

VALOR Y PRECIO EN MARX*

HOMERO CUEVAS

1. En el volumen I de *El Capital*, Marx supone que las mercancías se venden por sus respectivos valores¹, entendiéndose por éstos la magnitud de trabajo socialmente necesario involucrado en cada mercancía o en un conjunto dado de mercancías.

Las principales conclusiones teóricas derivadas en tal volumen se relacionan con la fuente de la ganancia y con las leyes que regulan dicha fuente. En esencia, que toda ganancia es plusvalía y toda plusvalía es trabajo ajeno no pagado.

Cuando una mercancía es vendida por encima de su valor, parece como si el intercambio fuese la fuente de la ganancia, como si ésta surgiera del exceso del precio sobre aquél. Sin embargo, también concluye en el volumen III que cuando una mercancía se vende por encima de su valor, otra u otras son necesariamente vendidas por debajo de él en una magnitud equivalente (2), (4), (7)². De acuerdo con esto, cualquier ganancia individual que surja del intercambio resulta exacta-

* Este es el primer capítulo del libro inédito del profesor Cuevas intitulado *La Teoría del Valor-Trabajo y El Sistema de Precios*. El libro consta de diez capítulos habiendo sido escogido el primero para esta publicación por su relativa autonomía frente a los restantes. Al final, se ofrece al lector una bibliografía sistemática sobre el llamado Problema de la Transformación, no solo por las referencias del texto a la misma, sino porque tal selección bibliográfica puede ser de utilidad a los interesados en el tema. El autor es actual Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional.

¹ Cap. V.: "La producción de la Plusvalía Absoluta", Secc. 2: "El Proceso de Valorización". (Todas las citas de *El Capital* son tomadas de la edición del Fondo de Cultura Económica).

² La significación y validez de esta proposición de Marx son discutidas en los capítulos 5 y 6.

Los números entre paréntesis refieren, en adelante, a la bibliografía numerada sobre el problema de la transformación que aparece al final del libro.

mente compensada por una pérdida idéntica para otro u otros individuos en forma tal que, para la sociedad como un todo, ninguna ganancia puede surgir de éste. No obstante, este hecho aparece oscurecido cuando se examina no el conjunto de todas las mercancías sino una mercancía aislada, a no ser que dicha mercancía sea vendida por su valor.

Consecuentemente, cuando el origen de la ganancia social global va a ser explicado a través de la unidad más simple del sistema, a través de la mercancía individual, el supuesto de que dicha mercancía se vende por su valor se revela indispensable. Cuando el todo va a ser explicado a través de una de sus partes, dicha parte debe reflejar la naturaleza y las propiedades del todo.

El propósito de Marx en el volumen I fue exponer la naturaleza y la fuente de la ganancia, pero desarrolla su análisis con base en la mercancía individual. Es con respecto a este propósito que el supuesto de que las mercancías se venden por su valor, usado en el volumen I, debe ser examinado.

Antes de la publicación del volumen I, Marx había expuesto en detalle el proceso de formación de los precios en el régimen capitalista de producción, bajo condiciones de perfecta competencia, concluyendo que precio y valor no coinciden en el caso individual de cada mercancía. Es decir, había elaborado el concepto de "precio de producción", que es el precio medio que regula el sistema cuando existe competencia entre los diferentes capitales y que, en general, diverge del valor.

Lo anterior se hace evidente en las múltiples referencias explícitas del volumen I a las diferentes composiciones orgánicas de los capitales, así como al hecho de que algunos autores identificaban erróneamente los "precios medios" con los valores. En su carta del 2 de agosto de 1862, es decir, cinco años antes de la publicación del volumen I, Marx explica a Engels cómo las mercancías individuales se venden por sus precios de producción y no por sus valores, y la principal implicación de esto: las transferencias de plusvalía. Es esta formulación, con solo muy ligeras variaciones de forma, la que quedó definitivamente plasmada en el tercer volumen de *El Capital*. Son notorias también sus observaciones sobre las fluctuaciones del mercado que desvían los precios de su tendencia central.

