialización de los individuos se manifiesta en los intercambios, es decir, en el análisis de la *formación de los precios de las mercancías*?

III. LA TEORÍA DEL DINERO: DINERO-MERCANCÍA, DINERO “IDEAL”, DINERO “REAL”

La teoría monetaria atribuida generalmente a Marx descansa sobre la idea según la cual el dinero es una mercancía especial^{†††}. Se sostendrá aquí que Marx proporciona argumentos para considerar el dinero como una condición de la existencia de las mercancías sin que ella misma lo sea. El dinero se presente entonces como unidad de cuenta (“dinero ideal”) y medio de compra (“dinero real”). Esta teoría monetaria aún permanece inacabada pero es específica.

1. El dinero-mercancía

El punto de partida del análisis es el papel del dinero en la homogeneización de los trabajos privados. Este análisis lleva a un estudio de las “formas del valor” donde Marx intenta la integración del dinero en la teoría del valor.

A. Dinero y heterogeneidad de los trabajos

El dinero es para Marx aquello que, en el intercambio, permite hacer conmensurables las mercancías heterogéneas a través de sus valores de uso y, por tanto, se trata de hacerlas existir como magnitudes de valor. Dado que a la pareja valor de uso/valor Marx le hace corresponder la pareja trabajo concreto (privado)/trabajo abstracto (social), el dinero aparece también como lo que permite hacer conmensurables los trabajos privados heterogéneos y, por lo tanto, dichos trabajos aparecen como cantidades de trabajo social. Pero esto es una *consecuencia* de ello, y no su causa. A pesar de la importancia que Marx atribuye al trabajo como “sustancia” del valor, la constitución de la unidad social (el valor) se hace a través de la evaluación de las *mercancías* en dinero en el momento del intercambio, y no por la evaluación de los *trabajos* en dinero cuando estos se intercambian en la relación salarial. La prueba es que el dinero es introducido por Marx desde el análisis del intercambio, en el capítulo 1 de *El Capital*, mucho antes de la introducción del salario (que sólo se hace en el capítulo 6).

Se trata de una diferencia evidente con Ricardo. En la agregación de las distintas cantidades de trabajo incorporadas en las mercancías, Ricardo encuentra también el problema de la proporcionalidad del trabajo: las horas proporcionadas por los diferentes trabajadores no deben ser contabilizadas de la misma manera. Ricardo resuelve este problema, después de Smith, suponiendo que la escala dada de salarios constituye una aproximación aceptable de la jerarquía de los trabajos^{†††}: si a un trabajador se le paga dos

^{†††} Para un análisis detallado correspondiente a este enfoque, ver De Brunhoff (1967) y (1979).

^{†††} Ver la sección II del capítulo 1 de *Principios* donde Ricardo cita ampliamente *La riqueza de las naciones* para justificar que “los trabajos cualitativamente distintos son diferentemente remunerados”, respecto a “la relación entre las diferentes tasas de salario [...] en los diferentes empleos del trabajo” (Ricardo, 1817-1821, p.60-1). Sobre esta concepción “clásica” de la homogeneización de los trabajos por los salarios, ver Klimovsky

veces el salario de base, la hora de trabajo que el proporciona debe ser contabilizada por el doble de la hora ordinaria. Es pues la relación salarial misma la que proporciona los diferentes trabajos. Esto sucede de manera distinta en Marx: esta tarea incumbe, no al intercambio de los trabajos sino al intercambio de sus productos; y el dinero que es el instrumento de esta manera social particular de contar el trabajo empleado en la producción de un objeto desempeña este papel como medio de intercambio general y no como medio de pago de los salarios.

Pero al mismo tiempo se tiene el presentimiento que la referencia al trabajo ya no es necesaria para la comprensión del dinero, como tampoco lo es para la comprensión del valor. Es lo que se verificará con las dificultades encontradas por Marx para caracterizar el trabajo del productor y de lo que es el dinero por excelencia: el oro. En el estudio del intercambio en general, considerado como relación social, que puede descubrirse la naturaleza del dinero, y no en el análisis de las características del trabajo, cualquiera sea su forma (asalariada o no). Ahora, es precisamente este rol del dinero para expresar el valor de las mercancías en las transacciones que, según Marx, los economistas (incluso los mejores) han sido incapaces de analizar:

Una de las fallas fundamentales de la economía política clásica es que nunca logro desentrañar, partiendo del análisis de la mercancía y más específicamente del valor de la misma, la forma del valor, la forma misma que hace de él un valor de cambio. Precisamente en el caso de sus mejores expositores, como Adam Smith y Ricardo, trata la forma del valor como cosa completamente indiferente, o incluso exterior a la naturaleza de la mercancía. Ello no solo se debe a que el análisis centrado en la magnitud del valor absorba por entero su atención. Obedece a una razón más profunda. La forma del valor asumida por el producto del trabajo es la forma más abstracta, pero también la más general, del modo de producción burgués, que de tal manera queda caracterizado con tipo particular de producción social y con esto, a la vez como algo histórico. Si nos confundimos y la tomamos por la forma natural eterna de la producción social, pasaremos también por alto, necesariamente, lo que hay de específico en la forma de valor y por tanto en la forma de la mercancía, desarrollada luego en la forma de dinero, la de capital (p.98-99, nota 32).

Se observará que para Marx, la debilidad de los economistas clásicos reside en su incapacidad de “desarrollar” una teoría del valor de cambio a través de una teoría monetaria. El estudio de ésta, tanto antes de Marx como después, confirma lo acertado de este punto de vista. Sin embargo, es necesario preguntarse si Marx tuvo más éxito en este “desarrollo”. En todo caso Marx concede a esta cuestión una atención mucho más marcada que sus predecesores o sucesores (con la excepción notable de Keynes), ya que su teoría del dinero aparece desde las primeras páginas de *El Capital*, con el análisis de las “formas del valor”.

(1996) y sobre las consecuencias de su aplicación a la teoría del valor de Marx, Ver Klimovsky (1998).

B. Las “formas del valor”

Marx introdujo el dinero en la teoría del valor examinando sucesivamente las diferentes “formas” bajo las cuales el valor de una mercancía se manifiesta. Una “forma del valor” es la forma concreta que ese valor adopta en el intercambio, como la imagen de un cuerpo que se refleja en un espejo, que no es más que el valor de cambio de la mercancía, y la distinción entre estas diferentes “formas” se refiere simplemente a lo que sirve para medir este valor de cambio. Marx distingue cuatro “formas”:

I. La “forma simple o accidental”: el valor de cambio de i es una cantidad de una mercancía j cualquiera contra la cual ella se cambia.

II. La “forma desarrollada”: el valor de cambio de i es la serie de las cantidades de las mercancías $1 \dots j \dots n$ contra las cuales ella se cambia: *El valor de una mercancía, por ejemplo el lienzo, queda expresado ahora en otros innumerables elementos del mundo de las mercancías. Todo cuerpo de una mercancía se convierte en espejo del valor del lienzo* (p.77).

III. La “forma general”: ahora son los valores de cambio de las mercancías $1 \dots j \dots n$ que son medidos por cantidades de i , que es su unidad de medida común o “equivalente general”: *las mercancías se manifiestan ahora no sólo como cualitativamente iguales, como valores en general, sino, a la vez, como magnitudes de valor comparables cuantitativamente. Como aquellas ven reflejadas sus magnitudes de valor en un único material, en lienzo, dichas magnitudes de valor se reflejan recíprocamente, unas a otras* (p.82).

IV. La “forma dinero u oro”: el valor de cambio se convierte en el precio monetario; el “equivalente general” de todas las mercancías ya no es una mercancía i arbitraria, sino esta mercancía que la sociedad ha consagrado como dinero, el oro: *La forma IV, al contrario, no se distingue en nada de la forma III, si no es en que ahora, en vez del lienzo, es el oro el que reviste la forma de equivalente general. El progreso consiste tan solo en que ahora la forma de intercambiabilidad general directa, o la forma de equivalente general, se ha soldado de modo definitivo, por la costumbre social, con la específica forma natural de la mercancía oro* (p.85-86).

¿En qué difiere este análisis de las “formas del valor” de la relación entre el valor y el dinero de los economistas clásicos? Difiere en un aspecto importante: Tanto en Smith como en Ricardo, el problema de la medida del valor de cambio (el patrón) es separado del problema del medio de cambio (dinero)^{§§§}. Si el primer problema es esencial para la elaboración de una teoría de los precios relativos, el segundo no puede ser articulado a esta última teoría de una manera satisfactoria, de tal manera que el valor de cambio sigue siendo *real*. En Marx, la única unidad de medida del valor de cambio socialmente reconocida es el medio de cambio, es decir el dinero; y la existencia de intercambio monetario es la negación de una ficción atribuida por Marx a los economistas clásicos: el intercambio de trueque. Al respecto Marx escribe: *Cabría imaginarse, por consiguiente, que se podría grabar en todas las mercancías, a la vez, la impronta de ser directamente intercambiables,*

^{§§§} Esta separación se encuentra también en Walras y en la teoría moderna del equilibrio general walrasiano, aunque la teoría de los precios relativos sea muy diferente de aquella de los clásicos.

tal como cabría conjeturar que es posible convertir a todo católico en el papa. Para el pequeño burgués, que ve en la producción de mercancías el nec plus ultra (extremo insuperable) de la libertad, humana y de la independencia individual (p.84, nota 24).

Pero parece contradictorio, como lo hace Marx, querer deducir la “forma monetaria del valor” de su “forma simple”, de la misma manera que en Smith el intercambio monetario aparece como la generalización del intercambio de trueque****. Marx vio claramente que el desafío de este enfoque es el tratamiento de dinero como una *mercancía*. En el análisis de las formas del valor, el punto nodal es la transición de la forma II a la forma III, que hace aparecer el concepto de equivalente general. La forma IV “no difiere en nada”, dijo Marx, de la forma III, salvo la sustitución de *i* por el oro. Que el dinero sea así deducido del equivalente general implica suponer que tiene un valor y que es una mercancía igual que los “espejos” utilizados para las formas I y II. El dinero es incluso la mercancía por excelencia puesto que el equivalente general es, de acuerdo con la cita tomada de Marx (1859), un “trabajo general materializado”.

El análisis de las “formas del valor” lleva a la conclusión siguiente: *el dinero es integrado por Marx en su teoría del valor como una mercancía*. Ahora Marx debe, como cualquier autor, plantearse la siguiente pregunta: ¿esta integración es exitosa, es decir, es coherente tanto con la teoría del valor como con la definición de dinero?

2. El dinero, condición de existencia de las mercancías

La crítica de la integración del dinero en la teoría del valor es realizada por Marx a partir del capítulo 2 de *El Capital* (titulado “El proceso del intercambio”). Esta crítica se apoya, no sin ambigüedades, sobre la “exclusión” del dinero y aparece contradictoria con el deseo de mantenerle al dinero un estatus de mercancía a través del “trueque del oro”.

A. El dinero, mercancía “excluida”

El punto de partida del capítulo 2 es la afirmación según la cual la concepción del intercambio es una relación social entre propietarios privados. Volvemos a encontrar la cita de la sección anterior: *Para vincular esas cosas entre sí como mercancías, los custodios de las mismas deben relacionarse mutuamente como personas cuya voluntad reside en dichos objetos, de tal suerte que el uno, solo con la voluntad del otro, o sea mediante un acto voluntario común a ambos, va a apropiarse de la mercancía ajena al enajenar la propia. Los dos, por consiguiente, deben reconocerse uno al otro como propietarios privados (p.103).*

La naturaleza del intercambio combina dos actos voluntarios:

- Como comprador, el individuo es atraído por el valor de uso de la mercancía que compra (la cual no tiene ningún valor de uso para su vendedor). Se trata solamente de una cuestión de gustos y *el intercambio no es para el más que un asunto individual (p.105).*

**** Para una crítica detallada de la teoría de las “formas del valor”, ver Benetti y Cartelier (1980), Benetti (1985) y Cartelier (1991b).

- Como vendedor, el individuo quiere realizar el valor de la mercancía que posee, independientemente de la razón por la cual otro individuo se la compra. Se trata de la cuestión de la evaluación por los demás y *el intercambio es para él un proceso social general* (p.105).

Considerado así, el intercambio no puede existir: *Pero el mismo proceso no puede ser a un mismo tiempo, para todos los poseedores de mercancías, exclusivamente individual y a la vez exclusivamente social general. Si examinamos el punto más de cerca, veremos que a todo poseedor de mercancías toda mercancía ajena se le presenta como equivalente particular de la suya, y ésta como equivalente general de todas las demás. Pero como esto se aplica igualmente a todos los poseedores de mercancías, ninguna de ellas es equivalente general y, en consecuencia, las mercancías no poseen una forma de valor relativa general en la que puedan equipararse los valores, compararse en cuanto magnitudes de valor. Las mercancías, pues, en absoluto se enfrentan entre sí como mercancías, sino solamente como productos o valores de uso* (p.105).

Esta afirmación es una crítica lúcida de la idea, expresada por Marx en el capítulo 1, según la cual las formas no monetarias del valor son relevantes para la comprensión de una sociedad de mercado. La expresión de los valores de las mercancías exige una medida común de todos los trabajos privados; las relaciones espontáneas entre los individuos generan tantas medidas posibles de las mercancías que no puede haber ninguna que sea común. Estas medidas sólo son subjetivas y las relaciones de trueque entre los agentes privados no tienen un carácter social.

