

---

---

**“TRABAJO PRODUCTIVO, RELACION  
PRECIO/VALOR Y TASA  
DE PLUSVALIA:  
PUNTOS DE VISTA TEORICOS  
Y EVIDENCIA EMPIRICA CON BASE  
EN LOS ESTADOS UNIDOS  
DE AMERICA (1948-1987) Y PAISES  
DE LA COMUNIDAD ECONOMICA  
EUROPEA (1960/70-1986)”<sup>1</sup>**

*Jacques Gouverneur*

---

---

**Jacques Gouverneur**

*Profesor de la Universidad de Lovaina La Nueva*

**Trabajo productivo, relación precio/valor y tasa de plusvalía: Puntos de visita teóricos y evidencia empírica con base en los E.U.A. (1948-1987) y países de la C.E.E. (1960/70-1986).**

*Cuadernos de Economía. No. 14. Bogotá, 1990. pp.23-55*

**Resumen.** *Presentando datos provenientes de la economía de los Estados Unidos (1948-1987) y la Comunidad Económica Europea (1960/70-1986) como soporte empírico, el artículo busca aportar algunos elementos teóricos y metodológicos al debate sobre la tasa de plusvalía. En la primera parte se presenta la posición del autor acerca del controvertido debate sobre el valor sin hacer una revisión exhaustiva de éste. La segunda sección se ocupa del examen de la relación existente entre la suma total de los precios y la suma total de los valores considerando las conexiones que ésta establece entre magnitudes monetarias y magnitudes de trabajo y el método utilizado para estimarlas. En tercer lugar se consideran los problemas relacionados con la medición de la tasa de plusvalía para establecer luego la relación entre la forma y medidas basadas en los datos de las cuentas nacionales evaluando su papel. Se estiman aquí el nivel y evolución de la tasa de plusvalía en los E.E.U.U. y la C.E.E. Por último, se ofrece un método que busca analizar la evolución de los factores que afectan la tasa de plusvalía aplicándolos a los mismos países.*

**Abstract** *Productive labour, price/value ratio and rate of surplus-value: theoretical view, points and empirical evidence on the USA (1948-1987) and E.E.C. countries (1960/70- 1070/1986).*

*Presenting as empirical support data on the economies of the United States (1948-1987) and the European Economic Community (1960/70-86) the essay seeks to contribute with theoretical and methodological elements to the debate on the theory of the rate of surplus-value. The first section of the essay presents the author's position in respect to the debate on the theory of value, without an exhaustive revision. The second section refers to the relationship that exists between the addition of prices and of values taking into account the relationships that are established between monetary and labour magnitudes as well as the methods used to simulate them. Section three refers to problems related to the measurement of the rate of surplus-value in order to establish the relationship between forms and measures based on national account data and evaluating its role. The rate of surplus-value is estimated for the economies of United States and the European Economic Community as well as its evolution. Finally, a method that can analyze the evolution of the factors that affect the rate of surplus-value is proposed and applied to these countries.*

El propósito de este artículo es contribuir al debate teórico y metodológico referente a la tasa de plusvalía y ofrecer nueva evidencia empírica con base en la economía de los Estados Unidos (1948-1987) y de los países de la Comunidad Económica Europea (Alemania de 1960 a 1986, Reino Unido, Francia y 7 países más, pertenecientes a la Comunidad Económica Europea de 1970 a 1986).

La tasa de plusvalía ( $s^*$ ) puede expresarse como la relación entre la plusvalía total y el capital variable total ( $S/V$ ) o como la relación entre la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo por asalariado productivo. Simbolizando el tiempo de trabajo promedio de los asalariados productivos por  $tv$  y el valor promedio de su fuerza de trabajo por  $wv^2$ , tenemos

$$S^* = \frac{tv}{wv} - 1 \quad (1)$$

Podemos estimar el valor de la fuerza trabajo dividiendo el salario nominal por la "relación precio/valor" macroeconómica o "la expresión monetaria de valores", que es la relación de la suma total de los precios a la suma total de los valores y se denota por  $E$ . En consecuencia tenemos:

$$S^* = \frac{tv}{wv / E} - 1 \quad (2)$$

$$S^* = \frac{E}{wv / tv} - 1 \quad (3)$$

La tasa de plusvalía aparece entonces como la razón de  $E$  al promedio de salario en dinero por hora de los trabajadores productivos.

Los tres conceptos de asalariado productivo, relación precio valor y tasa de plusvalía, así como su estimación empírica obviamente dependen de cómo se defina el concepto básico de valor. Sin hacer una revisión total del debate de la naturaleza del valor, la primera sección de este artículo plantea mi punto de vista teórico sobre la materia.

La segunda sección del artículo se dedica a un exámen detenido de E, el cual juega un importante papel en el enfoque adoptado. Consideraremos sucesivamente las conexiones que la relación precio/valor establece entre magnitudes monetarias y magnitudes de trabajo y el método utilizado para estimarlas.

La tercera sección se relaciona con la tasa de plusvalía. Consideraremos primero dos problemas adicionales implicados en la medición de  $s^*$ . Estableceremos luego la conexión entre la forma y medidas basadas en los datos de las cuentas nacionales y evaluaremos su papel. Procederemos a estimar el nivel y evolución de  $s^*$  en los Estados Unidos y países de la Comunidad Económica Europea. Finalmente, ofreceremos un método que pretende analizar la evolución de los factores que afectan la tasa de plusvalía y aplicarlos a los mismos países.

## 1. EL TRABAJO Y LA PRODUCCION DEL VALOR

### 1.1 El trabajo en una sociedad capitalista

Los conceptos de trabajo productivo empleados en éste artículo fluyen directamente de algunas distinciones básicas conceptuales entre varios tipos de trabajo existentes en una sociedad capitalista. El Cuadro 1 desglosa el trabajo total de acuerdo con los criterios esenciales que definen a ésta sociedad, principalmente el *carácter de mercado* (o de no mercado) de los productos y servicios producidos y el carácter de asalariado (o no asalariado) del trabajo ofrecido.