La suposición en el volumen I de que las mercancías individuales se venden por su valor no fue, pues, por ignorancia de las oscilaciones del mercado, o de que aun bajo condiciones hipotéticas de estrictos precios de equilibrio éstos difieren, en general, de los valores. Es más,

mucho antes, sin apuntar todavía a la distinción entre capital fijo y constante, Ricardo había demostrado ya la necesidad lógica de esta conclusión, aunque minimizó su importancia práctica³.

2. Marx mismo enfatiza la necesidad de diferenciar entre el método de investigación y el de exposición⁴. Para el tema en consideración, esta distinción es esencial.

A partir del análisis de la mercancía individual, suponiendo que ésta se vende por su valor (en el sentido de Marx), la ganancia se revela como trabajo excedente, exactamente lo mismo que en el volumen III, cuando no se considera una mercancía aislada sino todo el conjunto social de las mercancías, aun si sus precios difieren de sus valores individuales (1), (2). En términos de Marx, la naturaleza de la ganancia y las leyes que regulan su magnitud social pueden ser, entonces, expuestas idénticamente por dos vías alternativas: a) a partir de la mercancía individual, suponiendo necesariamente que ésta se vende por su valor, o b) a partir del conjunto social de todas las mercancías, caso en el cual se torna innecesario tal supuesto, mostrándose simultáneamente la divergencia entre precios y valores individuales, es decir, presentándose simultáneamente una teoría de los precios (de producción)⁵.

Es evidente que la primera alternativa es más sencilla que la segunda. Pero no interesa aquí juzgar las bondades expositivas de la una y de la otra. Sólo es pertinente señalar que en el volumen I, Marx escogió la primera, pero como una forma de exponer su teoría sobre la naturaleza social de la ganancia, *no* como una proposición acerca de la determinación de los precios⁶.

En ninguna parte de *El Capital*, ni específicamente del volumen I, se pretende demostrar que en el sistema capitalista las mercancías individuales se venden por sus valores. En el Capítulo I no aparecen todavía la fuerza de trabajo como mercancía ni el capital como tal. Este capítulo y los dos siguientes no se refieren a la determinación de los valores de cambio específicos para unas condiciones particulares, que

³ Ricardo, Principios (0-a).

⁴ *El Capital*, volumen I, Postfacio a la segunda edición.

⁵ Cuestionar el postulado implícito de que el proceso de determinación de los precios no afecta la naturaleza de la ganancia equivale, de hecho, a cuestionar la transformación de Marx de valores en precios, lo cual se discute en los caps. 4, 5, 6. (Véanse, por ejem., los comentarios de Samuelson en (24). Pero, por el momento, sólo se trata de establecer el contenido teórico que otorga Marx a su supuesto del vol. I.

⁶ Sobre este punto es notable el artículo de Baumol (24).

deberán modificarse en tanto que tales condiciones cambien, sino a las formas generales del valor (trabajo abstracto, dinero, fetichismo, etc.), propias de la producción mercantil en general.

La equivalencia entre valor y precio como un mero requisito metodológico para exponer una teoría de la ganancia, a nivel social, a partir del análisis de la mercancía individual, *no* como una proposición particular acerca de la determinación de los precios relativos, aparece nítidamente en el capítulo que trata sobre la conversión del dinero en capital, particularmente en su sección 2. Una nota de pie de página específica es suficiente para despejar cualquier equívoco al respecto:

Después de la explicación anterior, el lector se dará cuenta de que esto (el estudio del capital a partir del cambio de equivalentes), *sólo quiere decir* que la creación de capital tiene necesariamente que ser posible *aun cuando* el precio de las mercancías sea igual a su valor. La creación de capital no puede explicarse por la divergencia entre los precios y los valores de las mercancías. *Si los precios difieren realmente de los valores, lo primero que hay que hacer es reducirlos a éstos, es decir, prescindir de esta circunstancia como de un factor fortuito, para enfocar en toda su pureza el fenómeno de la creación del capital sobre la base del cambio de las mercancías, sin dejarse extraviar en su observación por circunstancias secundarias, perturbadoras y ajenas al verdadero proceso que se estudia.* Sabemos, por lo demás, que esta operación no es, ni mucho menos, una simple operación científica. Las oscilaciones constantes de los precios en el mercado, su alza y su baja, se compensan y nivelan mutuamente, reduciéndose por sí mismas al precio medio como a su ley interior. Esta ley es la que guía, por ejemplo, al comerciante o al industrial, en todas las empresas de cierta duración. El comerciante o el industrial sabe que, enfocando en su conjunto un período un poco largo, las mercancías no se venden realmente ni por encima ni por debajo de su precio medio, sino a éste precio. Por tanto, si a él le interesase especular en balde, es decir, sin lucro, tendría necesariamente que plantearse el problema de la creación del capital así: ¿Cómo puede nacer el capital, estando los precios regulados por el precio medio, qué tanto vale decir, en última instancia, por el valor de la mercancía? Y digo “en última instancia”, *porque los precios medios no coinciden directamente con las magnitudes de valor de las mercancías, como entienden A. Smith, Ricardo y otros.* (Los subrayados son agregados) ⁷.

3. Ignorar las evidencias anteriores equivale a una de las mixtificaciones más sobresalientes de la teoría de Marx. Bömh-Bawerk (5), (6), por ejemplo, pretende que Marx trató de demostrar en el volumen I que las mercancías individuales se vendían por su valor y que en el volumen III demuestra, precisamente, que no se venden por su valor:

⁷ El Capital, Vol. I, pág. 120. Es necesario precisar que Ricardo había deducido ya la necesidad de la divergencia entre precios medios y valores, cuando las “proporciones entre capital fijo y circulante” son diferentes en las distintas industrias. (0-a). Este planteamiento de Ricardo es, en verdad, el precursor de la transformación de valores en precios de producción.

¿Cómo podría negarse que estas concesiones y estas doctrinas del volumen tercero se hallan en flagrante contradicción con las teorías fundamentales del tomo primero de El Capital? En el tomo primero se ofrece al lector una necesidad lógica, desarrollada partiendo de la esencia misma del cambio, por virtud de la cual dos mercancías equiparadas por medio del cambio tienen que contener necesariamente un algo común de igual magnitud, que no puede ser otra cosa que el trabajo. Por el contrario, en el volumen tercero se nos dice que las mercancías equiparadas por medio del cambio contienen, real y normalmente, y además, tienen necesariamente que contener, cantidades desiguales de trabajo ((6), páginas 458-459). Concluye que existe un "fatal dilema, una contradicción insoluble y un abandono encubierto, paliado, no confesado, pero a pesar de ello un abandono esencial de la doctrina sostenida en el volumen primero" (6), página 457.

En realidad, las conclusiones que hay que contrastar entre los volúmenes I y III son las referentes a la naturaleza de la ganancia y las leyes de la plusvalía, no las referentes a la determinación de los valores de cambio específicos, pues en ninguna parte del volumen I se extraen conclusiones a este respecto, quedando su estudio relegado al volumen III.

4. Pero, ciertamente, la mixtificación de Bömh-Bawerk es solo el primer paso de una argumentación más esencial. Partiendo de la misma demostración de Marx de que los valores de cambio no coinciden con las magnitudes de trabajo incorporadas en las mercancías, Bömh-Bawerk concluye que el valor de la mercancía no está determinado por la magnitud de trabajo incorporado en ella. Si esto es así, no solo el trabajo crea valor [(5), apartado 3] y, por consiguiente, la ganancia, que es una magnitud de valor, no es necesariamente creada por el trabajo⁸.

De acuerdo con esto, la consistencia de la teoría de Marx sólo se sostendría en estos dos casos alternativos: a) los valores de cambio no están determinados por los costos en trabajo, como en el volumen III, caso en el cual la ganancia no tendría por fuente el trabajo, o b) la ganancia está constituida por trabajo, caso en el cual los valores de cambio deben estar determinados exclusivamente por los costos en trabajo. Lo primero sería una auto-refutación explícita de la teoría de la plusvalía. Lo segundo también, pues se acepta la inexistencia real de tales condiciones. La contradicción que encuentra Bömh-Bawerk, acerca de la relación precio-valor, entre los volúmenes I y III, equi-

⁸ "...sólo cuando ni un solo átomo de valor de cambio respondiese a otra causa que no fuese el trabajo podría asegurarse que la parte del valor recibida por un no obrero del valor del producto había sido obtenida, indiscutiblemente, a costa de los obreros y constituía, por tanto, una ganancia de explotación". (6), pág. 465.

valdría entonces a la invalidez de la teoría de la plusvalía desarrollada en el volumen I⁹.