Para que el intercambio pueda ser una relación social (o, dicho de otra manera, que una sociedad de mercado pueda existir), algo debe ocurrir que no sea un simple “desarrollo” de las relaciones de trueque entre individuos. En contraste con lo que Marx escribió en el capítulo 1, “la forma dinero” del valor IV no es un “progreso” de la “forma valor general” III (y, en consecuencia, de las formas “simple” I y “desarrollada” II). La “forma dinero” constituye una ruptura fundamental que cambia completamente la naturaleza del intercambio. ¿Qué fue lo que ocurrió entonces? Responde Marx: *solo un acto social puede convertir a una mercancía determinada en equivalente general. Por eso la acción social de todas las demás mercancías aparta de las mismas una mercancía determinada, en las cuales todas ellas representan sus valores. Su carácter de ser equivalente general se convierte, a través del proceso social, en función específicamente social de la mercancía apartada. Es de este modo como se convierte en dinero* (p.106).

Se nota la ambigüedad de estas frases. Por un lado, el dinero es concebido como equivalente general, y como tal, es una “mercancía especial”. Por otro lado, es el “resultado de una acción social” específica que lo “excluye”. Esta “acción social” no tiene nada con un proceso histórico (como en Smith) en el cual la humanidad descubriría progresivamente que los metales preciosos tienen propiedades naturales que los hacen elegibles para desempeñar la función de medio de cambio, transformando así una economía de trueque en una economía monetaria. El dinero interviene en el funcionamiento regular de la sociedad de mercado: es en el proceso de la creación de dinero que, según Marx, una mercancía (el oro) llega a ser dinero: *La dificultad no estriba en comprender que el dinero es mercancía,*

sino en cómo, por qué por intermedio de qué una mercancía es dinero" (p.112). Pero ¿cómo el oro llega a ser dinero? Pues a través de su propio trueque.

B. El “trueque del oro”

De acuerdo con Marx, dado que el dinero es una mercancía, entonces se le aplica una teoría del valor como a cualquier otra mercancía: *Al igual que todas las mercancías, el dinero solo puede expresar su propia magnitud de valor relativamente, en otras mercancías. Su propio valor lo determina el tiempo de trabajo requerido para su producción y se expresa en la cantidad de toda otra mercancía en la que se haya solidificado el mismo tiempo de trabajo. Esta fijación de su magnitud relativa de valor se verifica en su fuente de producción, por medio del trueque directo. No bien entra en la circulación como dinero, su valor ya está dado (p.112).* Esta afirmación es repetida en el capítulo 3, cuando es analizado el medio de circulación: *Para que el oro funcione en cuanto dinero, tiene que ingresar, naturalmente, por algún punto cualquiera en el mercado. Ese punto está en su fuente de producción, donde, como producto directo del trabajo, se intercambia por otro producto laboral de valor idéntico (p.133).*

A diferencia de otras mercancías para las cuales el trueque no tiene carácter social sino que es una relación puramente privada, el trueque del oro (es decir el intercambio que hace su productor contra cualquier otra mercancía) es la “acción social” a través de la cual se crea el dinero. Aquí residiría la “especialidad” de la mercancía-dinero. Esta afirmación es sorprendente si se la compara con la insistencia de Marx en el “doble carácter” del trabajo (privado y social). El trabajo del productor de oro está, en efecto, desprovisto de este doble carácter, pues ocurre solo una de dos cosas:

- O el trabajo del productor de oro es inmediatamente social en el momento en el cual es gastado, lo que permite a las mercancías intercambiadas contra este trabajo expresar su valor, pero este trabajo no es, por definición, jamás privado;
- O es el oro producido por trabajo privado, pero este trabajo no puede ser evaluado socialmente cuando se hace trueque contra un bien cualquiera puesto que sólo el intercambio contra dinero permite tal evaluación.

En la ausencia del doble carácter del trabajo que lo produce, el oro que es trocado al momento de salir de la mina *no puede ser considerado como una mercancía*. Tal trueque es una relación puramente privada entre el productor de oro y el poseedor del bien intercambiado, sin ningún contenido social. La identificación de la “acción social” en la cual “una mercancía llega a ser dinero” se queda corta. El dinero no es pues la *consecuencia* (como quería establecerlo Marx con su teoría de las “formas de valor”) de la existencia de las mercancías, sino al contrario su *condición*. El dinero no puede ser deducido del valor, sino que es la condición de la evaluación social de los individuos en la sociedad de mercado.

Observamos que esta sorprendente conclusión no se alcanza mediante la exclusión del trabajo de la teoría del valor, como se había sugerido hacerlo, sino apoyándose en el “doble carácter del trabajo” subrayado por Marx. Evidentemente, el resultado habría sido el

mismo si en lugar del *productor* de oro se hubiera considerado el *poseedor* de oro, para hacernos la pregunta de su doble carácter de persona privada y de individuo social: hablar de la división social del trabajo, es en efecto, hablar de una sociedad de propiedad privada.

3. La unidad de cuenta y el medio de compra

El análisis anterior lleva a rechazar una concepción del dinero-mercancía, aún considerándolo como “especial”. Este rechazo va más allá de la simple constatación del fracaso de Marx en la integración del dinero en su teoría del valor, el mismo fracaso de los demás economistas. Esto se debe a que, persiguiendo un objetivo inalcanzable, se plantean dos cuestiones fundamentales: por un lado, el dinero como *unidad de cuenta* (que es la condición de la evaluación social de los individuos) y, por otro lado, la *creación monetaria* (¿cuál es el procedimiento –“la acción social”- que permite a un objeto -el oro- convertirse en dinero?). Ambas cuestiones *deben ser tratadas en conjunto*: el dinero es la condición del intercambio como relación social ya que proporciona una medida común de las mercancías y de sus propietarios, pero no es creado a través de un intercambio. Para entender cómo se crea el dinero, debemos examinarlo bajo dos aspectos: la unidad de cuenta y el medio de compra, lo que revela una posibilidad de crisis.

A. El “dinero ideal” (la unidad de cuenta)

El valor de las mercancías, como se ha visto, debe “manifestarse en las transacciones sociales”. ¿Cómo? Ese es el objeto del capítulo 3 de *El Capital*: “El dinero o la circulación de mercancías” a lo largo del cual los términos “oro” y “dinero” son utilizados indiferentemente puesto que, *con el objeto de simplificar, [se parte] del supuesto de que el oro es la mercancía dineraria* (p.115). Cuando el poseedor de la mercancía se presenta en el mercado, él le atribuye un “precio ideal”, es decir, una cantidad definida de esta unidad de medida del valor de cambio socialmente reconocida, el dinero:

El precio o la forma dineraria del valor característica de las mercancías es, al igual que su forma de valor en general, una forma ideal o figurada, diferente de su forma corpórea real y palpable. El valor del hierro, del lienzo, del trigo, etc., aunque invisible, existe en esas cosas mismas; se lo representa mediante su igualdad con el oro, mediante una relación con el oro, la cual, por así decirlo, es sólo como un duende que anduviera en sus cabezas. De ahí que el custodio de las mercancías tenga que prestarles su propia lengua, o bien colgarles un rótulo, para comunicar sus precios al mundo exterior (p.116-117).

Para que el comerciante “anuncie su precio”, el dinero es necesario, pero solamente bajo una forma “ideal”: *Como la expresión de los valores mercantiles en oro es ideal, el oro que se emplea en esta operación es también puramente figurado o ideal. [...] En su función de medida del valor, por consiguiente, el dinero sirve como dinero puramente figurado o ideal* (p.117). Este “dinero ideal” es simplemente la unidad de cuenta que proporciona el lenguaje común en el cual los precios de las mercancías deben ser medidos para que sus valores puedan expresarse cuando ellas entran en el intercambio: *Las mercancías se dicen así lo que valen, en sus nombres dinerarios, y el dinero sirve como*

dinero de cuenta *toda vez que corresponde fijar una cosa como valor, y por tanto fijarla bajo un forma dineraria* (p.123).

Para ser común, este lenguaje debe ser único, lo que excluye la coexistencia de dos unidades de cuenta: *la duplicación de la medida del valor contradice la función de la misma* (p.118). Observamos que la función de unidad de cuenta hace parte en Marx de la definición de dinero; esto contrasta con su ausencia en la economía política tanto clásica como marginalista, donde la medida de los valores de cambio es no monetaria (habrá que esperar a Keynes, 1930, y por supuesto, a Keynes, 1936, para reencontrar un análisis monetario fundado en la unidad de cuenta).

B. El “dinero real” (el medio de pago)

Esta expresión del valor de las mercancías “anunciado” por su vendedor es meramente “ideal”. Por un lado, la mercancía tiene una forma completamente real (“la rudeza de su cuerpo” se entiende en la cita de *mistress Quickly*), pero no social puesto que está desprovista de una medida común. Por otro lado, tiene una forma social (su precio en dinero), pero meramente “ideal” hasta tanto la venta no haya concluido. *La mercancía es realmente valor de uso; su carácter de ser valor se pone de manifiesto sólo de manera ideal en el precio, que la refiere al término opuesto, al oro, como su figura real de valor* (p.128). En efecto no es sino porque su vendedor la estima en un cierto precio en dinero que los compradores están dispuestos a pagarla. La prueba es pues que el precio “ideal” propuesto por el vendedor se convierte en “real”, debido a que la venta se realiza *efectivamente* a este precio, contra la entrega de un dinero que ya no es unidad de cuenta (“dinero ideal”), sino medio de compra (“dinero real”):

La realización del precio o de la forma de valor sólo ideal de la mercancía, es a la vez, y a la inversa, realización del valor de uso sólo ideal del dinero. [...] Si el oro se transformó en dinero ideal o medida del valor, ello obedeció a que todas las mercancías midieron en oro sus valores, convirtiéndolo así en contraparte figurada de la figura de unos de ellas, en la figura que reviste el valor de las mismas. El oro deviene dinero real porque las mercancías, a través de su enajenación generalizada, lo convierten en la figura de uso efectivamente enajenada o transformada de ellas mismas, y por tanto en su figura efectiva de valor. En su figura de valor, la mercancía hace desaparecer todas las huellas de su valor de uso natural y del trabajo útil particular al que debe su origen, para devenir esa crisálida que es solo concreción material social uniforme de trabajo humano diferenciado. El aspecto exterior del dinero, pues, no da margen para descubrir de qué tipo era la mercancía convertida en él. En su forma dineraria, la una tiene exactamente la misma apariencia que la otra. Por consiguiente, bien puede ser que el dinero sea una basura pero la basura no es dinero (p.132-134).

¿En qué condiciones se puede producir la “realización” del precio “ideal”? En otras palabras, ¿en qué condiciones el precio monetario efectivamente constatado en el intercambio (la cantidad de dinero-medio de compra por unidad de mercancía intercambiada) es *igual* al precio monetario esperado por el vendedor (la cantidad de dinero-unidad de cuenta por unidad de mercancía ofrecida a la venta)? Claramente, la presencia de un poder de compra monetario en las manos de los compradores es una

condición necesaria pero no suficiente; es necesario que este poder de compra sea *precisamente* aquel que asegura esta igualdad. En los términos usuales de los economistas, es necesario que la confrontación de la oferta y de la demanda conduzca a la formación de un precio monetario de la mercancía igual al precio esperado por el oferente.

Así que necesitamos en este momento de una *teoría de la formación de los precios monetarios de las mercancías*. ¿Cuál es la que Marx propone? Sorprendentemente, no hay respuesta a esta pregunta en el capítulo 3, mientras que se percibe que la teoría del dinero (unidad de cuenta y medio de compra) se confunde ahora con la teoría del precio (“ideal” y “realizado”). En otras palabras, ya no se trata, como lo ha intentado vanamente hacerlo Marx en su análisis de las “formas del valor”, de integrar la teoría del dinero en la teoría del valor sino de elaborar una teoría del dinero que sea al mismo tiempo una teoría del precio. ¿Por qué pues Marx no afronta esta cuestión en este punto de *El Capital*? Es de suponer que está deseoso de pasar del análisis de la mercancía al del capital (lo que él hace a partir del capítulo 4), y estima que es más importante el resto Capítulo 3 para analizar otras funciones del dinero: el “medio de circulación” a nivel macroeconómico (con la determinación del nivel general de precios y de la velocidad de circulación del dinero); el “medio de atesoramiento” (reserva de valor^{††††}); el “medio de pago” (en el comercio a crédito) y el “dinero universal” (medio de ajuste de cuentas internacionales). Al hacerlo, Marx se encierra en un análisis funcional del dinero que lo aleja de la teoría de los precios.

C. El “salto mortal de la mercancía” (la posibilidad de crisis)

Poniendo en un mismo escenario la cuestión de la relación entre el dinero “ideal” (unidad de cuenta) y dinero “real” (medio de pago) y aquella de la relación entre precio “ideal” (esperado por el vendedor) y precio “realizado” (efectivo), Marx se da cuenta de que el precio “realizado” puede *ser menor* que el precio “ideal”. En sus propias palabras, dos factores pueden explicarlo, incluso si la mercancía es un valor de uso para sus compradores potenciales: o el trabajo privado estimado como trabajo social por su productor es menor que el trabajo social efectivo; o la cantidad de mercancía llevada al mercado solo puede ser plenamente vendida a un precio inferior:

Si el estómago del mercado no puede absorber la cantidad total de lienzo al precio normal de 2 sh. Por vara, ello demuestra que se consumió, bajo la forma de la fabricación de lienzo, una parte excesivamente grande del tiempo de trabajo social en su conjunto. El resultado es el mismo que si cada uno de los tejedores hubiera empleado en su producto individual más tiempo de trabajo que el socialmente necesario. Aquí se lo aplica lo de que pagan justos por pecadores. Todo el lienzo puesto en el mercado cuenta como un artículo único; cada pieza, solo como una parte alícuota (p.131).