Los rectángulos A y B comprenden todas las empresas que producen para el mercado. Bien sean capitalistas o no, u orientadas hacia la ganancia o no, ellas viven de la venta de sus productos y están sujetas a las "leyes del mercado". Es la venta en el mercado la que determina el carácter de utilidad social del trabajo puesto en la producción. Si los bienes o servicios se venden, es una prueba de que el trabajo puesto en producirlos es útil a otros diferentes de los productores: esto les da a las empresas los ingresos necesarios para sobrevivir y crecer. Por otro lado, si los bienes y servicios no se venden, quiere decir que el trabajo puesto por los productores es un trabajo sin utilidad social: cada empresa enfrenta en consecuencia el riesgo de eliminación automática por medio de los mecanismos del mercado y la competencia. Llamaremos "trabajo indirectamente social" a todo trabajo que tenga una utilidad social reconocida indirectamente y *a posteriori* por medio del mercado.

El rectángulo C, por otro lado, incluye todo el "trabajo directamente social", es decir, todo trabajo cuya utilidad es reconocida directamente y *a priori* por una autoridad pública, independiente de la venta en el mercado. Las actividades se refieren a la producción colectiva de bienes y servicios que no son para el mercado, los cuales en principio están disponibles libres de gastos para todos los ciudadanos. Estas actividades no están financiadas a través de la venta de productos, sino por el recaudo obligatorio de impuestos por las autoridades públicas. Las entidades públicas o privadas que producen los bienes o servicios en cuestión no enfrentan las incertidumbres del mercado: si algunas actividades desaparecen y otras se desarrollan, no es debido a mecanismos de mercado o de competencia sino en virtud de decisiones políticas efectuadas por las autoridades públicas, quienes

CUADRO No. 1		
UNA CLASIFICACION DEL TRABAJO Y UNIDADES DE PRODUCCION DE ACUERDO AL CARACTER DE PRODUCCION DEL MERCADO Y FUERZA DE TRABAJO		
PRODUCCION DE MERCADO	PRODUCTOS NO PARA EL MERCADO	
TRABAJO HETERONOMO	TRABAJO HETERONOMO	
TRABAJO SOCIAL INDIRECTO	TRABAJO SOCIAL INDIRECTO	
MERCADO FUERZA DE TRABAJO	A	C
	FIRMAS QUE USAN TRABAJO ASALARIADO	INSTITUCIONES QUE RECIBEN FONDOS PUBLICOS
	1. Empresas capitalistas	1. Públicas
	2. Empresas Públicas	2. Privadas
	3. Empresas sin ánimo de lucro	
NO MERCADO FUERZA DE TRABAJO	B	D
	FIRMAS DEPENDIENTES DEL AUTOEMPLEO	ESFERA NO PROFESIONAL
	1. Individual	1. Organizaciones voluntarias
	2. Colectivo	2. Unidades familiares
	TRABAJO HETERONOMO	TRABAJO AUTONOMO
	TRABAJO SOCIAL INDIRECTO	TRABAJO SOCIAL O PRIVADO

toman una variedad de criterios en consideración (tamaño de los costos, interés público y consideraciones de partido).

Los Rectángulos A, B y C configuran la esfera profesional. El trabajo en ésta esfera es trabajo *heterónimo*, en el sentido de que su reproducción está sujeta a las decisiones externas o normas: las "leyes del mercado" para el trabajo indirectamente social, las leyes de autoridades públicas para el trabajo directamente social.

La situación es muy diferente en la esfera no profesional (rectángulo D) la cual está compuesta por unidades familiares y organizaciones voluntarias. Esta esfera descansa, en principio, sobre el trabajo suministrado libre de gastos para los productores (miembros de hogares u organizaciones) y sobre contribuciones financieras voluntarias (suscripciones pagadas por los miembros, donaciones privadas a organizaciones). El trabajo llevado a cabo puede ser tanto trabajo social (útil a otros además del productor) como trabajo privado (de utilidad sólo para el productor). No tiene que ser validado por el mercado o por autoridades públicas: en este sentido es trabajo *autónimo*.

El cuadro 1 no nos dice nada acerca de la naturaleza de los productos y servicios o de los valores de uso que se producen. En realidad, la misma producción definida por la naturaleza del valor de uso, puede aparecer en diferentes rectángulos y aún en todos (considérese por ejemplo la enseñanza y la educación).

Vale la pena ser explícitos aquí sobre los dos supuestos en los cuales descansan las bien definidas distinciones propuestas en el cuadro 1. Primero, se asume que todo el trabajo ejecutado en el área profesional es trabajo profesional y que todo el trabajo ejecutado en el área no profesional es trabajo suministrado libre de gastos. En realidad, el trabajo libre de gastos puede encontrarse en varias partes del área profesional: por ejemplo, el trabajo proporcionado por los miembros de la familia en pequeñas empresas, por militares en el ejército, por trabajadores voluntarios en hospitales, etc. A la inversa, el trabajo profesional puede encontrarse dentro de la esfera no profesional: es el caso de miembros asalariados de organizaciones voluntarias, que están contratados y pagados con la idea de apoyar y realzar las actividades de los voluntarios<sup>3</sup>. Todas éstas excepciones, sin embargo, no afectan las propiedades del trabajo proporcionado en las respectivas esferas. Bien sea llevado a cabo para ganarse la vida o no, el trabajo en el área profesional es trabajo heterónomo, bien sea, trabajo indirecta o directamente social. Sea libre de gastos o no, el trabajo perteneciente al área no profesional es trabajo autónomo, sea trabajo privado o social.

En segundo lugar, el cuadro 1 supone que cada unidad de producción tiene únicamente una fuente de ingreso o financiación disponible para asegurar su continuidad: las empresas de mercado viven del precio pagado por los clientes; las instituciones públicas viven de la financiación pública, lo cual implica la obligatoria recaudación de impuestos; los hogares —considerados como unidades de producción más que unidades de consumo— dependen sólo del trabajo gratuito de sus miembros; y las organizaciones voluntarias viven sólo de las contribuciones voluntarias (trabajo gratis, suscripciones, donaciones). La realidad frecuentemente difiere de éste esquema, así como la misma unidad de producción puede tener diferentes fuentes de ingreso en diversas proporciones<sup>4</sup>.