Pero Böhm-Bawerk suplanta implícitamente la definición de valor de Marx por la suya propia (valor de cambio) cuando, en realidad, éstas son radicalmente diferentes. Marx distingue claramente entre el valor, como la cantidad del trabajo que cuesta producir la mercancía, determinado por las condiciones sociales y técnicas de producción, independientes de las oscilaciones del mercado para el efecto, y el valor de cambio, sujeto precisamente a estas oscilaciones del mercado. En términos de la definición de Böhm-Bawerk, las oscilaciones del mercado modifican necesariamente el valor aunque la cantidad de trabajo que cuesta producir la mercancía (valor de Marx) permanezca invariable. En términos de la definición de Marx, el valor permanece inmodificado ante oscilaciones del mercado aunque ello modifique necesariamente el valor del cambio. Por consiguiente, de acuerdo con la mera consistencia lógica de Marx el origen del valor no se ve afectado por las variaciones en las proporciones de cambio de las mercancías ni, por tanto, el origen de la ganancia como parte del valor producido que perciben los propietarios del capital¹⁰. Es evidente que lo puesto en juego no es la consistencia lógica de la exposición de Marx sino su definición de valor, frente a otra definición alternativa.

5. En primera instancia podría parecer que no existe razón para llamar valor a un elemento que no expresa las proporciones de cambio en el mercado¹¹. Pero, aparte de la sinonimidad que el mero uso vulgar ha otorgado a las expresiones “¿cuánto vale?”, “¿cuánto cuesta?” y “¿cuál es el precio?”, tampoco existe ninguna razón a priori para definir el valor por el mismo valor de cambio. Y este uso vulgar no constituye, en realidad, ningún argumento que demuestre la validez teórica de esta definición sobre las alternativas posibles. En verdad, no es solamente que esta demostración no exista sino que ni siquiera se ha intentado.

⁹ El argumento de Böhm-Bawerk ha permanecido como el arquetipo de las críticas posteriores a la teoría del valor-trabajo. Un ejemplo contemporáneo y paradigmático es esta posición de Mark Blaug en un moderno texto sobre el desarrollo de la teoría económica:

Pero si los valores laborales no corresponden a los precios, debido a las variaciones de *s!* (el beneficio por hombre empleado) entre los diferentes productos, la teoría de la plusvalía tendrá también que ser abandonada. (17), pág. 317.

¹⁰ Véase nota 5.

¹¹ “...ningún economista que tenga siquiera una chispa de sentido común se ha ocupado hasta hoy ni se ocupará jamás de un valor por el que las mercancías ni se han vendido ni se venderán nunca...”. Loria, citado por Engels en 4 b, pág. 25.

La ausencia de razones teóricas a priori para adoptar una definición a la otra podría ser interpretada como la existencia de plena libertad teórica para seleccionar una cualquiera de ellas, de acuerdo con un criterio subjetivo. Sin embargo, la solución al problema del valor no es así de simple porque esta noción cumple funciones específicamente requeridas en *cualquier* teoría económica ¹².

Ante todo, una teoría consistente del valor define el valor en general, es decir, lo que constituye todo valor. La teoría del valor trabajo, por ejemplo, consiste en la proposición de que *el* valor y, por tanto, todo valor (el ingreso, el capital, los costos, la ganancia, los salarios, la renta, los precios, etc.), está constituido por una magnitud de trabajo social. Por el contrario, la definición del valor como valor de cambio es en sí misma inconsistente con respecto a este punto. La razón es que el valor de cambio se expresa en términos de una mercancía equivalente o, si se quiere, en términos de dinero-mercancía. Este hecho implica que todas las magnitudes agregadas de valor (ingreso, capital, etc.), experimenten una modificación por las meras variaciones en las proporciones de cambio de los productos, sin que para el efecto su valor real o económicamente significativo en cualquier sentido que las teorías económicas lo definan (trabajo, empleo, producción real), haya sufrido la más ligera variación. Las variaciones en las magnitudes agregadas de valor, tal como lo define el valor de cambio, no son económicamente significativas, es decir, dicha noción no logra definir económicamente el valor.