La transformación del precio “ideal” en precio “realizado” no está garantizada, todo lo contrario, se trata de un “salto peligroso” que debe ejecutar la mercancía: *El salto que el valor mercantil da desde el cuerpo de la mercancía al del oro, es el salto mortal de la mercancía. Si fracasa, la que se verá chasqueada no será precisamente la mercancía sino*

^{††††} Sobre el papel del atesoramiento en la teoría monetaria de Marx, ver Benetti (1987).

su poseedor (p.129). Esta “frustración” no tiene nada de psicológico: se mide precisamente por la diferencia entre el precio “ideal” (esperado por el vendedor) y el precio “realizado” (que eso que se embolsa al fin de cuentas). Cada entrada de un poseedor de mercancías *al escenario en que tiene lugar el proceso de intercambio, al mercado* (p.128), lo expone así a un riesgo de fracaso, lo que Marx llamó en los manuscritos preparatorios a *El Capital* “la posibilidad de crisis”:

He aquí cómo se presenta la posibilidad de crisis en la metamorfosis de la mercancía. En primer lugar, se necesita que la mercancía, como valor de uso, exista realmente, y, como valor de cambio, en el precio, exista idealmente, transformada en dinero. [...] La posibilidad de crisis, siempre que aparece en la forma simple de la metamorfosis, resulta pues únicamente de esto: las diversas formas - fases - que la mercancía recorre en su movimiento, son por un lado, formas y fases que necesariamente se complementan, pero por otro lado, a pesar de esta coherencia interna necesaria, son partes y formas del proceso independientes, que pueden estar y están separadas, que no coinciden en el tiempo ni en el espacio. La posibilidad de crisis reside, por lo tanto, únicamente en la separación de la venta y de la compra. [...] La venta y la compra se pueden separar. Ellas son, pues, crisis en potencia y su conjunción es siempre un momento crítico para la mercancía (Marx, 1861-1863, tomo II, p.606-608; P.2, p.474-6).

Marx señala que esta posibilidad de crisis no existe en el trueque, donde la única “dificultad” posible (para hablar como Smith) ocurre cuando el bien no es un valor de uso para el comprador; por lo que no hay intercambio en absoluto. Aquí, el “momento crítico” no sucede porque la mercancía carezca de valor de uso sino porque la cantidad de dinero que compra la mercancía es inferior a lo que esperaba el vendedor. Esto pasa porque en el intercambio monetario una venta no es *ipso facto* una compra.

Pero Marx no ve que esta “posibilidad de crisis” sólo puede ser verdaderamente analizada si se dispone de una teoría explicativa del *nivel* de la brecha entre el precio “ideal” y el precio “realizado”, como preludeo a un análisis del *proceso de ajuste* que explique la evolución de esta brecha. Marx centra su atención en el libro II de *El Capital* sobre la “transformación de la posibilidad de crisis en su realidad”, es decir, el problema de la *crisis general* ligada a la circulación del valor en una economía capitalista. Su teoría del dinero sigue incompleta, lo que no le impide ser específica.

4. Una teoría incompleta pero específica

En ausencia de una teoría completa de la formación de los precios monetarios en el libro I de *El Capital*, podríamos preguntarnos si las condiciones que establece Marx en su elaboración lo distinguen significativamente de las principales autoridades en la materia, antes y después de él. Una respuesta positiva conduce a sugerir prolongaciones posibles en las nociones de amonedación y de régimen monetario.

A. La formación de los precios: Marx frente a Walras, Marshall y Smith

En una primera dirección, debemos constatar un elemento común a todos estos autores así como también a la gran mayoría de economistas que se interrogan sobre la

teoría de los precios: en Marx, el agente económico individual no tiene la facultad de fijar el precio efectivo (“realizado”) al cual se llevan a cabo los intercambios. Reencontramos aquí lo que designan algunos economistas como la “competencia perfecta” pero, diferente a éstos, no se trata de una hipótesis particular sobre el tipo de mercado sino la idea según la cual el precio es un *hecho social* que escapa al control de los agentes particulares.

Desde este punto de vista común, pueden aparecer las diferencias con Léon Walras. En éste autor, la ausencia de control de los agentes individuales sobre los precios es interpretada de una manera radical: los precios son anunciados por un “subastador” que no es ni un vendedor ni un comprador, es decir, que no es un agente (ver Walras, 1874, 1900). La diferencia con Marx radica en la ausencia de precio “ideal” anunciado por el vendedor. Esta representación del mercado ha adoptado una forma exacerbada en la moderna teoría del equilibrio general walrasiano (el “modelo a la Arrow-Debreu”), donde la figura molesta del “subastador” va acompañada de una separación completa entre tres problemas reunidos en Marx: la formación de los precios, la realización de los intercambios y la circulación del dinero.

La proximidad de Marx con Alfred Marshall parece más grande. El lado oferta se manifiesta por un “precio de oferta” que es el precio exigido por los proveedores para producir una cantidad determinada de una mercancía, y el lado demanda, se manifiesta por un “precio de demanda” que es el precio que los demandantes están dispuestos a pagar por una determinada cantidad de mercancía (ver Marshall, 1890). Aunque el “precio de oferta” de Marshall se parece al precio “ideal” de Marx, hay una diferencia esencial: cuando el precio de la oferta y el precio de demanda no son iguales (en desequilibrio), el “precio de mercado” (es decir, el precio al que el intercambio tiene lugar, y que corresponde al precio “realizado” de Marx) es el “precio de demanda”. Desde la perspectiva de Marx, esto sería arbitrario porque supondría que la sociabilidad se encarna en el comportamiento de los demandantes. Ahora, lo que confiere a la demanda su carácter social -la detención de “dinero real”, es decir, de un poder de compra general- está ausente en el comportamiento de los demandantes en Marshall pues éstos se encuentran en una posición rigurosamente simétrica respecto a los oferentes. La consecuencia es que el dinero no es necesario en la teoría marshalliana de los precios. El dinero está integrado, no a través de un análisis de la realización de los intercambios en cada uno de los mercados de bienes, sino a través del equilibrio de un mercado particular: el mercado de dinero, en el cual se manifiesta la demanda *global* de saldos.

La proximidad con Smith parece más grande aún si se sigue a Benetti y Cartelier (1998). Según ellos, podemos complementar la teoría de Marx aplicando la “regla de Cantillon-Smith”, según la cual el precio de mercado de un bien i se forma como la relación entre la cantidad total de dinero asignado por los compradores al gasto en este mercado y la cantidad de i llevada al mercado por sus proveedores. Esta interpretación tiene la ventaja de proporcionar una determinación del precio de mercado susceptible de ser relacionada con la tradición clásica (y significativamente diferentes de aquella del precio de equilibrio en la tradición marginalista, en su expresión walrasiana o marshalliana) y, además, una determinación *monetaria*, es decir, de acuerdo a la definición de Marx del modo de sociabilidad del precio.

Pero este parecido plantea complejas cuestiones relativas a la determinación del gasto monetario y al proceso de ajuste. Dos direcciones parecen poder tomarse. La primera consiste en no sólo adoptar de Smith el papel de la “demanda efectiva” en la determinación del precio de mercado, sino también la fijación de esta demanda efectiva a partir de un precio natural, determinado por fuera del intercambio. Se tiene entonces el modelo de la “gravitación” del precio de mercado en torno al precio natural, que Marx retoma en el capítulo 10 del libro III de *El Capital* (ver Deleplace, 1981, y para una interpretación diferente, Maurisson, 1981). Marx sustituye el precio natural por el concepto de “valor de mercado” que representa la cantidad de trabajo social contenido en la mercancía, la cual constituye *el eje de gravitación en torno al cual gira su precio y respecto al cual se alinean sus aumentos y disminuciones perpetuos*. El “valor de mercado” se define en una industria como *el resultado de la adición de todos los valores de las mercancías producidas en condiciones diferentes*, es decir, un promedio de los “valores individuales” de las diversas unidades de la mercancía considerada. Así, Marx a diferencia de Smith, se esfuerza por conciliar el análisis de la competencia *intra-industria* entre los diferentes productores de una mercancía y la competencia *inter-industrias* entre los distintos capitales por la obtención de la tasa general de beneficio. Sin embargo, el concepto de “valor de mercado” es difícil de conciliar con la idea de un precio “ideal” porque:

- o bien el “valor individual” se confunde con el “precio ideal” y el promedio de los “precios ideales” de los distintos vendedores de la mercancía ya no es un precio “realizado” como no lo es ninguno de ellos: el “valor de mercado” no es una cantidad de trabajo social,

- o bien se sustituye en el análisis al precio “ideal” y la especificidad del intercambio monetario desaparece tras el estudio del costo de producción: se regresa a la teoría real de la gravitación de los autores clásicos. Hay que orientarse en otra dirección.

B. Amonedación y régimen monetario

En una segunda dirección, seguida por Benetti y Cartelier (1998), se establece una relación entre los gastos monetarios efectuados por los individuos cuando compran (y, por lo tanto, el gasto total de dinero en un mercado que entra en la formación del precio de mercado) y los ingresos esperados por los individuos cuando venden. En los términos utilizados anteriormente, se trata de establecer un vínculo entre el precio “ideal” y el precio “realizado”. Este enfoque, más cercano al “principio de la demanda efectiva” de Keynes que a la “gravitación” smithiana, es inteligible sólo si la fijación de un precio “ideal” para la mercancía por parte del vendedor no es solamente una evaluación subjetiva en la unidad de cuenta, sino que le permite obtener un medio de pago (que él podrá gastar) cuando todavía no ha vendido nada. Por lo tanto, es necesario que el comprador, para hablar como Marx, tenga “en el bolsillo” el medio de pago, y que lo obtenga como vendedor potencial. Este acceso al dinero “real” es la “acción social” que él evocaba a propósito de la creación de dinero, o, para usar un término antiguo reutilizado en Benetti y Cartelier (1980), un “principio de amonedación”, es decir, una organización de la emisión de dinero que permite una compra sin venta previa.

Según las conclusiones del propio Marx en el capítulo 2 de *El Capital*, la amonedación no es un intercambio sino la condición previa para el intercambio. El

vendedor potencial obtiene el medio de pago sin vender, lo que implica que el emisor de dinero no es un agente sino una institución. Por ejemplo, en la amonedación del oro, es la Casa de la Moneda la que acuña bajo la forma de monedas de oro el lingote llevado por su propietario, quien resulta entonces con dinero “en el bolsillo”. El agente puede luego utilizar este dinero para comprar, permitiendo a otros agentes privados “realizar” más o menos el precio “ideal” de sus bienes. Al no ser un intercambio, la relación entre el agente privado (en este caso el propietario del oro en lingote) y la institución emisora de dinero (la Casa de la Moneda) escapa al proceso ordinario de la formación del precio: la cantidad de dinero que agente recibe (en este caso el número de monedas de un determinado tipo que obtiene por su lingote) está fijada por reglas no mercantiles (en este caso son legales).

La amonedación es a la vez la definición de la unidad de cuenta (el “dinero ideal” es aquí un determinado peso de oro), el procedimiento de acceso al medio de pago (el “dinero real” es aquí la moneda metálica). El desarrollo efectivo de los intercambios (incluidos allí las condiciones de “posibilidad de crisis”) es diferente según el régimen monetario considerado (en este caso, metálico). El sistema monetario debe pues ser especificado para la elaboración de una teoría de la formación de los precios^{****}. Ahí radica la principal lección de la teoría monetaria de Marx: *el dinero no es neutral*.

IV. LA TEORÍA DEL CAPITAL Y DE LA PLUSVALÍA

Hemos llegado a lo que Marx presenta como el segundo aspecto de “*lo mejor de [su] libro*”, es decir, “el análisis de la plusvalía”; donde el mismo autor aclara que este aspecto se trata “independientemente de sus formas particulares: beneficio, interés, renta de la tierra, entre otros”. Según Marx, la economía política clásica elaboró una teoría de la distribución de ingresos, y hasta identificó el origen de los ingresos no salariales en la producción de un excedente en valor: una *plusvalía*. El objeto del libro IV *El Capital* era precisamente hacer la historia de estas “teorías de la plusvalía”, y es bajo este título que es publicado por Karl Kautsky en 1905-1910. Pero esta historia fue incapaz de descubrir el *origen* la plusvalía misma, y es por esa razón que encontró dificultades insuperables en la articulación entre su teoría del valor de cambio y su teoría del beneficio.

La ambición de Marx es pues solucionar “el enigma de la plusvalía”, es decir, mostrar que no solamente no hay contradicción entre la “ley del valor” que gobierna los intercambios mercantiles y la existencia de la plusvalía, sino también mostrar que ésta tiene precisamente por origen un proceso de valorización (la *circulación del capital*) que se inicia a través de un intercambio que respeta la “ley del valor”. Este intercambio es particular en el sentido de que se refiere a una mercancía particular: la *fuerza de trabajo*. Este análisis conduce a una teoría de la *explotación* de la clase trabajadora por parte de los capitalistas, que es lo que el marxismo principalmente aprendió del libro I de *El Capital*. Esta teoría es desarrollada por Marx en los libros II y III, en los cuales se estudian varias preguntas vinculadas a la *reproducción* del capital y sus crisis.