Como resultado, puede ser difícil o aún imposible trazar una línea divisoria clara entre los varios tipos de actividades, y en particular entre la producción de mercado y de no mercado (¿dónde colocaríamos una guardería que está financiada la mitad por los padres y la otra mitad por las autoridades locales?). Para simplificar, sin embargo, asumiremos de aquí en adelante que todas las unidades de producción pertenecen a la producción de mercado o a la producción de no mercado.

## 1.2 El valor como trabajo indirectamente social

En sus análisis de trabajo productivo, Marx y la mayoría de los autores marxistas hacen distinción por un lado entre actividades productoras de mercancías y actividades de circulación y supervisión, por el otro<sup>5</sup>. Solo las actividades de producción (en el sector del mercado) son productivas: ellas solas crean mercancías, valor e ingresos (y en consecuencia plusvalía y utilidad allí donde están involucrados asalariados). Por otra parte, las actividades de circulación y supervisión son improductivas: no crean mercancías, ni valor ni ingresos. Como consecuencia, el ingreso ganado en estas actividades así como los salarios ganados en el sector no productor de mercancías, incluyen deducciones del ingreso agregado: éste es el caso de los salarios y las ganancias de empresas comerciales y

financieras así como también de los salarios pagados a empleados comprometidos en actividades de circulación y supervisión dentro de las empresas de producción.

Las deducciones requeridas para financiar actividades de circulación y supervisión, así como aquellas requeridas para financiar bienes y servicios públicos (que no son para el mercado), afectan la tasa de ganancia y el potencial para la acumulación de los sectores productivos. En la medida en que la proporción de trabajadores dedicados a estas actividades aumenta, el sistema capitalista, como un todo, tropieza con límites para su propio crecimiento.

Aquí se adopta un concepto alternativo. Definimos mercancía, y en consecuencia trabajo productivo, bajo el único criterio de trabajo indirectamente social<sup>6</sup>. Si los bienes o servicios se venden, *todo el trabajo* llevado a cabo en *cualquier empresa* cuenta como trabajo indirectamente social y en consecuencia contribuye a la creación de mercancías, de valor e ingresos (y por ende de plusvalía y utilidad si es trabajo asalariado)<sup>7</sup>. En lo referente al valor, el trabajo ejecutado por capacitados, tenedores de libros o agentes vendedores en la industria automotriz, no difiere de aquel ejecutado por trabajadores directamente comprometidos en el proceso técnico de la producción de carros: en ambos casos, es trabajo ejecutado por la iniciativa del capitalista que contrata a los asalariados; en ambos casos, es la venta de carros la que reconoce éste trabajo privado como socialmente útil. Ambos tipos de trabajo son en consecuencia *trabajo indirectamente social* y cuentan como *valor* (y ambos deben ser considerados como comprometidos en la producción de mercancías).

Lo mismo puede decirse del trabajo llevado a cabo en firmas dedicadas a actividades de *circulación*. Si éste trabajo es reconocido como socialmente útil por medio de la venta del servicio de circulación (a través del pago de un precio por servicios comerciales, financieros, ó de alquiler) es exactamente lo mismo que el *trabajo indirectamente social* y cuenta como *valor* (y el servicio de circulación debe considerarse también como mercancía).

Las actividades de supervisión y circulación en el sector del mercado constituyen en consecuencia trabajo productivo. Contribuyen a la creación de ingreso agregado en una sociedad capitalista. El desarrollo de tales actividades, en sí mismo, no implica deducciones de ingreso agregado ni disminuye el crecimiento del sistema capitalista. (Si una expansión excesiva de actividades como comercio y finanzas son perjudiciales para el sistema capitalista, no es porque tales actividades pueden ser improductivas: Es porque *ninguna* rama de una actividad puede expandirse sin tomar en cuenta los requerimientos de la interdependencia general).

Siguiendo con esta línea de razonamiento, sólo el trabajo llevado a cabo en la *esfera no profesional* y aquel dedicado a la producción de bienes o servicios públicos (que no son para el mercado) son trabajo *no productivo*. En estos dos casos, no hay por supuesto qué preguntarse acerca de la producción de mercancías o trabajo indirectamente social ni acerca del valor. Esta aproximación alternativa rompe con el punto de vista tradicional marxista en cuanto a que la circulación de servicios no son mercancías y que la circulación del trabajo no produce valor. Sin embargo, tiene la doble ventaja de, primero, asegurar una *coherencia* perfecta

entre los tres conceptos de trabajo indirectamente social, valor y mercancías, y segundo, de hacer estos tres conceptos completamente *independientes del contenido específico* (o valor de uso) de las actividades: el único criterio que permanece relevante es el de si las actividades son trabajo indirectamente social o no.

Debe hacerse aquí una observación adicional. Las horas de trabajo presente dedicadas a la producción de mercancías se cuentan totalmente como valor y trabajo productivo sólo si todas las mercancías producidas son realmente vendidas. Si una proporción de las mercancías no se vende, una proporción correspondiente del trabajo ejecutado no cuenta como valor ni trabajo productivo.

Esto constituye la diferencia entre valor definido como “trabajo indirectamente social” y valor definido como “trabajo incorporado”. Por cuestiones de sencillez, se asumirá de aquí en adelante que todas las mercancías producidas son realmente vendidas y que todas las horas de trabajo presente dedicadas a su producción cuentan como valor y trabajo productivo.

### 1.3 La cantidad de valor creado

Se acepta comúnmente que la mano de obra calificada (“trabajo complejo”) crea más valor (es más productiva) que la mano de obra no calificada (“trabajo simple”)<sup>8</sup>: de ahí, el problema de reducir unidades de trabajo complejo a unidades de trabajo simple. De la misma forma, es comúnmente aceptado que el trabajo más intensivo crea más valor que el trabajo menos intensivo<sup>9</sup>: es en consecuencia, un problema similar intentar reducir diferentes clases de trabajo de intensidades variadas a un estandar común. La dificultad de resolver éstos problemas a un nivel empírico son tales que medir cantidades de valor (no de trabajo concreto) parece imposible.