Lo anterior no es sino otra forma de repetir la proposición de Ricardo de que ninguna mercancía puede actuar como medida invariable del valor ¹³, o de decir, utilizando el lenguaje contemporáneo, que toda teoría consistente del valor implica una teoría consistente de la agregación ¹⁴ y que el dinero-mercancía no satisface tal requisito.

En general, ninguna forma conocida del dinero ha sido capaz de servir como unidad de medida consistente del valor, lo cual ha dado origen a la consabida dicotomía entre valores nominales y valores reales. Es este hecho el que enfrenta a toda teoría económica a la necesidad de formular una teoría consistente de la agregación. Respecto a esto, la inconsistencia de la economía neoclásica o marginalista aun en sus versiones contemporáneas es particularmente notable. Basta con tomar

¹² Véase, por ejemplo, Dobb (13·b).

¹³ Principios, Cap. I, Secc. VI y VII.

¹⁴ Pues es evidente que sin ésta ninguna magnitud agregada de valor puede tener significación real.

cualquier texto de Microeconomía. La unidad de medida de los precios, siendo el precio el ingreso por la venta del producto, es una mercancía cualquiera tomada como numerario, a pesar de que dicha unidad de medida es inconsistente para definir el ingreso real y el valor en general. Ciertamente es que puede argumentarse que tal procedimiento sólo tiene el propósito de describir los precios *relativos*. Pero, en tal caso, también es cierto que la teoría de los precios resulta totalmente disociada de la definición de ingreso real, dejando, por consiguiente, deudas teóricas esenciales acerca de la relación entre el sistema de precios y la distribución del ingreso, acerca de la agregación, y acerca de la definición misma de valor ¹⁵.

El uso de índices de precios o cantidades para definir el valor real como el valor nominal deflactado no es menos insatisfactorio teóricamente. Se enfrentan los insostenibles supuestos de calidad inmodificada del producto, composición del producto invariable y precios relativos constantes, con el consecuente grado de indeterminación en los conceptos resultantes ¹⁶. Al adoptar las unidades de empleo como unidad de medida del ingreso real, Keynes sintetizó así los resultados de usar tales índices:

Decir que el producto neto de hoy es mayor, pero el nivel de precios menor, que hace diez o que hace un año, es una proposición de carácter similar a la declaración de que la Reina Victoria fue una mejor reina pero no una mujer más feliz que la Reina Isabel, una proposición que no carece de significado y de interés, pero inapropiada como material para el cálculo diferencial. Nuestra precisión sería una precisión de mentiras si tratamos de usar tales conceptos parcialmente vagos y parcialmente no cuantitativos como la base de un análisis cuantitativo ¹⁷.

En cualquier caso, la definición de valor como valor de cambio, sobre la cual se han sustentado las críticas a la teoría del valor-trabajo, es teóricamente inconsistente porque no logra definir coherente y signi-

¹⁵ La utilidad ha sido unánimemente desechada como un principio de valuación coherente. En general, la utilidad como una hipotética medida del valor que justo es decirlo, hoy nadie reclama, enfrenta la contradicción insalvable de ser por naturaleza un fenómeno personal subjetivo mientras que se reconoce el valor como un fenómeno de connotaciones sociales objetivas. La economía neoclásica explicita este reconocimiento en la proposición de que las comparaciones inter-personales de utilidad no son económicamente significativas. Por esto las magnitudes económicas no pueden aparecer expresadas como magnitudes de utilidad.

¹⁶ Aparte de que, en la práctica se usa en Micro el dinero-mercancía como unidad de medida, mientras que en Macro se usan los precios constantes, siendo éstas en realidad dos definiciones incompatibles del valor.