^{****} Sobre estas nociones de “amonedación” y de “régimen monetario”, ver Benetti y Cartelier (1980) y (1998), Cartelier (1994 a) y (1996), Boyer-Xambeu, Deleplace, Gillard (1990) y Deleplace (1996).

1. Circulación de las mercancías y circulación de capital

Marx distingue dos tipos de circulación en los cuales el dinero funciona respectivamente como medio de cambio y como capital.

En la “circulación simple de mercancías”, M-D-M (mercancía-dinero-mercancía), el dinero juega el papel de medio de cambio: en el ejemplo elegido por Marx, un tejedor intercambia un pedazo de tela (M) contra dinero (D) y gasta luego este dinero en la compra de una biblia (M). La lógica de este movimiento es pasar de una mercancía (la tela) a otra (la biblia), donde el dinero percibido y gastado sirve como simple medio de circulación. Este movimiento M-D-M es una *circulación de mercancías* (un mismo valor reencuentra la forma mercancía que había dejado, de modo que se puede representar su transformación por un círculo), *pero no de dinero*: el dinero percibido por el tejedor no vuelve a él después de la compra de la biblia, y la venta de otro pedazo de tela (una nueva operación mercantil) puede permitirle solamente obtener nuevo dinero. Esto es lo que Marx destaca:

El cambio de forma en el que se opera el intercambio de sustancias entre los productos del trabajo, M-D-M, determina que un mismo valor configure en cuanto mercancía el punto de partida del proceso, y retorne como mercancía al mismo punto. Por ende, este movimiento de las mercancías es un ciclo. Por otra parte, esa misma forma excluye el ciclo del dinero. Su resultado es el constante alejamiento del dinero con respecto a su punto de partida, no su retorno al mismo. Mientras el vendedor retiene la figura transmutada de su mercancía, o sea el dinero, la mercancía se encuentra en la fase de su primera metamorfosis, o sólo ha dejado a sus espaldas la primera mitad de su circulación. Cuando se completa el proceso de vender para comprar, el dinero de nuevo se ha escapado de las manos de su poseedor originario. [...] La forma impartida directamente al dinero por la circulación mercantil, pues, consiste en su constante alejamiento del punto de partida, su pasaje de manos de un poseedor de mercancías a las de otro, o su curso (currency, cours de la monnaie). El curso del dinero muestra una repetición constante y monótona del mismo proceso (p.139-140).

Marx enfrenta la circulación del capital a esta circulación de mercancías, en la cual el valor *pasa constantemente de una forma a la otra, sin perderse en ese movimiento, convirtiéndose así en un sujeto automático* (p.188). En este proceso, el valor se perpetúa y las formas mercancía y dinero que el valor adopta, sólo sirven a esta perpetuación: *Si en la circulación simple el valor de las mercancías, frente a su valor de uso, adopta a lo sumo la forma autónoma del dinero, aquí se presenta súbitamente como una sustancia en proceso, dotada de movimiento propio, para la cual la mercancía y el dinero no son más que meras formas. Pero más aún. En vez de representar relaciones mercantiles, aparece ahora, si puede decirse, en una relación privada consigo mismo* (p.189).

Este proceso se presenta como un encadenamiento sucesivo de estas formas mercancía y dinero del valor (puesto que el valor sólo se manifiesta tomando esas formas y abandonándolas sucesivamente), donde la forma dinero no desaparece definitivamente cuando la circulación termina sino que dicha forma es de nuevo encontrada. Su movimiento es entonces D-M-D, *dinero-mercancía-dinero*, donde el dinero es *adelantado*. Su lógica es el *regreso* del dinero a su dueño original, la mercancía es solo el medio de la circulación de

este dinero. En el ejemplo elegido por Marx, con una cantidad de dinero se compra algodón, luego se revende contra dinero. La circulación simple de las mercancías (M-D-M) se resume pues en la fórmula: *vender para comprar*; esta circulación del dinero (D-M-D) se resume en la fórmula: *comprar para vender*.

No basta con imaginar este proceso particular de circulación para que tenga un significado social; es necesario además poder asignarle una racionalidad. En M-D-M, la racionalidad es evidente y reside en el paso de una mercancía a otra; D-M-D parece, por el contrario, estar desprovisto de esta racionalidad, excepto si se especifica que:

No ocurre lo mismo en la circulación D-M-D. A primera vista, por ser tautológica, parece carecer de contenido. Ambos extremos tienen la misma forma económica. Ambos son dinero, no siendo por tanto valores de uso cualitativamente distintos, ya que el dinero es precisamente la figura transmutada de las mercancías, en la cual se han extinguido sus valores de uso particulares. Cambiar primero £100 por algodón y luego, a su vez, el mismo algodón por £100, o sea, dando un rodeo, dinero por dinero, lo mismo por lo mismo, parece ser una operación tan carente de objetivos como absurda. Una suma de dinero únicamente puede distinguirse de otra por su magnitud. Por consiguiente, D-M-D no debe su contenido a ninguna diferencia cualitativa entre sus extremos, pues uno y otro son dinero, sino solamente a su diferencia cuantitativa. A la postre, se sustrae a la circulación más dinero del que en un principio se arrojó a ella. El algodón adquirido a £100, por ejemplo, se revende a £100+10, o sea 110 £. La forma plena de este proceso es, por ende D-M-D', donde $D' = D + \Delta D$, esto es, igual a la suma de dinero, adelantada inicialmente más un incremento. A dicho incremento, o al excedente por encima del valor originario, lo denomino yo plusvalor (surplus value). El valor adelantado originalmente no sólo, pues, se conserva en la circulación, sino que en ella modifica su magnitud de valor, adiciona un plusvalor o se valoriza. Y este movimiento lo transforma en capital (p.183-184).

Así pues, es la existencia de una *diferencia cuantitativa* entre el dinero avanzado y el dinero retirado (la *plusvalía*) que especifica la forma de aparición del valor en esta circulación, forma que Marx llama *capital*. El capital es, por lo tanto, un valor que se autovaloriza, y su movimiento se representa por D-M-D'. El capital no es ni dinero, ni mercancías; es un valor que toma sucesivamente estas formas sin reducirse sino, por el contrario, aumentando de tamaño:

El valor pasa constantemente de una forma a la otra sin perderse en ese movimiento, convirtiéndose así en un sujeto automático. Si fijamos las formas particulares de manifestación adoptadas alternativamente en su ciclo vital por el valor que se valoriza llegaremos a las siguientes afirmaciones: el capital es dinero, el capital es mercancía. Pero, en realidad, el valor se convierte aquí en el sujeto de un proceso en el cual, cambiando continuamente las formas de dinero y mercancía, modifica su propia magnitud, en cuanto plusvalor se desprende de sí mismo como valor originario, se autovaloriza. El movimiento en el que agrega plusvalor es, en efecto, su propio movimiento, y su valorización, por tanto, autovalorización. Ha obtenido la cualidad oculta de agregar valor porque es valor. Pare crías vivientes, o, cuando menos pone huevos de oro (p.188).

Conviene ahora preguntarse lo que hace posible esta autovalorización.

2. El origen de la plusvalía: la mercancía “fuerza de trabajo”

Marx dedica un capítulo para descartar algunas explicaciones corrientes de la plusvalía. Consta que la circulación no puede dar cuenta del carácter social de la plusvalía, el cual hace que esta última sea una magnitud *permanente* (no vinculada a las circunstancias) y *global* (no vinculada a ciertas operaciones compensadas por otras). La circulación no puede en sí misma estar al origen de la plusvalía puesto que se trata de un mismo valor que solo cambia de forma: *Por tanto, en la medida en que la circulación de la mercancía no trae consigo más que un cambio formal de su valor, trae consigo, siempre y cuando el fenómeno se opere sin interferencias, un intercambio de equivalentes* (p.193).

¿Qué pasa entonces si se admite que los intercambios se llevan a cabo violando la ley del valor (cualquiera que sea la causa), es decir hayan intercambios entre no equivalentes? Cuando cada individuo es al mismo tiempo comprador y vendedor, no puede haber plusvalía: si todos se comportan de la misma manera (por ejemplo inflando artificialmente el precio de las mercancías que venden), ellos pierden como compradores lo mismo que ganan como vendedores. Si unos son más inescrupulosos que otros, entonces ganarán lo que los otros pierden: la distribución de los valores entre ellos se modifica, pero ningún valor *global* suplementario aparece. Es necesario entonces imaginar que existe una categoría de individuos que compran pero no venden; entonces los vendedores, al elevar el precio de sus mercancías por encima de su valor, obtienen un beneficio que no se compensa comprando a estos agentes que no venden nada. Pero eso no justifica la existencia de una plusvalía *permanente*, ya que este proceso sólo puede continuar si periódicamente los vendedores devuelven gratuitamente a los compradores eso de lo cual fueron expropiados y que no pudieron transformar en compras. La conclusión de Marx es la siguiente: *Por vueltas y revueltas que le demos, el resultado es el mismo. Si se intercambian equivalentes, no se origina plusvalor alguno, y si se intercambian no equivalentes, tampoco surge ningún plusvalor. La circulación o el intercambio de mercancías no crea ningún valor* (p.199).

Ahora bien, por lo mismo que el capital se definió como circulación de valor, es en el seno de ésta que se debe buscar el “secreto” de la plusvalía; pero por las razones que se acaban de ver, este “secreto” no puede encontrarse, no por lo menos con la información que disponemos hasta este momento: *La transformación del dinero en capital ha de desarrollarse sobre la base de las leyes inmanentes al intercambio de mercancías, de tal modo que el intercambio de equivalentes sirva como punto de partida. Nuestro poseedor de dinero, que existe tan sólo como oruga de capitalista, tiene que comprar las mercancías a su valor, venderlas a su valor y, sin embargo, obtener al término del proceso más valor que el que arrojo en el mismo. Su metamorfosis en mariposa debe efectuarse en la esfera de la circulación y no debe efectuarse en ella. Tales son las condiciones del problema* (p.202).

Vemos que el origen de la plusvalía plantea para Marx un problema lógico; es un “enigma” que se trata de solucionar, *deduciendo* una causa que no es para nada evidente. Marx forja pues un nuevo concepto que es, como el equivalente general, una *mercancía particular*. La plusvalía generada en D-M-D' tendrá por origen la particularidad de una mercancía M*.

M* es, primero que todo, una mercancía. Eso significa que ella se intercambia a su valor, el cual no puede modificarse mientras permanezca en la circulación. Para que aparezca una plusvalía es necesario que ella salga de la circulación. Para una mercancía ordinaria esta salida de la circulación significa la *desaparición* de su valor (en su consumo); pero esta mercancía puede, por supuesto, reaparecer siempre y cuando entre con un valor idéntico, no aumentado (en el ejemplo de Marx, esto es lo que pasa si se compra algodón y que revende luego de haber sido almacenado). La particularidad de M* solo puede provenir de una cosa: cuando ella sale de la circulación, no hay desaparición o conservación sino *creación de valor*, de modo que al reaparecer en la circulación, este valor parece *aumentado* respecto al valor original.

Esta creación de valor solo es posible si hay creación de *mercancías*, ya que el valor sólo existe con la mercancía. El valor no reaparece aumentado (en la circulación) bajo la forma de la mercancía M* sino bajo la forma de mercancías ordinarias M'. El ciclo del capital D-M-D' se presenta pues en realidad como un movimiento D-M*...M'-D' (los puntos suspensivos muestran que existe allí una salida de la circulación). ¿Cuál es ahora esta mercancía particular que cuando sale de la circulación tiene el poder de crear mercancías? Puesto que para Marx es el trabajo el que crea las mercancías, él *llama esta mercancía “capacidad de trabajo” o “fuerza de trabajo”*:

Y para poder extraer un valor del consumo de una mercancía, nuestro poseedor de dinero tendría que ser tan afortunado como para descubrir dentro de la esfera de la circulación, en el mercado, una mercancía cuyo valor de uso poseyera la peculiar propiedad de ser fuente de valor; cuyo consumo efectivo mismo, pues, fuera objetivación de trabajo, y por tanto creación de valor. Y el poseedor de dinero encuentra en el mercado esa mercancía específica: la capacidad de trabajo o fuerza de trabajo (p.203).

La fuerza de trabajo es, por lo tanto, esta mercancía particular cuyo intercambio y su luego consumo, permiten la creación de la plusvalía.

3. La explotación capitalista: una relación entre clases

El análisis sobre el origen de la plusvalía conduce a Marx a distinguir dos clases sociales: capitalistas y trabajadores, entre las cuales existe una relación específica (la relación salarial), que es una relación de explotación. La existencia del capital es entonces a la vez producción de riqueza y reproducción de la sociedad.

A. Dos clases sociales

Dado que los individuos sociales se definen como *propietarios de mercancías*, se pueden distinguir dos categorías o clases: Por un lado, aquellos que poseen las mercancías ordinarias cuya venta les permite acceder al dinero que sirve luego a la compra de la fuerza de trabajo. Los llamaremos *capitalistas*. Por otro lado, aquellos que poseen la fuerza de trabajo cuya venta (contra un salario) les permite acceder al dinero que gastarán luego en la compra de las mercancías ordinarias. Los llamaremos *trabajadores*.