Las diferencias en destrezas e intensidad, sin embargo, no deberían impedirnos medir valores en términos del número de horas *realmente trabajadas* tanto a un nivel macro como micro.

El primer argumento que podría plantearse es que la unidad de medida de trabajo abstracto, de valor, es la hora de trabajo ejecutada por un trabajador “promedio”, por un trabajador que labora con un grado promedio de destreza e intensidad. Siendo ésto así, la cantidad de valor creado por cada hora de trabajo del trabajador individual diferiría de acuerdo a la desviación con respecto a la media de su habilidad específica e intensidad. Aquellos con una destreza más alta (o más baja) que la habilidad e intensidad promedio crearían más (menos) valor en una hora. Pero la suma de valores creados por todos los trabajadores tomados de manera conjunta sería igual al número total de horas realmente trabajadas.

Un segundo argumento y más radical es que, en lo concerniente a la creación de valor, una hora de trabajo es siempre igual a otra hora de trabajo; las diferencias en destreza e intensidad, tales como las diferencias entre técnica y productividad, afectan la distribución del ingreso total creado y por tanto la cantidad de *ingreso obtenido*, pero no afectan la cantidad de *valor producido*.

Tomemos el ejemplo de una rama de producción consistente en varias firmas las cuales usan diferentes técnicas y supongamos que cada firma emplea 100 trabajadores asalariados trabajando 8 horas diarias. En cada firma se crean 800 horas de valor por día. Sin embargo, las firmas más avanzadas con productividad más alta y con *valores de unidad individual* más bajos que el *valor de unidad social*, se beneficiarán de una transferencia de *utilidad* de las firmas marginales donde los valores de unidad individual son más altos que el promedio<sup>10</sup>.

De la misma forma entre más calificada e intensiva sea la mano de obra en una firma particular, tendrá el efecto de reducir el valor de unidad individual de las mercancías producidas, lo cual ocasiona una redistribución de la utilidad total: el capitalista que emplea este tipo de trabajo obtiene una ganancia más alta que la utilidad creada por sus trabajadores asalariados, a expensas de sus competidores menos eficientes. Pero el trabajo más mecanizado, diestro e intensivo no crea más valor (o más plusvalor) que el trabajo manual, menos diestro y menos intenso. En todos los casos, con tal que las mercancías sean realmente vendidas, cada hora de trabajo cuenta como una hora de trabajo social indirecto y como una hora de valor.

#### 1.4 Una estimación del trabajo productivo y del valor creado

El cuadro A1, en el apéndice, muestra la evolución del número de trabajadores productivos, su tiempo laboral anual y la suma total del valor creado por ellos en los Estados Unidos de América (1948-87), Alemania (1966-84), el Reino Unido y Francia (1966/72- 84). En el apéndice también explica el método exacto utilizado para estimar las variables relevantes.

Resulta en el cuadro A.1 que la participación del trabajo no productivo en el empleo profesional total aumentó de forma continua en los tres países de la Comunidad Económica Europea de 1966 a 1984, mientras que fue prácticamente estable en los Estados Unidos de América de 1969 a 1987 (aumentó durante el período 1948-69). La participación del trabajo independiente en el trabajo productivo total declinó en los cuatro países hasta 1978 (o 1981), pero después, permaneció bastante estable y aún se incrementó. La suma total del valor creado aumentó de forma constante en los Estados Unidos de América, permaneciendo prácticamente constante en el Reino Unido y claramente disminuyó en Alemania y Francia.

## 2. RELACION ENTRE MAGNITUDES DE TRABAJO Y MAGNITUDES MONETARIAS: LA "RELACION PRECIO/VALOR" E

### 2.1 Principios Generales

El *valor* de cada mercancía (el trabajo abstracto dedicado a la producción de mercancías realmente vendidas) se expresa necesariamente como un cierto *precio* (un cierto número de unidades monetarias). Siendo ésto así, debería existir siempre en cada sociedad de mercado una cierta relación entre la suma total de los *precios* (en unidades monetarias) y suma total de *valores* (en horas de trabajo abstracto). Esta relación cuantitativa entre la suma total de los precios y la suma

total de valores es llamada "relación precio/valor" o la "expresión monetaria de valores" y se simboliza por E<sup>11</sup>.

$$E = \frac{\Sigma \text{Precios}}{\Sigma \text{Valores}}$$

La relación precio/valor es una *magnitud macro-económica*. Hay uno y sólo un E al nivel de cada economía nacional.

Como la suma total de los precios constituye el ingreso monetario agregado del mercado de una sociedad, puede también considerarse como la relación cuantitativa entre la suma total de los ingresos monetarios y la suma total de valores

$$E = \frac{\Sigma \text{Precios}}{\Sigma \text{Valores}} = \frac{\Sigma \text{Rentas}}{\Sigma \text{Valores}} \quad (4)$$

La relación cuantitativa E representa entonces dos cosas simultáneamente:

- Considerando la relación precios/valores, da la translación de una hora de valor a un *precio simple*.
- Considerando la relación ingresos/valores, representa la cantidad de ingreso monetario *creado* por hora de valor, por hora dedicada a la producción de mercancías. (Al nivel de una firma o rama, el ingreso creado por hora de valor normalmente difiere del ingreso por hora-salario más ganancia- *obtenido*, puesto que varias transferencias de ingreso ocurren debido a diferencias en productividad, composición orgánica de capital y fuerza de trabajo).