¹⁷ Teoría General..., ed. original, pág. 40, cap. 4. La elección de Unidades. Nótese que las unidades de empleo equivalen a unidades de trabajo y que Keynes enfrenta los mismos problemas de agregación de Marx, unidades complejas, reducidas a simples o medias. La inconsistencia de la unidad de medida de Sraffa, el "standard commodity", se expone en el cap. 5.

ficativamente el valor. Y, en tanto que el trabajo logre expresar consistente y significativamente toda magnitud de valor, es decir, que sea un elemento que garantice la agregación coherente, se establece la razón que valida teóricamente la definición de valor como una determinada magnitud de trabajo¹⁸. En general, la posesión de una teoría coherente y significativa económicamente de la agregación es el requisito primario para dirimir el reclamo de cualquier teoría a suministrar una definición correcta del valor¹⁹.

6. Puesto que el precio mismo requiere de una unidad de medida, la identidad entre valor y precio no constituye una definición de valor, ni permite avanzar lo más mínimo en el planteamiento del problema del valor. Lo que caracteriza a una teoría del valor es precisamente la unidad de medida seleccionada para medir los precios y todos los demás valores.

Aun definiendo el valor como precio pueden tenerse las más disímiles teorías del valor, según sea que la unidad de medida de los precios esté constituida por dinero-mercancía, valores monetarios deflacionados, el "standard commodity", el trabajo o cualquier otra.

Si se logra definir coherentemente el trabajo como una unidad de medida de los precios, toda suma de precios y, por consiguiente, el ingreso nacional y toda fracción de éste quedan expresados como una magnitud de trabajo. Establecida la unidad de medida, la definición del valor como precio no afecta entonces la naturaleza esencial de las rentas (salario, renta y ganancia), como magnitudes de trabajo en general²⁰. Esto significa que la verdadera naturaleza del debate histórico sobre el valor ha radicado en la selección de la unidad de medida y no en si el precio debe ser la definición adecuada del valor. Esta última apariencia debe su existencia únicamente al error teórico de suponer implícitamente que el precio es conceptualmente idéntico al valor de cambio, suposición que, en realidad, equivale a suponer que el dinero-mercancía es la única unidad de medida posible de los precios. Error teórico doble porque, de un lado, el precio como una magnitud

¹⁸ Sobre la agregación del trabajo trata el cap. 2.

¹⁹ En su crítica a Loria, Engels plantea la necesidad lógica de definir el valor absoluto (4). Es esta valuación absoluta la que se ha señalado como requisito primario para definir consistentemente el valor. O, puede decirse que el requisito esencial de una teoría consistente del valor es que garantice la valuación absoluta coherente y significativa económicamente. A esto equivale una teoría de la agregación. Es obvio que toda valuación absoluta coherente contiene una valuación relativa, pero no es cierto lo inverso.

²⁰ Nótese el concepto de precio real de Smith, Riqueza de las Naciones, cap. V; el de precio de producción de Marx y el Capítulo de Ricardo sobre Valor y Riqueza, Principios, cap. XX.

de valor puede expresarse en tantas unidades de medida como teorías del valor existan y, de otro, el dinero-mercancía es precisamente una unidad de medida del valor probadamente inconsistente.

Respecto a las conclusiones surgidas de la identificación entre valor y valor de cambio no es cierto, pues, que exista un antagonismo entre el trabajo y el precio como definiciones del valor. El verdadero antagonismo ha consistido entre el trabajo y el dinero-mercancía, o cualquier otro elemento, como unidad de medida de los precios y de todos los valores en general.

7. En verdad, la selección de una unidad de medida equivale a una selección del objeto de investigación. Por ejemplo, la elección del trabajo equivale a explicitar y limitar el objeto de la investigación a la distribución o apropiación del trabajo social²¹. Todo precio y todo ingreso adquieren automáticamente tal significación. Y lo correspondiente ocurre con cualquier otra unidad de medida. Dada esta circunstancia, el requisito básico de una teoría del valor también puede ser expuesto como una definición coherente del fenómeno económico a investigar. Es en la medida en que la definición de este objeto de investigación es vaga e incoherente, o económicamente no significativa, que la definición de valor se torna teóricamente inconsistente²². Resulta claro desde este punto de vista que sólo son inválidas aquellas teorías del valor que adolecen de esta imprecisión. Y que, por el contrario, la descalificación de una teoría del valor que cumpla tal requisito sólo constituye una negación subjetiva a observar un fenómeno con existencia real, como la distribución del trabajo social si el contenido de esta expresión logra ser coherentemente definido de acuerdo con todos los elementos que la conforman.