Aún es necesario entender, según Marx, por qué los trabajadores aceptan vender a los capitalistas la mercancía fuerza de trabajo sabiendo que ésta tiene el poder de crear todas las demás mercancías. Esto es posible porque los trabajadores están desprovistos de la propiedad de los medios de producción (estos son propiedad de los capitalistas), y en consecuencia, en la incapacidad de utilizar su propia fuerza de trabajo: *La transformación del dinero en capital el poseedor de dinero, pues, tiene que encontrar en el mercado de mercancías al obrero libre; libre en el doble sentido de que por una parte dispone, en cuanto hombre libre, de su fuerza de trabajo en cuanto mercancía suya, y de que, por otra parte, carece de otras mercancías para vender, está exento y desprovisto, desembarazado de todas las cosas necesarias para la puesta en actividad de su fuerza de trabajo* (p.205).

La transformación del dinero en capital (y, por lo tanto, la creación de la plusvalía) supone que el dueño de dinero (es decir, el dueño de todas las mercancías ordinarias) encuentra en el mercado al trabajador, quien es libre vender la mercancía que posee (como cualquier vendedor), y quien al mismo tiempo está obligado de hacerlo (ya que no tiene ninguna otra mercancía para vender). La propuesta de Marx para solucionar el enigma de la plusvalía lo conduce a sacar algunas consecuencias sobre la naturaleza de la relación entre las clases, la relación salarial: i) la plusvalía no es un robo puesto que se obtiene de conformidad con las leyes del intercambio; ii) ella no resulta de un menor pago del trabajo puesto que no es trabajo lo que compra el capitalista sino la fuerza de trabajo; iii) la plusvalía no es el efecto de una “ley de hierro de los salarios”, la cual impone a los trabajadores un “mínimo de subsistencia”.

Se pueden añadir dos implicaciones adicionales sobre el concepto de fuerza de trabajo:

i) Este concepto no se adopta *a priori* como consecuencia de un juzgamiento político (la creencia en la existencia de clases) o de una observación empírica (sobre la naturaleza del asalariado). Al contrario, este concepto se *deduce* del capital para hacer inteligible el origen de la plusvalía;

ii) Este concepto no tiene ningún significado fisiológico o moral como a veces lo hace creer Marx de manera peligrosa hablando de un *conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que el pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole* (p. 203), puesto que este concepto sólo existe en el capitalismo.

La construcción de este concepto permite ahora considerar el “modo de producción capitalista”, no desde el punto de vista de las relaciones generales entre dueños de mercancías (como en los tres primeros capítulos de *El Capital*), sino bajo el ángulo de una relación particular entre dos clases de individuos, definidos por la naturaleza de las mercancías que poseen. Es relación puede entenderse como una relación de *explotación*.

B. La explotación capitalista

El capitalismo se estructura en dos clases de individuos y, por construcción, en dos únicamente:

a) La clase de los *capitalistas*, quienes avanzan un capital-dinero en la compra de las mercancías necesarias para la producción, incluida la fuerza de trabajo. Este capital vuelve a los capitalistas aumentado con una plusvalía al final del ciclo, a través de la venta de las mercancías producidas a los capitalistas o a los trabajadores. Este movimiento D-M...M'-D', que define el capital, permite especificar también al capitalista individual: *En su condición de vehículo consciente de ese movimiento, el poseedor del dinero se transforma en capitalista. Su persona, o, más precisamente, su bolsillo, es el punto de partida y el retorno del dinero. El contenido objetivo de esa circulación- la valoración del valor- es su fin subjetivo, y solo en la medida en que la creciente apropiación de la riqueza abstracta es el único motivo impulsor de sus operaciones, funciona el cómo capitalista, o sea como capital personificado, dotado de conciencia y voluntad. Nunca, pues, debe considerarse el valor de uso como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada, sino el movimiento infatigable de la obtención de ganancias* (p.186-187). La importancia social de cada capitalista se mide entonces por el tamaño del capital que posee.

b) La clase de los *trabajadores asalariados* que sólo poseen la mercancía la fuerza de trabajo y deben venderla (contra un salario) para ser reconocidos socialmente. Al mismo tiempo, esta venta los priva (al igual que toda venta) de la disposición de esta mercancía, que finalmente corresponde a los compradores: los capitalistas. El valor creado por esta mercancía en la producción no les pertenece a los trabajadores sino a los capitalistas. Esto es lo que Marx llama una relación de *explotación*: la expresión de una clase de individuos que cuando salen de la circulación -la creación de valor- no se les reconoce socialmente esta creación de valor como una expresión propia de su clase trabajadora sino como una expresión de la clase capitalista, cuya importancia social aumenta proporcionalmente. Los asalariados no son solamente *alienados* (ajenos a ellos mismos) como consecuencia de la naturaleza general del intercambio en el cual ellos participan, sino también que son *explotados* como consecuencia de la naturaleza particular de la mercancía que venden.

Desde un punto de vista político, la construcción de este concepto de explotación capitalista permite deducir en Marx dos consecuencias muy importantes: i) la solidaridad entre asalariados en calidad de explotados (y la solidaridad de los capitalistas como explotadores); ii) el antagonismo entre estas dos clases. El desarrollo del concepto de valor al interior de los conceptos de capital y plusvalía que expresa la especificidad del capitalismo, fundamenta *teóricamente* la existencia en Marx de una *lucha de clases* (y no el revés: no es la constatación práctica de la lucha de clases que fundamenta la teoría del capitalismo). Según Marx, se puede entonces dividir el proceso de la explotación capitalista en dos tiempos: En primer lugar, en la *circulación* (en el mercado) se operan la compra (por los capitalistas) y la venta (por los asalariados) de la fuerza de trabajo contra salario. Esta relación tiene un carácter individual (al igual que toda relación de intercambio entre dueños de mercancías); ya que es sancionado por el “contrato de trabajo”, que es en realidad un contrato de venta de esta mercancía. En segundo lugar, en la *producción*, donde el uso de la fuerza de trabajo crea el valor.

C. La reproducción de la sociedad “por la mera fuerza económica de las cosas

El carácter particular de la mercancía fuerza de trabajo tiene sin embargo una consecuencia inesperada. La transferencia de una mercancía ordinaria desprende este objeto

social de su antiguo dueño para ligarlo al nuevo. Después de esta transferencia no hay ninguna relación entre los que participan del intercambio. La creación de valor, sin embargo, no tiene un carácter vinculado con la mercancía; esa creación de valor es la expresión misma del individuo, su atributo social del cual no puede desprenderse. El poder de crear valor puede ser vendido (por el asalariado) en el mercado, poniéndolo así a disposición de otro individuo (el capitalista). Su utilización (es decir, la creación de valor) en la producción implica la presencia del asalariado. Persiste así una relación entre el capitalista y el asalariado fuera de la circulación, pero esta relación, por definición, ya no es una relación de intercambio, es más bien todo lo *contrario*: en la circulación cada trabajador se presenta *separadamente* y *libremente* ante el capitalista; mientras que en la producción, los distintos trabajadores que vendieron su fuerza de trabajo a un mismo capitalista se *reúne* bajo su *mando*.

Esta distinción entre la circulación y la producción fundamenta en Marx la distinción entre la división *social* del trabajo (en el intercambio mercantil) y la división *manufacturera* del trabajo (en la empresa) (véase el capítulo 14 del libro I de *El Capital*: “la división del trabajo en la manufactura y en la sociedad”). A diferencia de Smith, donde la división técnica del trabajo en la fábrica de alfileres es de la misma naturaleza que la división social del trabajo entre el cazador de ciervos y el de castores, en Marx las dos relaciones individuales que mantiene el trabajador con el capitalista son de naturaleza *contradictoria*, aunque ambos sean expresiones de una misma relación de clases. Marx acusa a los economistas de no haber entendido esto, de acuerdo con un manuscrito no publicado y preparatorio a *El Capital*, destinado a ser la conclusión de los seis primeros capítulos del libro I:

“Se equivocan por lo tanto:

- quienes consideran el trabajo asalariado, la venta del trabajo al capital, resumidamente el asalariado, como exteriores a la producción capitalista, mientras que el trabajo asalariado es una forma de mediación esencial y continuamente reproducida por el informe de producción capitalista,

- y quienes ven en la relación de la compra-venta, en esta formalidad esencial, en este reflejo del informe capitalista, su sustancia ella misma, y pretenden en consecuencia supeditar la relación entre obreros y capitalistas a la relación general entre dueños de mercancías, para hacer la apología y borrar sus diferencias específicas” (Marx, 1863-6).

La reproducción perpetua del ciclo del capital D-M...M'-D' no es solo producción de riqueza sino también reproducción del asalariado, es decir, la relación social de producción específica del capitalismo. De esta manera, el “modo de producción capitalista” es radicalmente diferente de los otros modos de producción que lo han precedido históricamente. No solamente el intercambio mercantil sumerge a los individuos en “las heladas aguas del cálculo egoísta” (lo que Marx y Engels subrayan en *El manifiesto comunista*), sino que también el asalariado, que resulta de ese egoísmo, invade a toda la sociedad y permite que la explotación capitalista se generalice. Así se encuentra definida teóricamente una clase (los trabajadores asalariados o *proletariado*), cuyos intereses son contrarios al mantenimiento del capitalismo y que puede ser el protagonista de su fin. La

llegada de otra sociedad debe entonces aparecer como resultado en un mismo movimiento de la abolición del asalariado y del intercambio mercantil.

En el penúltimo capítulo del Libro I de *El Capital*, dedicado “a la tendencia histórica de la acumulación capitalista”, Marx observa: *No bien ese proceso de transformación a descompuesto, suficientemente, en profundidad y en extensión, la vieja sociedad; no bien los trabajadores se han convertido en proletarios, y sus condiciones de trabajo en capital; no bien el modo de producción capitalista puede andar ya sin andaderas, asumen una nueva forma la socialización ulterior del trabajo y la transformación ulterior de la tierra y de otros medios de producción socialmente explotados, y por ende en medios de producción colectivos, y asumen también una nueva forma, por consiguiente, la expropiación ulterior de los propietarios privados. El que debe ser ahora expropiado no es ya el trabajador que labora por su propia cuenta, sino el capitalista que explota a muchos trabajadores.* (p.952-953). La caída del capitalismo se apoyará según Marx en crisis cada vez más violentas, que surgen en el ciclo de reproducción del capital. Los libros II y III de *El Capital* se dedican entonces a la reproducción del capital.

4. Reproducción del capital y crisis

El análisis del capital conduce a Marx a reformular la determinación del tamaño o magnitud del valor y a estudiar tres asuntos principales ligados a la reproducción del capital: la circulación del valor entre las secciones productivas (los “esquemas de la reproducción”), la transformación de los valores-trabajo en “precios de producción”; y la dinámica de la tasa de beneficio a largo plazo (sujeto a una “ley de la baja tendencial”).

A. Determinación del valor y tasa de plusvalía

De acuerdo con el análisis presentado anteriormente, el ciclo del capital se presenta tanto nivel del capital individual como a nivel global de la siguiente forma. Se avanza un capital bajo forma monetaria (D) en la compra de mercancías de valor M, constituidas por medios de producción (Mp) y fuerza de trabajo (FT). Su uso produce mercancías de valor M', superior a M en un monto (la plusvalía) que se explica exclusivamente por el uso de la fuerza de trabajo. Este valor M' aparece bajo la forma de mercancías producidas, cuya venta contra una suma de dinero D' reconstituye el capital avanzado D, aumentado en un beneficio $\Delta D = D' - D$. El ciclo del capital se resume pues por: D-M {Mp + FT} ... M'-D'.

Marx designa por *capital constante* la fracción del capital avanzado en la compra de los medios de producción Mp. En efecto, esta fracción solo transmite su valor al producto sin crear más valor, y en consecuencia, este mismo valor se reencuentra en el valor de las mercancías producidas M'. En términos ricardianos, se trata del trabajo indirecto que se ha incorporado previamente en los medios de producción; Marx llama este valor como “trabajo muerto”. Por el contrario, la fracción del capital avanzado en la compra de la fuerza de trabajo se llama *capital variable*, ya que su uso crea un valor superior al valor de la propia fuerza de trabajo. Este valor creado es en Ricardo el trabajo directo, el cual Marx llama el “trabajo vivo”. Este valor se añade al valor del capital constante para determinar el valor de las mercancías producidas, y se divide en reconstitución del valor de la fuerza de

trabajo y plusvalía. Si designa por los V_i el valor de una unidad de la mercancía i , c_i el capital constante consumido en la producción de una unidad de i , v_i el capital variables (es decir monto del salario) avanzado en la compra de la fuerza de trabajo cuyo uso produce una unidad de i , l_i el valor creado a través del uso de la fuerza de trabajo, y pl_i la plusvalía creada en esta operación, entonces las ecuaciones siguientes resumen la determinación de la magnitud del valor V_i .

$$V_i = c_i + l_i \quad (3)$$

$$l_i = v_i + pl_i \quad (4)$$

Y, por lo tanto,

$$V_i = c_i + v_i + pl_i \quad (5)$$

Estas expresiones se aplican también a nivel global: el valor total de la producción resulta de la adición del valor transmitido por el capital constante de un nuevo valor creado por el “trabajo vivo” en la economía. Este nuevo valor se divide entre los trabajadores asalariados (en forma de salarios) y los capitalistas (en formas de beneficios). La *tasa de plusvalía* (pl/v) es el índice de esta división; es *stricto sensu* una *tasa de explotación* puesto que relaciona el valor percibido por los trabajadores y el valor que ellos crean, pero que es apropiado por los no trabajadores. La tasa de plusvalía varía en función: a) de la cantidad de trabajo total proporcionada por los trabajadores (es entonces la plusvalía *absoluta* que varía); b) del valor de la fuerza de trabajo (es entonces la plusvalía *relativa* que varía). Con estas precisiones sobre la determinación del valor y la tasa de plusvalía, Marx estudia varias cuestiones relativas a la reproducción del capital.