Dado E a un nivel macro, es posible establecer para cualquier mercancía particular, varias relaciones *teóricas* entre valores y precios, o más generalmente entre conceptos de trabajo y conceptos de dinero. Estos se resumen en el cuadro 2. Valores de unidad individual son las cantidades de trabajo-tiempo requeridos en cada firma individual para producir una unidad de mercancía bajo condiciones específicas de técnica, destreza e intensidad<sup>12</sup>. Unidad de valor social es el trabajo-tiempo requerido para producir una unidad de la misma mercancía bajo condiciones promedio de técnica, destreza e intensidad *prevalcientes* al momento: es la media ponderada de todos los valores de unidad individual<sup>13</sup>. La transición de valores de unidad social a precios de mercado toma los tres bien conocidos pasos indicados por las flechas. El primer paso es la expresión de valores en *precios simples*<sup>14</sup>. Estos son precios teóricos que corresponden exactamente al valor de las mercancías: precio simple = valor de unidad social por E. El segundo paso es la transformación de los precios simples en *precios de producción* dentro del marco de referencia de una sociedad capitalista donde la composición del capital varía entre industrias.

Los precios de producción como los precios simples son precios teóricos y no pueden ser directamente observados. El tercer paso es la transición a *precios de mercado* reales, los cuales difieren de los precios de producción de acuerdo

al desequilibrio entre suministro y demanda y/o de acuerdo a las diferencias en la fuerza de mercado entre industrias. Por cada uno de los conceptos de precio diferenciados, hay un concepto específico correspondiente en términos de trabajo, con la relación entre los dos tipos de conceptos establecidos por la mediación de E.

CUADRO No. 2 RELACIONES ENTRE CONCEPTOS DE TRABAJO Y CONCEPTOS MONETARIOS					
FORMAS DE EXPRESION DE VALORES	NIVELES DE ANALISIS	MERCANCIAS EN PARTICULAR			
	ECONOMIA TOTAL	FIRMA	RAMIFICACION INDUSTRIAL		
EXPRESION EN HORAS DE TRABAJO	VALORES	VALOR DE UNIDAD INDIVIDUAL	VALOR DE UNIDAD SOCIAL	TRABAJO EQUIVALENTE AL PRECIO DE PRODUCCION	TRABAJO EQUIVALENTE AL PRECIO DE MERCADO
EXPRESION EN PRECIOS	PRECIOS	DINERO EQUIVALENTE A VALOR DE UNIDAD INDIVIDUAL	PRECIO SIMPLE	PRECIO DE PRODUCCION	PRECIO DE MERCADO

A un nivel empírico, la única magnitud que puede ser observada es el precio real de mercado. La investigación empírica sólo podrá entonces llevar a cabo la transición de precios de mercado a sus equivalentes en horas de trabajo, pero nunca podrá llegar al valor real de las mercancías. (Es únicamente por razones de simplicidad y brevedad que más tarde reemplazaré sistemáticamente el concepto de "trabajo-equivalente a precios reales" por aquel de "valor"). Esta limitación no importa mucho cuando uno considera la evolución de una variable (valor de una mercancía, valor de fuerza de trabajo, excedente de trabajo, etc.). En realidad, si es verdad que hay siempre alguna divergencia entre precio de mercado y precio simple y por tanto entre "trabajo - equivalente de precio de mercado" y "valor"-, el punto esencial es que las dos magnitudes siempre evolucionan en la misma dirección, cayendo cuando la productividad aumenta<sup>15</sup>.

Vale la pena anotar que dividiendo el precio de cualquier mercancía (o grupo de mercancías) por E resulta una adecuada medida del *total* de productividad en términos reales para las mercancías en cuestión. Se obtienen series estadísticas de producción real dividiendo por un índice de precio adecuado, el "valor agregado" monetario por trabajador o por hora de trabajo: tales estadísticas expresan los cambios en productividad por trabajador o por hora de *trabajo presente*. La relaciones precio/E expresan por otro lado, el número de horas de trabajo *pasado* y *presente* necesarias para producir una unidad de mercancía considerada: Hacen posible obtener un cuadro bastante exacto del crecimiento de la productividad real *total*<sup>16</sup>.

## 2.2 Estimación de E

El denominador y numerador de E pueden ser entendidos de dos formas diferentes: como la suma global del *total* de valores (incluyendo los valores transferidos pasados) y la suma total de los precios *brutos* o ingresos (incluyendo

el costo de los medios de producción utilizados); o como la suma total de los valores *nuevos* (excluyendo los valores pasados) y la suma total de los precios *netos* o ingresos (habiendo deducido el costo de los medios de producción). Con tal que los medios de producción sean estimados en el momento y no de acuerdo a precios y valores históricos, los dos métodos de cálculo serán en teoría equivalentes<sup>17</sup>. En la práctica, puesto que valores pasados no pueden ser el objeto de ninguna observación directa, el método más conveniente consiste en calcular E en términos "netos"<sup>18</sup>:

$$E = \frac{\Sigma \text{precios netos}}{\Sigma \text{Valores nuevos}} = \frac{\Sigma \text{Ingresos netos}}{\Sigma \text{Valores nuevos}} \quad (5)$$

Precios y valores en (4) y (5) obviamente se refieren a mercancías ie. Productos y servicios creados en el *sector de mercado*. Lo mismo es cierto para los ingresos: el numerador se refiere a los ingresos creados *en el sector del mercado* y excluye los ingresos ganados en el sector que no son para el mercado, puesto que los últimos son pagados de los primeros.

El denominador de E es el número de *horas de trabajo de producción* en un sentido amplio, ie. de trabajo *produciendo valor*. No está restringido a trabajo (asalariado), el cual crea plusvalía, pero comprende todo trabajo (asalariado o no) el cual crea valor. Esto es debido a que E establece la unión entre el aspecto de precio y el aspecto de valor de *todas* las mercancías en general, sin tomar en consideración si son producidas por trabajadores independientes (auto empleados) o asalariados (en firmas capitalistas, empresas públicas, empresas sin ánimo de lucro, etc ).

Entonces tenemos:

$$E = \frac{R}{L_p \cdot t_p} = \frac{R}{L_v \cdot t_v + L_i \cdot t_i} \quad (6)$$

Donde R representa el ingreso neto creado en el sector del mercado,  $L_p$  el número de trabajadores productivos,  $t_p$  trabajo-tiempo por trabajador productivo,  $v$  e  $i$  se refieren al salario productivo y trabajadores independientes respectivamente.