8. En el volumen III de *El Capital*, Marx conserva la misma unidad de medida que en el volumen I, tanto para los valores agregados como para los precios individuales. No es seguro "a priori", sin embargo, que en relación a los requisitos de coherencia señalados antes, tal unidad

²¹ Obviamente, la explicación causal de la distribución del trabajo social y la descripción de los datos resultantes pueden dar lugar a inferencias posteriores acerca de la justicia o injusticia, lo moral o inmoral, lo necesario o innecesario económica o históricamente, etc., de tales datos. Pero aquí nos circunscribimos a la explicación causal y los datos resultantes, dejando de lado esas posibles inferencias.

²² Obsérvese, por ejemplo, la relación entre la definición de valor como valor de cambio y el hecho de que tal definición sólo es teóricamente consistente cuando la investigación se delimita a la descripción de los precios relativos, tornándose inconsistente tan pronto el objetivo se amplía al fenómeno de la distribución del ingreso. De otro lado, obsérvese que la definición de un objeto como la utilidad o el valor nominal puede ser lógicamente coherente y, sin embargo, caer por fuera de lo económicamente significante, como un aumento de la utilidad por un mero cambio de estado espiritual.

sea consistente de un lado, en términos de los objetivos mismos del volumen I²³ y, de otro lado, por su procedimiento lógicamente inconcluso de determinación de los precios, en términos de los objetivos del volumen III²⁴. El análisis concluyente de lo primero así como la determinación del significado específico de la teoría del valor-trabajo, de su validez teórica y de su proceso lógico correspondiente, bajo condiciones en que precios y valores individuales difieren, ya sea por diferencias en composiciones orgánicas, existencia de desequilibrio, competencia imperfecta u otras razones, sigue constituyendo una deuda de la teoría del valor-trabajo. A ella se dedican los siguientes capítulos.

BIBLIOGRAFIA SOBRE EL PROBLEMA DE LA TRANSFORMACION

- O-a RICARDO, David. *Principios de Economía Política y Tributación*. Tercera Edición. Cap. I, Secciones IV y V.
- b MARX, K. *Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía*. Vol. II: Teoría del Precio de Costo de Adam Smith y Ricardo (Refutación). Teoría de Ricardo de la Ganancia. Vol. III: Malthus sobre la ley del valor de Ricardo, etc. Desintegración de la Escuela Ricardiana, Robert Torrens.
- 1 MARX, K. *El Capital*, Vol. III, Capítulo VIII. "Distinta composición orgánica de los capitales en distintas ramas de la producción y consiguiente diversidad de las cuotas de ganancia".
 - 2 MARX, K. *El Capital*, Vol. III, Capítulo IX. "Cómo se forma una cuota general de ganancia (Cuota de Ganancia Media) y cómo los valores de las mercancías se convierten en Precios de Producción". También son relevantes los Capítulos X y XI.
 - 3 MARX, K. *El Capital*, Vol. III, Capítulo XII. "Adiciones".
 - 4 ENGELS, F. a) "Prólogo" y b) "Complemento al Prólogo", de *El Capital*, Vol. III.
 - 5 BÖMH-BAWERK, E. von. "Karl Marx and the close of his Sistem", Edited by Paul M. Sweezy. August M. Kelly Publishers, N. Y., 1966. La versión española de este artículo se encuentra en "Economía Burguesa y Economía Socialista", Cuadernos de Pasado y Presente, No. 49.
 - 6 BÖMH-BAWERK, E. von. "Capital e Interés", (1900), Libro VII, "Teoría de la Exportación", Segunda Parte, Crítica a Marx. Fondo de Cultura Económica, Edit. 1947.