B. Los esquemas de la reproducción

En el libro II de *El Capital*, Marx se interroga sobre la compatibilidad entre la teoría de la circulación del capital y la teoría de la circulación del valor que elaboró en los tres primeros capítulos del libro I. En efecto, la teoría del capital y de la plusvalía solo es compatible con el análisis subyacente del intercambio monetario (examinada arriba) si las magnitudes del valor implicadas en el análisis de la reproducción del capital son objeto de una *circulación*, es decir que se expresan a través de precios “realizados” en dinero. Marx estudia pues “esquemas de reproducción” del capital: “reproducción simple” cuando el total de la plusvalía es gastada por los capitalistas en consumo improductivo (lo que corresponde al problema de la reproducción en Quesnay); y “reproducción ampliada” cuando el total o una parte de la plusvalía se acumula en capital suplementario.

La dificultad principal puede presentarse en un esquema de reproducción simple de una economía con dos sectores de producción (Marx habla de “secciones productivas”). La sección 1 produce los medios de producción utilizados en la economía y la sección 2 produce los bienes de consumo (no se hace la distinción entre los “bienes-salario” consumidos por los trabajadores y los “bienes de lujo” consumidos por los capitalistas). Si

X_1 y X_2 son las cantidades de bienes (supuestos homogéneos en cada sección) producidas respectivamente en las secciones 1 y 2, la aplicación de la ecuación (5) permite obtener el valor total producido en cada una de las secciones:

$$X_1V_1 = X_1c_1 + X_1v_1 + X_1pl_1 \quad (6)$$

$$X_2V_2 = X_2c_2 + X_2v_2 + X_2pl_2 \quad (7)$$

Los medios de producción producidos por 1 (cuyo valor es X_1V_1) se consumen en parte en 1 (por un valor X_1c_1) y en parte en 2 (por un valor X_2c_2). Los bienes de consumo producidos en 2 (por un valor X_2V_2) son en parte consumidos por los trabajadores y los capitalistas de 1 (por un valor $X_1v_1 + X_1pl_1$) y en parte consumidos por los trabajadores y los capitalistas de 2 (por un valor $X_2v_2 + X_2pl_2$). Según Marx, la reproducción y la circulación del capital en la economía tienen por condición un “intercambio de equivalentes” entre las secciones 1 y 2, o sea:

$$X_2c_2 = X_1v_1 + X_1pl_1 \quad (8)$$

Una crisis de reproducción ocurre si esta condición no se cumple. Ahora bien, en una economía de mercado, las decisiones de producción en las dos secciones no se coordinan, y la “posibilidad de crisis” que ya se preveía en el estudio del “salto mortal de la mercancía” se transforma en una crisis real. En la “reproducción ampliada”, la condición de reproducción-circulación del capital es más compleja y su comprobación es aún más improbable.

Este tipo de análisis no es nuevo en la literatura. Se encuentra su origen en el *Tableau économique* de Quesnay, al cual Marx rinde homenaje, y en el análisis de las “desproporciones” entre sectores llevado a cabo por el economista clásico Robert Torrens (1780-1864)^{§§§§}. Se reencontrarán en el siglo XX los análisis en estática de Leontief (1941) y de Sraffa (1960) y en dinámica de Robinson (1956) y Pasinetti (1981). Estos análisis se refieren a las condiciones de equilibrio en los intercambios entre sectores de producción, independientemente de la manera en que se realizan estos intercambios, con o sin dinero. Ahora bien, se vio anteriormente que el análisis de la circulación en Marx al principio del libro I implica esencialmente el dinero. Sin embargo, independientemente de los problemas que ya plantean desde este punto de vista de la existencia de la plusvalía (¿de dónde viene el dinero suplementario $\Delta D = D' - D$ que permite hacer circular un valor M' superior al valor inicial M ?), no basta con bautizar “monetarios” los intercambios entre las dos secciones, justificando que se trata de mercancías diferentes que deben tomar una forma monetaria para poder intercambiarse.

^{§§§§} Para un análisis de la crisis en Torrens, ver Benetti (1986), Cartelier (1986), Martin (1986), Messori (1986), Masson (1992). Sobre la permanencia de este problema en la tradición clásica, ver Duboeuf (1992).

Por ejemplo, la realización del valor X_1v_1 en su totalidad no supone solamente que el valor $X_1v_1 + X_1pl_1$ sea realizado a través de la venta contra dinero a la sección 2; es necesario también que el valor X_1c_1 sea realizado a través de la venta contra dinero *al interior de la misma sección 1*. Pero por construcción se trata de la misma mercancía, de modo que se excluye del intercambio monetario: la venta de medios de producción producidos por 1 contra el capital constante de 1 es un simple trueque. Se puede obviamente suponer que se distingue en 1 una subsección 11 que produce los medios de producción para 1, y una subsección 12 que produce los medios de producción (diferentes) para 2. El valor creado por 11 es entonces realizado en parte a través de las compras de 12, pero una parte (aquella que corresponde al capital constante de 11) es necesariamente objeto de un trueque al interior de 11. Se puede por supuesto seguir la descomposición, pero se tropieza siempre con el mismo problema: la realización monetaria del valor no puede ser completada, y es necesario suponer intercambios *in natura* por una parte del valor total, lo que contradice la concepción de la solidaridad comercial expuesta por Marx en los tres primeros capítulos de *El Capital*.

La solución a este problema sugerida por Benetti y Cartelier (1980) es simple: consiste en poner $c = 0$ y que no hay, por lo tanto, valor añadido a un valor transmitido, sino una división del valor entre capitalistas y asalariados. Esto significa el abandono de una explicación del beneficio como resultado de una “plusvalía” creada por una “mercancía particular”, la “fuerza de trabajo” (véase también Cartelier (1991b), Benetti y Cartelier (1998)). Este tipo de planteamiento que privilegia el análisis de la *circulación del dinero* en detrimento del análisis de la *producción de plusvalía*, es una de las interpretaciones heterodoxas de Marx que han sido desarrolladas reciente en la literatura francesa.

C. La transformación de los valores en precio de producción

Este problema, planteado en el libro III de *El Capital*, fue objeto de una literatura considerable en el pensamiento marxista, en especial desde 1896 cuando el economista marginalista austríaco Eugen von Böhm-Bawerk criticó el tratamiento de este problema hecho por Marx, utilizando esta crítica como un arma contra la teoría marxista del valor****. Sin embargo, el problema de la “transformación” tiene por origen una pregunta planteada por Ricardo: ¿en qué medida la determinación de los valores de intercambio de las mercancías por las cantidades relativas de trabajo incorporado “se modificada” (en los términos de Ricardo) cuando se tiene en cuenta la remuneración de los capitales comprometidos en la producción de mercancías a una tasa de beneficio uniforme entre los sectores? En los términos de Marx, el problema se presenta de la siguiente forma.

Sea r la “tasa de beneficio general” en la economía, definida por su uniformidad (como la tasa de beneficio “natural” en Ricardo). Dado que las mercancías se venden como

**** Encontramos igualmente este ángulo de ataque en Samuelson (1971) pero en un contexto muy diferente: las “controversias de Cambridge”. Para un balance de la controversia y una revisión de la literatura, ver Benetti, Berthomieu y Cartelier (1975), Duménil (1980), Dostaler (1978, 1985), y para una defensa de la posición de Marx, ver Rosier (2005).

productos de los capitales invertidos, sus precios (bautizados “de producción” por Marx) deben permitir la reconstrucción del capital avanzado y permitir que éste sea remunerado a la tasa r . Dado que es necesario avanzar un capital constante c_i y un capital variable v_i para producir una unidad de i , su precio de producción p_i se escribe según Marx^{††††}:

$$p_i = (c_i + v_i)(1 + r) \quad (9)$$

Así mismo para el bien j

$$p_j = (c_j + v_j)(1 + r) \quad (10)$$

Para calcular los precios de producción basta con determinar r al nivel macroeconómico como el cociente entre la plusvalía global y el valor del capital global:

$$r = \frac{pl}{(c+v)} \quad (11)$$

Puesto que estos cálculos se derivan de los valores (tanto a nivel de los sector i y j como a nivel global), éstos son “transformados” en precios de producción, y la teoría del valor-trabajo se aplica entonces al capitalismo.

Marx es consciente que su solución al problema de la transformación no es satisfactoria. La razón es simple de entender: vimos en los esquemas de la reproducción que los bienes de producción y los bienes de consumo son obtenidos a través del intercambio. Las ventas, de acuerdo con el problema planteado por Marx, se llevan a cabo a los precios de producción. Pero es entonces incoherente contabilizar los bienes a los precios de producción cuando se venden, y contabilizarlos en valor cuando se compran. Si la mercancía i es un bien de producción que se vende al precio p_i (ecuación (9)), el capital constante avanzado en la compra de i por el sector que produce j , debe evaluarse en el precio p_i y no en valor, como lo indica c_j en la ecuación (10).

Es necesario pues reescribir el modelo sustituyendo los valores por los precios de producción en la parte derecha de las ecuaciones (9) y (10). La relación entre los valores y los precios desaparece entonces a nivel de los sectores, y dicha relación solo subsistirá a nivel macroeconómico, y eso que imperfectamente. En efecto, la lógica subyacente en el problema es que la transformación se compruebe para el conjunto de las mercancías

^{††††} Del mismo modo que para la exposición de este problema en Ricardo, se supone aquí que el capital constante tanto como el capital variable y el capital circulante, es totalmente consumido en el período de producción. Si existe capital fijo, la tasa de beneficio r debe aplicarse al valor del capital constante *avanzado*, superior al valor consumido. Pero esta complicación es inútil ya que el problema de la transformación se plantea incluso con capital circulante. La distinción pertinente está entre capital constante y capital variable y no entre capital fijo y capital circulante.

intercambiadas, es decir que la evaluación global de las mercancías medida en cantidad de trabajo sea igual a la medida en precio de producción. Pero, como hemos visto, la teoría del valor es para Marx el fundamento de una teoría de la explotación. Ahora bien, la lógica de ésta última es que la plusvalía global sea igual al beneficio global, de modo que el origen de la remuneración de la clase capitalistas corresponda apropiadamente a la plusvalía creada por la clase trabajadora. Desgraciadamente, el debate sobre la transformación llegó a la conclusión que estas dos igualdades macroeconómicas (por un lado, suma de los valores es igual a la suma precios; y por otro lado, suma de las plusvalías es igual a las sumas de los beneficios) no pueden comprobarse al mismo tiempo. Es necesario elegir entre estas dos convenciones de normalización (o tal vez otro tipo de convenciones) de los precios, y eso le quita mucho interés a cualquier solución propuesta al problema de la transformación.

Hay algo todavía más grave. Los debates en torno a la teoría de los precios formulada en Sraffa (1960), pusieron de manifiesto que la manera más convincente de solucionar este problema, en el fondo ricardiano, era omitir completamente los valores. Eso no significa, como lo pretende Samuelson (1971), que el concepto mismo de precio de producción esté vacío. Existe una teoría clásica de los precios claramente identificada, pero ella no necesariamente necesita ser deducida de una teoría del valor-trabajo. Eso no significa tampoco que, incluso en este marco de los precios de producción, Marx se disuelva en Ricardo (o en Sraffa) pues una concepción específica de la relación salarial puede imputársele (ver Rebeyrol (1998)).

D. La ley de la baja tendencial de la tasa de beneficio

Se trata de un problema también presente en el libro III de *El Capital* y cuyo origen está en Ricardo: la dinámica a largo plazo de la tasa de beneficio. A partir de la ecuación (11), se puede reescribir la fórmula de la tasa de beneficio general r para evidenciar explícitamente la tasa de plusvalía global pl/v :

$$r = \frac{\left(\frac{pl}{v}\right)}{\left(1 + \frac{c}{v}\right)} \quad (12)$$

La expresión c/v es bautizada por Marx como la “composición orgánica del capital”; la cual traduce la estructura del capital avanzado en medios de producción (el “trabajo muerto”) y en fuerza de trabajo (que proporciona el “trabajo vivo”). Según Marx, la competencia entre los capitalistas los empuja sin cesar a elevar dicha competencia, la cual se manifiesta dentro de cada sector, tal y como ocurre en la “gravitación de los precios de mercado” (que se analiza también en el libro III). Cada capitalista pretende aumentar la productividad del trabajo vivo para reducir el “valor individual” de su producto y beneficiarse así de una brecha favorable respecto al “valor de mercado” (promedio de los “valores individuales”). El capitalista lo logra sustituyendo a los hombres por máquinas, es decir, desarrollando técnicas de producción con una mayor composición orgánica del capital. Dado que todos los capitalistas hacen lo mismo, la composición orgánica del capital *global* se elevan, y según la ecuación (11), eso suscita una tendencia a la baja de la tasa de beneficio general. Este resultado aritmético no es más que otra forma de decir que la clase

capitalista “corta la rama sobre la cual ella se sienta”: al substituir “trabajo muerto” por “trabajo vivo”, reduce la capacidad de la economía para crear plusvalía^{****}.