La fórmula (6) puede también escribirse de la siguiente forma

$$E = \frac{NDP - L_u W_u}{L_v t_v + L_i t_i} \quad (7)$$

Donde NDP = Producto doméstico neto a precios de mercado,  $L_u$  = No. de trabajadores asalariados improductivos (ie. trabajadores asalariados en el sector de productos que no son para el mercado) y  $W_u$  = costo de salario por cada trabajador improductivo asalariado.

NDP nos da la suma total de ingresos en toda la economía (antes de impuestos y contribuciones al seguro nacional). Sustrayendo *Lu Wu*, *aproximamos* el ingreso monetario creado en la economía. Sobre este punto deben hacerse dos comentarios:

1. En las cuentas nacionales, los ingresos del sector de productos que no son para el mercado (i.e. el costo de productos que no son para el consumo) se suman a los ingresos del sector del mercado (i.e. el precio de las mercancías). Esta adición se justifica si se desea registrar todos los productos y servicios producidos en una economía. (Para conseguir esto, sería aún necesario atribuir un precio o ingreso a *todos* los productos que no son mercancías, incluyendo aquellos del área no profesional: el sistema de contabilidad nacional hace tal atribución en un número muy limitado de casos, como aquellos de casas ocupadas por sus dueños). El cálculo de E depende sin embargo de establecer la conexión entre la cantidad de ingresos *creados* y la cantidad de valor creado. Ahora bien, el valor y el ingreso no son sólo creados en el *sector de la producción de mercancías*: el sector de la producción de artículos que no son mercancías no crean ningún valor, y los ingresos ganados son deducidos del ingreso creado en el sector del mercado. La no deducción del costo de salario de los trabajadores asalariados de *productos que no son para el mercado* y tomando en consideración la cifra del producto doméstico neto sólo (como acostumbro hacerlo: Gouverneur, 1978, 1983, 1987), conlleva a un doble conteo que infla excesivamente la cantidad de ingreso creado.
2. Así como el denominador (7) pretende medir el *valor creado* en una economía dada, el numerador debería en teoría medir *el ingreso creado* en la economía (o la suma total del precio neto *simple* de las mercancías); debido a que este ingreso agregado (o la suma de precios netos *simples*) constituye la translación exacta, en terminos monetarios, del valor creado. Sin embargo, las estadísticas se registran necesariamente en términos de precios de mercado y de ingreso *obtenido*.

Ahora bien, los precios de mercado difieren de los precios simples y los ingresos obtenidos difieren del ingreso creado, siempre que hay una transferencia de ingreso. Las estadísticas de la producción o ingreso agregado en cada país no pueden en consecuencia más que amalgamar el ingreso *creado* en un país y el ingreso transferido de un país a otro. Como resultado, existe el peligro de "distorsión" en la estimación de E: esta distorsión puede ser significativa si las transferencias internacionales de ingreso son en sí mismas significativas y si están sistemáticamente hechas en favor o en detrimento de ciertos países.

El cuadro A.2 en el apéndice muestra el cálculo de E en los Estados Unidos de América (1948-1987), Alemania (1966-1984), el Reino Unido y Francia (1972-1984). También compara su evolución con aquella del índice de precios al consumidor, la cual será usada en la siguiente sección para el cálculo del valor promedio de los medios de subsistencia.

### 3. MEDICION DE TASAS DE PLUSVALIA

#### 3.1 Problemas adicionales relacionados con la medición de las tasas de plusvalía

La medición de la tasa de plusvalía obviamente depende de la posición teórica adoptada respecto al trabajo productivo y a su capacidad creadora de valor. Mi punto de vista sobre estos temas ya ha sido presentado en la primera parte del artículo<sup>19</sup>. Sin embargo, dos problemas adicionales deben considerarse brevemente aquí:

##### 3.1.1 *La naturaleza y la fuerza de trabajo y las relaciones entre valor de fuerza de trabajo y el salario nominal.*

Es teóricamente válido derivar el valor de la fuerza de trabajo del salario nominal como lo da a entender la fórmula (2), donde  $w$  es reemplazada por  $w/E$ ? o debería uno *a priori* definir las necesidades de vida de los trabajadores y el valor de su fuerza de trabajo?

La abrumadora mayoría de autores adoptan el punto de vista de Marx y consideran la fuerza de trabajo como una mercancía. Así como el precio de una mercancía es la expresión monetaria de su valor, el salario es definido como la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo.

De esta manera, desde un punto de vista teórico así como la determinación del precio de una mercancía implica la determinación anterior de su valor, la determinación del salario nominal implica la determinación anterior del valor de la fuerza de trabajo y en consecuencia la definición *a priori* históricamente determinada de un conjunto de bienes salario considerados "como necesarios para la reproducción de fuerza de trabajo".

Sin embargo, el concepto de la fuerza de trabajo como mercancía, es cuestionable. Puesto que la fuerza de trabajo aunque sea *vendida*, no es producida en la misma forma que un producto industrial, la fuerza de trabajo debería ser considerada como un *recurso natural*, un regalo de la naturaleza, la cual es mantenida en existencia por medio del consumo de una variedad de bienes y servicios (bien sea en productos domésticos, bienes y servicios colectivos gratuitos o mercancías)<sup>20</sup>. El precio de este recurso natural es independiente de cualquier valor definido *a priori*. Realmente, el nivel de salario (para trabajadores asalariados en general y para cualquier grupo particular entre ellos) depende del balance de fuerzas entre trabajadores y capitalistas, lo cual a su turno depende de factores tales como el grado de desempleo, la rentabilidad de las compañías, el grado de organización de la clase trabajadora, la fuerza política de la clase capitalista, etc. Dado el nivel de precio de los bienes y servicios de consumo, el salario nominal determina a su turno el conjunto de bienes y servicios que el trabajador puede comprar, o su salario real.

En resumen, en la concepción usual de fuerza de trabajo, como una mercancía, el "valor de la fuerza de trabajo" y de las "necesidades de vida" deben ser teóricamente definidas *a priori* y no pueden inferirse del salario ni de los niveles

de precios. En la concepción heterodoxa de fuerza de trabajo como un recurso natural, el “valor de la fuerza de trabajo” y del salario real deben *derivarse* teóricamente del salario, los niveles de los precios y el “valor de la fuerza de trabajo” (o “trabajo equivalente a salarios reales”) puede ser estimado por medio de E.<sup>21</sup>.