²³ El trabajo productivo e improductivo, la reducción de trabajo calificado a simple y la función de la productividad son buenos ejemplos. (Véase Bömh-Bawerk [5]).

²⁴ Toda la Bibliografía sobre el "problema de la transformación" trata sobre este aspecto.

- 7 HILFERDING, R. "Böhm-Bawerks Criticism of Marx", Edited by Paul Sweezy. A. M. Kelly Publishers, N. Y. 1966. La versión española se encuentra en "Economía Burguesa y Economía Socialista", Cuadernos de Pasado y Presente No. 49.
- 8 BORTKIEWICZ, L. von. "On the correction of Marx's Fundamental Theoretical Construction in the third volume of Capital", 1907. Edited by Paul Sweezy. A. M. Kelly Publishers, N. Y., 1966. La versión española se encuentra en "Economía Burguesa y Economía Socialista", Cuadernos de Pasado y Presente, No. 49.
- 9 BORTKIEWICZ, L. von. "Value and Price in the Marxian Sistem", 1907. Reprinted in "International Economic Papers", No. 2, 1952.
- 10 SWEEZY, Paul M. "La Transformación de los Valores en Precios", en "Teoría del Desarrollo Capitalista", Capítulo VII, 1942. Fondo de Cultura Económica, edit, 5ª edición, 1969.
- 11 WINTERNITZ, J. "Values and Prices: A solution of the so-called Transformation Problem", Economic Journal, junio de 1948.
- 12 MAX, KENNETH. "Value and Price of Production: A note on Winternitz's Solution", Economic Journal, diciembre de 1948.
- 13-a DOBB, Maurice. "A note on the transformation Problem", in "On Economic Theory an Socialism", Routledge and Paul, edit, London, 1955.
- b Economía Política y Capitalismo. Requisitos para una teoría-valor. F. C. E.
- 14 MEEK, Ronald. "Some notes on the Transformation Problem", Economic Journal, marzo de 1956.
- 15 SETON, F. "The Transformation Problem", Review of Economic Studies, junio de 1957.
- 16 SRAFFA, Piero. "Production of Commodities by means of Commodities's", Cambridge University Press, 1960. Traducción española de Editorial OIKOS.
- 17 BLAUG, M. "La Teoría Económica Actual", Capítulo VII, Luis Miraflo Edit, 1968.
- 18 SAMUELSON, P. "The 'Transformation' from Marxian 'values' to competitive 'prices': A process of Rejection an Replacement", Proceedings of the National Academy of Sciences (U.S.A.), Vol. 67, No. 1, septiembre de 1970.
- 19 SAMUELSON, Paul. "Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the so-called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices", Journal of Economic Literature, junio de 1971.
- 20 LERNER, Abba. "A note on 'Understanding the Marxian Notion of Exploitation'", Journal of Economic Literature, marzo 1972.
- 21 BRONFENBRENNER, M. "Samuelson, Marx and their latest critics", Journal of Economic Literature, marzo de 1973 y en el mismo número la respuesta de Samuelson.
- 22 ROBINSON, Joan. Nota al "debate". Journal of Economic Literature, diciembre de 1973.
- 23 MORISHIMA, M. "Marx's Economics", Capítulos VII y VIII, Cambridge University Press, 1973.

- 24 BAUMOL, William. "The Transformation of Values: What Marx 'really' Meant-interpretation", *Journal of Economic Literature*, marzo de 1974. En el mismo número, respuesta de Samuelson, *Comentarios de Baumol y Morishima*.
 - 25 EMMANUEL. *El Intercambio Desigual*. Apéndice, Siglo XXI, ed. 1972.
 - 26 DOBB, Maurice. *Teorías del Valor y la Distribución desde Adam Smith*, Parte III (Karl Marx), Siglo XXI, ed.
 - 27 SHAIKH, Anwar. *Marx's Theory of Value and the "Transformation Problem"*. En *The Subtle Anatomy of Capitalism*, Ed. J. S. Schwartz, 1977.
 - 28 STEEDMAN, I. "Marx after Sraffa", Unwin Lt, London, 1977.
-