Este análisis difiere de aquel presentado por Ricardo esencialmente en dos aspectos. Por una parte, si la reducción a largo plazo de la tasa de beneficio es efectivamente la consecuencia de un cambio en las técnicas de producción, dicho cambio no es exógeno (la menor fertilidad de las tierras recientemente cultivadas) sino endógeno (la competencia entre los capitalistas). Esta es la razón por la cual este proceso no es gradual y desemboca en un estado estacionario (la acumulación del capital se detiene), pero recubierto de crisis como resultado de la exacerbación de la competencia, lo que acelera la caída del capitalismo. Por otra parte, la causa inmediata de la baja de la tasa de beneficio no es el alza de los salarios, debida a un aumento de la dificultad de producción de los bienes-salario, sino más bien el aumento de la composición orgánica del capital, que se traduce por el contrario en un aumento de la productividad laboral, y en consecuencia, en una disminución de la cantidad de trabajo social requerida en la producción de todas las mercancías. En los términos de la ecuación (11), r no baja porque pl/v disminuye sino porque c/v aumenta.

Esta última observación plantea una dificultad que ha alimentado una literatura abundante. Puesto que según Marx el valor (v) de la fuerza de trabajo está determinado (en una perspectiva ricardiana) por el valor de los bienes-salario consumidos por los trabajadores para poder reproducirse, un aumento de la productividad laboral debe traducirse, con un salario real dado, en una reducción de v : la plusvalía *relativa* aumenta, y en consecuencia, la tasa de plusvalía pl/v . La evolución de la tasa de beneficio está indeterminada puesto que en la ecuación (11) tanto el numerador como el denominador aumentan. Esta dificultad ya había sido observada por Ricardo pero en el sentido opuesto: era el movimiento de la intensidad capitalística que parasitaba los efectos del alza en los salarios. Marx reconoce la existencia de varias “contratendencias” a la baja de la tasa de beneficio, pero considera arbitrariamente que no se pone en entredicho la “ley” de la baja de la tasa de beneficio (y sus consecuencias catastróficas para el futuro del capitalismo), confiriéndole solamente un carácter “tendencial”. Es obviamente una debilidad de su análisis, la cual persiste a pesar de la reformulación de su teoría.

5. Del enigma de la plusvalía a un heterodoxia monetaria

Todas las dificultades específicas encontradas en los análisis mencionados arriba tienen un origen común: la incapacidad de Marx para solucionar de manera no

^{****} En el libro III de *El Capital*, Marx completa su teoría de la distribución con un análisis de la división de la plusvalía *al interior de la clase capitalista* entre el beneficio industrial recibido respecto al capital productivo, el beneficio comercial respecto al capital del mismo nombre, el interés respecto al capital de préstamo y la renta respecto a la propiedad de la tierra. La cuestión de la baja tendencial de la tasa de beneficio se refiere a la evolución de la renta de la clase capitalista en su conjunto, independientemente de esta división de la plusvalía.

contradictoria “el enigma de la plusvalía”. Pero eso no debe conducirnos a olvidar las perspectivas que ofrece su teoría del dinero.

A. Un enigma no resuelto como consecuencia de su mal planteamiento

El problema planteado por la teoría de la plusvalía en Marx es doble:

- Dado que la plusvalía es una adición de valor creado por el trabajo, su explicación se basa necesariamente en la demostración previa que el valor es creado por el trabajo. Esto es lo que Marx cree haber hecho en el capítulo 1 de *El Capital*, y su objetivo consiste en deducir la teoría de la plusvalía de su teoría del valor. Pero como hemos visto, la adopción del trabajo como “sustancia” del valor es en el mejor de los casos redundantes y en el peor de los casos fuente de dificultades. Estas dificultades -que se derivan de la inútil tentativa de determinar los valores por fuera del intercambio monetario, es decir en la producción- las encontramos de nuevo en la teoría de la plusvalía. Un elemento clave de la demostración de Marx es que, en efecto, la plusvalía se crea por fuera de la circulación, es decir en la producción.

- Pero la posible adopción de una teoría del valor-trabajo no es una condición suficiente para deducir la teoría de la plusvalía. El reconocimiento de la distinción entre *trabajo* y *fuerza de trabajo* es necesario. Retomemos el planteamiento de Marx. Supongamos que el trabajador asalariado, propietario privado de su trabajo, lo vende al capitalista. Entonces dos cosas son posibles pero sola una es razonable. Por un lado, se puede considerar este intercambio como cualquier intercambio mercantil, tal y como Marx lo dice, es decir un intercambio de equivalentes en el cual el trabajador vende un día de trabajo creador de valor de 8 horas de trabajo social contra un salario monetario que expresa un valor de 8 horas de trabajo social. Así ninguna *plusvalía* puede aparecer. O, por otro lado, se considera que el salario representa *menos* que el valor que crea en un día, y la relación salarial no es un intercambio de equivalentes sino un robo.

El concepto de *fuerza de trabajo* permite, según Marx, escapar a este dilema: el trabajador vende *a su valor* contra el salario no su trabajo sino su fuerza de trabajo, es decir, la capacidad de producir un valor de 8 horas de trabajo social. La condición de la existencia de una plusvalía es que el valor de esta fuerza de trabajo, expresada *en el intercambio* entre capitalista y trabajador por el salario monetario, sea *inferior* al valor que crea su uso *en la producción*. Esto es lo que hace a la fuerza de trabajo una mercancía *particular*. ¿Cuáles son los problemas planteados por este tratamiento?

Un primer problema parece residir en la doble “libertad” del trabajador. Por una parte es propietario privado de su fuerza de trabajo y puede venderla libremente y, por otra parte, es “libre de todo”, es decir que está desprovisto de los medios de producción, lo que le impide utilizar por sí mismo su fuerza de trabajo para producir valor. Aparentemente, la segunda libertad es contradictoria con la primera, y al mismo tiempo, contradictoria con la posibilidad de asignar al trabajador asalariado un estatus de vendedor, según lo dispuesto en el capítulo 1 de *El Capital*. Pero, al observar más de cerca, es coherente con el estatus de propietario de mercancía del capítulo 2. Marx allí sostiene que: *Todas las mercancías son no-valores-de-uso para sus poseedores, valores de uso para sus no-poseedores* (p.105).

Es normal entonces que la fuerza de trabajo sea considerada como un “no valor de uso” para el trabajador, y que éste pertenezca en la sociedad mercantil, vendiendo la fuerza de trabajo al capitalista, para quien ésta última si tiene efectivamente un “valor de uso”. Suponer que un trabajador podría consumir su propia fuerza de trabajo no tiene sentido en una sociedad mercantil, como tampoco lo tiene suponer que el dueño de un pan dude entre venderlo o comerlo^{§§§§§}. Es el carácter social del intercambio lo que hace del propietario de la fuerza de trabajo un vendedor y no su expropiación de los medios de producción. Considerar la fuerza de trabajo como una mercancía particular plantea sin embargo un segundo problema. Si el valor de la fuerza de trabajo es inferior al valor que crea su uso, es necesario saber lo que determina ese valor. En ausencia de esta determinación, la existencia de una diferencia entre los dos valores (la plusvalía) seguiría siendo indemostrable.

Desde el punto de vista de la coherencia interna de la teoría de Marx, no hay *a priori* objeción para considerar que el valor de la fuerza de trabajo se determina fuera del intercambio entre capitalista y trabajador. Vimos que de todas maneras esta es la manera como se determina el valor de todas las mercancías, aunque sea criticable. Estamos así conducidos a suponer que ese valor se determina *antes* del intercambio, de modo que el capitalista *avanza* el salario al trabajador y recupera a través de la venta de las mercancías producidas una cantidad de dinero superior. Esta es la posición explícita de Marx. El valor de la fuerza de trabajo es entonces el valor de las mercancías necesarias para la propia reproducción de la fuerza de trabajo, lo que significa que el salario real es un dato. Esta concepción niega en realidad el carácter comercial de la relación salarial ya que, como escribe Sraffa en su “concepto tradicional de salario”, eso equivale a considerar *los salarios como consistentes en los bienes necesarios para la subsistencia de los trabajadores, de modo que entran en el sistema en pie de igualdad con el petróleo para las maquinas o los alimentos para el ganado* (Sraffa, 1960, p.25). Ya no es posible entonces distinguir entre las partes “constante” y “variable” del capital avanzado, y la determinación del valor de intercambio resulta simplemente de la adición de los diferentes medios de producción: se encuentra así la teoría de Ricardo que Marx critica en su *Teorías de la plusvalía*.^{*****}

B. Una heterodoxia monetaria

Estamos conducidos a sacar tres conclusiones molestas: a) el trabajador asalariado no puede definirse como el propietario de una mercancía particular, la fuerza de trabajo; b) la relación salarial, en la cual el trabajador se pone a disposición del capitalista, no es un intercambio; c) la remuneración de los capitalistas (el beneficio) no tiene por origen una plusvalía creada por los trabajadores. ¿Qué queda entonces de Marx? Se puede responder usando la palabra cruel de Samuelson (1971): queda “un economista postricardiano menor”.

Estas tres conclusiones negativas dejan intacta la importancia de dos preguntas planteadas por Marx en su teoría del capital y de la plusvalía: a) ¿cómo una sociedad comercial puede acompañarse de la existencia de dos clases distintas de agentes

^{§§§§§} Por el contrario, esta concepción del intercambio basada en el arbitraje puede ser extendida al trabajo como “servicio productor”, que es lo que hace Walras.

^{*****} Al respecto, ver Deleplace (1977).

económicos cuya relación entre ellos toma la forma del intercambio sin serlo? b) ¿cómo un modo de organización definido de la circulación de dinero puede acompañarse de la existencia de un beneficio macroeconómico para la clase que puede obtenerlo?

Si la teoría del valor-trabajo y la teoría del capital y de la plusvalía no son de gran ayuda para responder a estas preguntas, entonces la teoría de dinero expuesta arriba puede constituir un punto de partida útil:

a) el dinero es el modo de expresión social tanto de las relaciones mercantiles (entre vendedores de mercancías y poseedores de dinero) como de las relaciones no mercantiles (donde el dinero se transfiere sin contrapartida tomando la forma de mercancía). La posibilidad de coexistencia entre clases distintas reside en las diferentes condiciones de acceso al dinero y, en consecuencia, dependen de la organización del régimen monetario, en particular de la forma en que la emisión de dinero es llevada a cabo a través del crédito bancario a la producción.

b) la clase que tiene acceso a la amonedación (la clase “del hombre afortunado”) está en condiciones de realizar gastos efectivos en compras al interior de esa misma clase y en condiciones de efectuar una transferencia a la otra clase, cuyos gastos contribuyen a su vez a la formación del beneficio global.

Este enfoque orientado hacia el análisis de las condiciones de la creación y del gasto de dinero, inscribe la teoría de Marx en un planteamiento analítico que conecta la economía política clásica y la teoría de Keynes^{††††††}. No es sorprendente que encontremos este planteamiento hoy entre los distintos heterodoxos que se separan de la tradición neoclásica dominante.

Para recordar

El núcleo central de la teoría económica de Marx consta de tres estudios: un análisis sobre el valor, un análisis sobre el dinero y un análisis del capital y de la plusvalía. El primero está basado en el doble carácter del trabajo: trabajo privado concreto que produce valor de uso y trabajo social abstracto productor de valor. La referencia al trabajo tiene por objeto determinar el valor por fuera del intercambio, según las condiciones de producción, pero la referencia al trabajo no es conciliable con la afirmación de Marx según la cual se reconoce al individuo socialmente en el intercambio como propietario privado. El análisis del capital y de la plusvalía está basado en la existencia de una mercancía particular, la fuerza de trabajo, la cual produce una plusvalía apropiada por el capital, puesto que su uso en la producción permite la creación de un valor que resulta ser superior a aquel constatado en el intercambio. La referencia a la fuerza de trabajo permite la elaboración de una teoría de la explotación, a partir de la cual se obtienen varias consecuencias para la dinámica del capitalismo en términos de crisis. Pero la referencia a la fuerza de trabajo no es

^{††††††} Para los desarrollos de este enfoque, ver Benetti y Cartelier (1980), (1998), y Cartelier (1991b).

conciliable con la afirmación de Marx según la cual la especificidad de la relación salarial se presenta como un intercambio.

La teoría del dinero, una vez descartamos la demostración imposible de que el dinero es una mercancía particular, se concibe en Marx en torno a dos conceptos: unidad de cuenta (dinero “ideal”) y medio de compra (dinero “real”). Esta teoría abre entonces una vía para responder a las preguntas dejadas sin respuesta por la teoría del valor y la teoría del capital y de la plusvalía: el reconocimiento social de los individuos se hace a través de la formación de los precios monetarios, condicionado por las modalidades institucionales de la emisión de dinero; en donde la estructuración de la sociedad en clases se deriva de una diferenciación en su acceso a esta creación monetaria.

Bibliografía

Abraham-Frois, G., Gibert P., de Lavergne, P. (eds.) (1974) *Problématiques de la croissance*, Paris : Economica, 2 vols.

Bellofiore, R. (ed.) (1998) *Marxian Economics: A Reappraisal*, London: Macmillan.

Benetti, C. (1985) “*Économie monétaire et économie de troc : la question de l’unité de compte commune*”, *Économie appliquée*, tome XXXVIII, n. 1.

Benetti, C. (1986) “*La théorie de la demande affective chez Robert Torrens*”, *Cahiers d’économie politique*, n. 12, printemps.

Benetti, C. (1987) “*La théorie de la monnaie-marchandise chez Marx*”, *Cahiers d’économie politique*, n. 13, printemps.

Benetti, C., Berthomieu, C., Cartelier, J. (1975) *Économie classique, économie vulgaire*, Paris: Maspero/PUG.

Benetti, C., Cartelier, J. (1980) *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris: Maspero.

Benetti, C., Cartelier, J. (1998) “*Money, Form and Determination of Value*”, in Bellofiore, R. (ed.) (1998).