### 3.1.2 *Qué concepto de salario?*

En la discusión anterior no se hizo ninguna distinción entre salario neto (realmente obtenido por el trabajador), salario bruto (incluyendo la declaración de renta del trabajador y las contribuciones al seguro nacional) y costo de salario (incluyendo las contribuciones del empleado al seguro nacional). Qué concepto es relevante para la medición del valor de la fuerza de trabajo y la tasa de trabajo de plusvalía? Dos líneas de razonamiento me conducen a adoptar el concepto de costo de salario.

Consideremos primero que todo la función del salario desde el punto de vista del trabajador. Abstrayéndose de los productos domésticos, los trabajadores dependen de su salario para tener acceso a los bienes de consumo. La función de salario es entonces darle a los trabajadores acceso a los medios de subsistencia. En el caso hipotético en el cual todos los medios de subsistencia sean *mercancías*, el salario permite la *compra* de esas mercancías, y ésta compra a su turno, permite la producción de mercancías que son medios de subsistencia que evidentemente permiten a los trabajadores consumirlos. Sin embargo, en lo que se refiere a los medios de subsistencia consistentes en *bienes y servicios colectivos* que no son para el mercado, el salario debe además permitir a los trabajadores tomar parte en la *financiación* de estas mercancías que no son de consumo y son medios de subsistencia; esta financiación permite que los bienes y servicios públicos sean producidos por el Estado y luego consumidos por ciudadanos, trabajadores y capitalistas. (Otra pregunta es si la participación de los trabajadores asalariados en la financiación de bienes y servicios públicos corresponde a su participación en el consumo de ellos). Los salarios pagados por los capitalistas tienen que permitir entonces, por un lado la *compra* de los medios de subsistencia *individuales* de los trabajadores asalariados, y por otro, la *financiación* de los medios *públicos* de subsistencia que los trabajadores asalariados consumen. El salario que cumple esta doble función es el *costo de salario*, incluyendo el impuesto de renta del trabajador así como las contribuciones al seguro nacional (lo cual contribuye a la formación de un salario indirecto socializado).

Ahora consideremos salarios desde el punto de vista *capitalista*. Para los capitalistas, el salario que es considerado como capital variable es la *suma total del dinero gastado* en la compra de fuerza de trabajo, sin tomar en consideración como esta suma total de dinero se divide entre ingreso en efectivo para los trabajadores, impuesto a la renta para el Estado o contribuciones al seguro social nacional.

## 3.2 Una estimación de tasa de plusvalía

### 3.2.1 Método de cálculo

Sustituyendo (7) por (3), tenemos:

$$s^* = \frac{NDP - Lu Wu}{(Lv tv + Li ti) (wv/tv)} - 1 \quad (8)$$

$$s^* = \frac{NDP - Lu Wu}{Lv.wv + Li (wv.ti/tv)} - 1 \quad (8)$$

El término  $Lv wv$  da la cantidad total de capital variable, mientras que  $Li (wv.ti/tv)$  puede ser considerada como la suma total de los salarios atribuidos a trabajadores independientes, asumiendo que estos últimos disfrutaban del mismo ingreso por horas que los trabajadores asalariados productivos pero teniendo en cuenta su tiempo específico de trabajo.

La fórmula (8) muestra que la tasa macroeconómica de plusvalía puede estimarse sin calcular específicamente  $E$ . Puede ser directamente aproximada por medio de la relación utilidad/salario referente al *sector del mercado total* (incluyendo comercio y finanzas, y haciendo las debidas bonificaciones para los "salarios" de trabajadores independientes). Sin embargo, el cálculo de  $E$  continúa siendo necesario para los dos propósitos siguientes.

Debería ser usado primero para estimar tasas de plusvalía o excedentes de trabajo a niveles "microeconómicos" o más específicamente a niveles diferentes al sector del mercado total. Debería usarse por ejemplo para calcular la tasa de plusvalía de una categoría específica de trabajadores productivos (o aún de trabajador individual) y la tasa de trabajo de plusvalía de trabajadores improductivos asalariados (lo cual está además en los intereses capitalistas de maximizar); en estos casos, el único procedimiento posible de cálculo consiste en relacionar  $E$  con el salario nominal por hora de los trabajadores considerados, como lo indica la fórmula (3). Debería ser también usada para estimar la tasa de plusvalía en una firma particular, rama o sector, incluyendo el *sector de negocios no financieros*: la existencia de transferencias de utilidades entre firmas, ramas y sectores aumenta la diferencia entre ganancia y utilidad; el cálculo de una relación ganancia/salario es entonces un procedimiento dado por la fórmula (3)<sup>22</sup>.

El cálculo de  $E$  es también necesario si uno desea estimar la evolución del valor promedio por trabajo incorporado en términos de producto ( $Px = Px/E$ ), ver (9), lo cual afecta la tasa de plusvalía. Esto lo veremos más adelante.

### 3.2.2 Resultados

La gráfica 1 y el cuadro 3 muestran los niveles y cambios en la tasa de plusvalía en los países considerados. En lo referente a los niveles,  $S^*$  parece ser muy similar en todos ellos: las gráficas promedio para el período 1971-1986 fluctúa de 36% (Francia) a 45% (Reino Unido). Asumiendo las mismas 8 horas

de trabajo en todas partes, estas gráficas implicarían que el excedente de trabajo por trabajador asalariado productivo fluctúa de 2 h. 10' a 2 h 30'.