Benetti, C., Cartelier, J. (1987) “*Monnaie, valeur et propriété privée*”, *Revue économique*, novembre.

Boyer-Xambeu, M.-T., Deleplace, G., Guillard, L. (1990) “*Vers une typologie des régiments monétaires*”, *Cahiers d’économie politique*, n. 18, automne.

- de Brunhoff, S. (1967) *La monnaie chez Marx*, Paris: Éditions sociales.
- de Brunhoff, S. (1979) *Les rapports d'argent*, Paris: Maspero/PUG.
- Cartelier, J. (1976) *Surproduit et Reproduction*, Paris: Maspero/PUG.
- Cartelier, J. (1986) "Demande effective 'à la Torrens', gravitation et crise: un commentaire", *Cahiers d'économie politique*, n. 12, printemps.
- Cartelier, J. (1991b) "Marx's Theory of Value, Exchange and Surplus Value: A Suggested Reformulation", *Cambridge Journal of Economics*, September.
- Cartelier, J. (1994a) "Étalon monétaire et mesure de la valeur: monnayage et systèmes de paiement", *Cahiers d'économie politique*, n. 23, printemps.
- Deleplace, G. (1977) "Marx et le Profit chez Ricardo", in *Marx et l'économie politique, Essais sur les Théories sur la plus-value*, Paris: Maspero/PUG
- Deleplace, G. (1979) *Théories du capitalisme: une introduction*, Paris: Maspero/PUG.
- Deleplace, G. (1981) "Marché et concurrence chez Marx", *Cahiers d'économie politique*, n. 6, printemps.
- Denis, H. (1980) *L' "économie" de Marx: histoire d'un échec*, Paris: PUF.
- Dognin, P.-D. (1977) *Les "sentiers Escarpés" de Karl Marx*, Paris: Les éditions du cerf, 2 vols.
- Dostaler, G. (1978) *Valeur et prix. Histoire d'un débat*, Paris/Montréal: Maspero/PUG/PUQ.
- Dostaler, G. (ed.) (1985) *Un échiquier centenaire. Théorie de la valeur et formation des prix*, Paris/Québec: La Découverte/ Presses de l'Université du Québec.
- Duboeuf, F (1992) "Marché classique et loi de Say", *Cahiers d'économie politique*, n. 20-21, printemps.
- Dumènil, G. (1980) *De la valeur aux prix de production*, Paris: Economica.
- Klimousky, E. (1996) "Travail salarié concret et abstrait: deux critères classiques d'homogénéisation du travail" *Cahiers d'économie politique*, n. 26, printemps.
- Klimousky, E. (1998) "Technique et salaires: limites de l'interprétation 'classique' de la théorie de la valeur de Marx", *Cahiers d'économie politique*, n. 32, automne.
- Leontief, W. (1941) *The Structure of the American Economy, 1919-1939*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Marshall, A (1980) *Principles of Economics*, huitième édition (1920), London: Macmillan, 1969, Trad. Fr. de la quatrième édition: *Principes d'économie politique*, Paris: Giard et Brière, 1906; réimprimé par Gordon and Breach, 1971, 2 vols.

Martin, C. (1986) "Variation du salaire réel et surproduction générale: un aspect de l'opposition entre T.R. Malthus et R. Torrens", *Cahiers d'économie politique*, n. 12, printemps.

Marx, K. (1857) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, Siglo XXI Argentina Editores, 1973, vol. 1, 2.

Marx, K. (1859) *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Berlin: Duncker. Trad. fr.: *Contribution à la critique de l'économie politique*, Paris: Editions sociales, 1957, in Marx, K.(1965-8), vol. II.

Marx, K. (1861-3) *Theorien über den Mehrwert* [publication: 1905-10]. Trad. fr.: *Théories sur la plus-value*, Paris: Editions sociales, 1974-6, 3 vols. Extraits dans Marx, K. (1965-8), vol II.

Marx, K. (1863-6) *Resultate des unmittelbaren Produktinsprozess* [publication: 1933]. Trad. fr.: *Un chapitre inédit du Capital*, Paris: UGE, coll. 10/18, 1970. Extraits dans Marx, K. (1865-8), vol II.

Marx, K (1867) "El Capital. Critica de la Economía Política." Tomo I, Vol. 1, Siglo XXI Argentina Editores S.A., 1975. Tomo I, Vol.2, Siglo XXI Editores México, 2001. Tomo I, Vol.3, Siglo XXI Argentina Editores S.A., 1975.

Marx, K. (1880) *Notes marginales sur le Traité d'économie politique d'Adolphe Wagner*, in Marx, K. (1965-8), vol. II

Marx, K (1965-8) *Œuvres –Économie*, Paris : Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade, vols. I et II.

Marx, K., Engels, F. (1848) *Manifest der Kommunistischen Partei*, London: Burghard. Trad. fr.: *Le manifeste communiste*, in Marx, K (1965-8).

Masson, B. (1992) "Analyse d'équilibre général et pensée classique: Le cas de Torrens", *Cahiers d'économie politique*, n. 20-21, printemps.

Maurisson, P. (1981) "Prix d'offre et égalisation des taux de profit: essai sur la formation des prix chez Marx", *Cahiers d'économie politique*, n. 6, printemps.

Messouri, M. (1986) "La théorie de la demande effective: quelques commentaires sur le schéma de R. Torrens", *Cahiers d'économie politique*, n. 12, printemps.

Passinetti, L. (1981) *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.

Rebeyrol, A. (1998) “Marx et les prix relatifs”, *Cahiers d'économie politique*, n. 32, automne.

Ricardo, D. (1817, 1821) *On the Principles of Political Economy an Taxation*, in Ricardo, D (1951-73), vol. I. Trad. fr.: *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, GF-Flammarion, 1992.

Robinson, J. (1956) *The Accumulation of Capital*, London: Macmillan. Trad. fr.: *L'accumulation du capital*, Paris: Dunod, 1972.

Rosier, M. (2005) “Réhabilitation d'une prétendue erreur de Marx”, *Cahiers d'économie politique*, n. 48.

Samuelson, P.A. (1971) “Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices”, *Journal of Economic Literature*, June. Trad. fr.: “Pour comprendre le concept marxien d'exploitation: un résumé du prétendu problème de la transformation entre valeurs marxiennes et prix concurrentiels”, in Abraham-Frois, G; Gibert, P; de Lavergne, P. (eds.)(1974), vol II.

Sraffa, P (1960) *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona: Oikos-tau, s.a. – Ediciones, 1966.

Walras, L (1874,1900) *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, quatrième édition (1900), Paris: LGDJ, 1952.

Borradores del CIE

No.	Título	Autor(es)	Fecha
01	Organismos reguladores del sistema de salud colombiano: conformación, funcionamiento y responsabilidades.	Durfari Velandia Naranjo Jairo Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Agosto de 2002
02	Economía y relaciones sexuales: un modelo económico, su verificación empírica y posibles recomendaciones para disminuir los casos de sida.	Marcela Montoya Múnera Danny García Callejas	Noviembre de 2002
03	Un modelo RSDAIDS para las importaciones de madera de Estados Unidos y sus implicaciones para Colombia	Mauricio Alviar Ramírez Medardo Restrepo Patiño Santiago Gallón Gómez	Noviembre de 2002
04	Determinantes de la deserción estudiantil en la Universidad de Antioquia	Johanna Vásquez Velásquez Elkin Castaño Vélez Santiago Gallón Gómez Karoll Gómez Portilla	Julio de 2003
05	Producción académica en Economía de la Salud en Colombia, 1980-2002	Karem Espinosa Echavarría Jairo Humberto Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Agosto de 2003
06	Las relaciones del desarrollo económico con la geografía y el territorio: una revisión.	Jorge Lotero Contreras	Septiembre de 2003
07	La ética de los estudiantes frente a los exámenes académicos: un problema relacionado con beneficios económicos y probabilidades	Danny García Callejas	Noviembre de 2003
08	Impactos monetarios e institucionales de la deuda pública en Colombia 1840-1890	Angela Milena Rojas R.	Febrero de 2004
09	Institucionalidad e incentivos en la educación básica y media en Colombia	David Fernando Tobón Germán Darío Valencia Danny García Guillermo Pérez Gustavo Adolfo Castillo	Febrero de 2004
10	Selección adversa en el régimen contributivo de salud: el caso de la EPS de Susalud	Johanna Vásquez Velásquez Karoll Gómez Portilla	Marzo de 2004
11	Diseño y experiencia de la regulación en salud en Colombia	Jairo Humberto Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Marzo de 2004
12	Economic Growth, Consumption and Oil Scarcity in Colombia: A Ramsey model, time series and panel data approach	Danny García Callejas	Marzo de 2005
13	La competitividad: aproximación conceptual desde la teoría del crecimiento y la geografía económica	Jorge Lotero Contreras Ana Isabel Moreno Monroy Mauricio Giovanni Valencia Amaya	Mayo de 2005
14	La curva Ambiental de Kuznets para la calidad del agua: un análisis de su validez mediante raíces unitarias y cointegración	Mauricio Alviar Ramírez Catalina Granda Carvajal Luis Guillermo Pérez Puerta Juan Carlos Muñoz Mora Diana Constanza Restrepo Ochoa	Mayo de 2006
15	Integración vertical en el sistema de salud colombiano: Aproximaciones empíricas y análisis de doble marginalización	Jairo Humberto Restrepo Zea John Fernando Lopera Sierra Sandra Rodríguez Acosta	Mayo de 2006
16	Cliometrics: a market account of a scientific community (1957-2005)	Angela Milena Rojas	Septiembre de 2006
17	Regulación ambiental sobre la contaminación vehicular en Colombia: ¿hacia donde vamos?	David Tobón Orozco Andrés Felipe Sánchez Gandur Maria Victoria Cárdenas Londoño	Septiembre de 2006

18	Biology and Economics: Metaphors that Economists usually take from Biology	Danny García Callejas	Septiembre de 2006
19	Perspectiva Económica sobre la demanda de combustibles en Antioquia	Elizeth Ramos Oyola Maria Victoria Cárdenas Londoño David Tobón Orozco	Septiembre de 2006
20	Caracterización económica del deporte en Antioquia y Colombia: 1998-2001	Ramón Javier Mesa Callejas Rodrigo Arboleda Sierra Ana Milena Olarte Cadavid Carlos Mario Londoño Toro Juan David Gómez Gonzalo Valderrama	Octubre de 2006
21	Impacto Económico de los Juegos Deportivos Departamentales 2004: el caso de Santa Fe De Antioquia	Ramón Javier Mesa Callejas Ana Milena Olarte Cadavid Nini Johana Marín Rodríguez Mauricio A. Hernández Monsalve Rodrigo Arboleda Sierra	Octubre de 2006
22	Diagnóstico del sector deporte, la recreación y la educación física en Antioquia	Ramón Javier Mesa Callejas Rodrigo Arboleda Sierra Juan Francisco Gutiérrez Betancur Mauricio López González Nini Johana Marín Rodríguez Nelson Alveiro Gaviria García	Octubre de 2006
23	Formulación de una política pública para el sector del deporte, la recreación y la educación física en Antioquia	Ramón Javier Mesa Callejas Rodrigo Arboleda Sierra Juan Francisco Gutiérrez Betancur Mauricio López González Nini Johana Marín Rodríguez Nelson Alveiro Gaviria García	Octubre de 2006
24	El efecto de las intervenciones cambiarias: la experiencia colombiana 2004-2006	Mauricio A. Hernández Monsalve Ramón Javier Mesa Callejas	Octubre de 2006
25	Economic policy and institutional change: a context-specific model for explaining the economic reforms failure in 1970's Colombia	Angela Milena Rojas	Noviembre de 2006
26	Definición teórica y medición del Comercio Intraindustrial	Ana Isabel Moreno M. Héctor Mauricio Posada D	Noviembre de 2006
Borradores Departamento de Economía			
27	Aportes teóricos al debate de la agricultura desde la economía	Marleny Cardona Acevedo Yady Marcela Barrero Amortegui Carlos Felipe Gaviria Garcés Ever Humberto Álvarez Sánchez Juan Carlos Muñoz Mora	Septiembre de 2007
28	Competitiveness of Colombian Departments observed from an Economic geography Perspective	Jorge Lotero Contreras Héctor Mauricio Posada Duque Daniel Valderrama	Abril de 2009
29	La Curva de Engel de los Servicios de Salud En Colombia. Una Aproximación Semiparamétrica	Jorge Barrientos Marín Juan Miguel Gallego Juan Pablo Saldarriaga	Julio de 2009
30	La función reguladora del Estado: ¿qué regular y por qué?: Conceptualización y el caso de Colombia	Jorge Hernán Flórez Acosta	Julio de 2009
31	Evolución y determinantes de las exportaciones industriales regionales: evidencia empírica para Colombia, 1977-2002	Jorge Barrientos Marín Jorge Lotero Contreras	Septiembre de 2009
32	La política ambiental en Colombia: Tasas retributivas y Equilibrios de Nash	Medardo Restrepo Patiño	Octubre de 2009
33	Restricción vehicular y regulación ambiental: el programa "Pico y Placa" en Medellín	David Tobón Orozco Carlos Vasco Correa Blanca Gómez Olivo	Mayo de 2010

34	Corruption, Economic Freedom and Political Freedom in South America: In Pursuit of the missing Link	Danny García Callejas	Agosto de 2010
35	Karl Marx: dinero, capital y crisis	Ghislain Deleplace	Octubre de 2010