Las tendencias generales de la tasa de plusvalía parecen ser bastante similares en la mayoría de los casos. Dejando a un lado la aguda caída en los países

CUADRO No. 3							
TASA DE PLUSVALIA EN LOS ESTADOS UNIDOS Y PAISES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (1960-1987) AÑOS SELECCIONADOS							
	1960	1966	1971	1975	1981	1986	PROMEDIO 1970-1986
ALEMANIA	48	42	40	34	37	47	40
REINO UNIDO	--	--	52	32	42	46	45
FRANCIA	--	--	43	32(1)	30	34(2)	36(5)
C.E.E.*	--	--	43	32	32	40	37
E.E.U.N.	33	43	39	37(3)	32(4)	41	38
(1) 1976 (2) 1984 (3) 1974 (4) 1982 (5) Promedio 1970-1984							
* Alemania, Reino Unido, Francia, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Italia.							

Europeos (no en los Estados Unidos) durante la crisis de 1974-1975, hay una clara tendencia de  $s^*$  a declinar en todos los países durante los setentas, más precisamente de 1970 a 1981 (de 1971 a 1982 en los Estados Unidos). Los datos disponibles muestran que ésta declinación comienza desde principio de los setentas en Alemania, a mediados de los setenta en los Estados Unidos (donde ésta sigue una tendencia ascendente que cubre el período de 1956-1966). La tendencia se invierte en los ochenta:  $S^*$  aumenta rápidamente en todas partes; en los Estados Unidos y Alemania es cercanamente tan alta al final del período como lo fué en los años pico de los setentas.

### 3.3 Un Análisis Empírico de los Factores que afectan la Evolución de la Tasa de Plusvalía

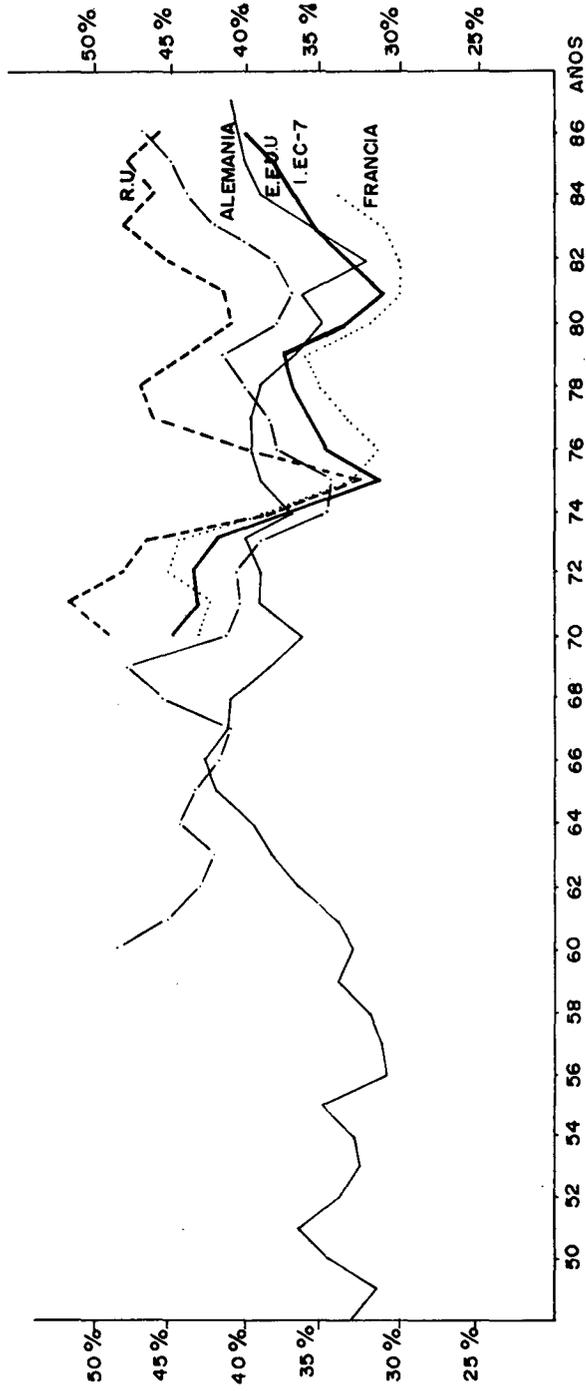
#### 3.3.1 Método de análisis.

Los términos  $wv$  en (1) y  $wv/E$  en (2) pueden derivarse para mostrar las dos influencias referentes al valor de la fuerza de trabajo, i.e. el número de bienes salario o salario real y el promedio del valor por bienes salario.

Los salarios anuales reales ( $x$ ) dependen del salario nominal anual ( $wv$ ) y del precio promedio por bienes salario ( $Px$ ).

$$\text{Tenemos: } x = wv / Px$$

GRAFICA 1 = La Tasa de Plusvalía en los  
E.E.U.U (1948-87) y en los  
países de la C.E.E (1960/70-1986)



Por otro lado, el valor promedio por bienes salario puede estimarse como el valor de cualquier mercancía, dividiendo el precio por la relación precio/valor. En símbolos:  $Px = Px/E$ .

Tenemos entonces:

$$s^* = \frac{tv}{x \cdot Px} - 1 = \frac{tv}{(Wv/Px)(Px/e)} - 1 \quad (9)$$

Las series relacionadas con el precio promedio de las necesidades de vida ( $Px$ ) toman necesariamente la forma de índices, en la práctica, índices de precios al consumidor. Lo mismo se aplica a las series relacionadas con  $x$  y  $Px$ , las cuales se estiman de  $Px$ . Por esta razón, todos los datos en esta sección se expresan como índices.

Antes de considerar los resultados de los cálculos, vale la pena añadir una observación metodológica. La tasa de plusvalía de la fórmula (9) puede también expresarse de la siguiente manera:

$$s^* = \frac{1 / Px}{x / tv} - 1 \quad (10)$$

Aquí el denominador representa el *salario real por hora*. El numerador representa el recíproco del valor promedio por bienes salario: representa entonces el número de bienes salario producidos por hora de trabajo (presente y pasado), esto es, *productividad real por hora*, en todas las ramas que contribuyen a la producción de los bienes salario.

Esta fórmula sugiere que uno puede estudiar la evolución de la tasa de plusvalía comparando series estadísticas que describan la evolución de los salarios reales y la productividad real. Las estadísticas de productividad real se obtienen usualmente dividiendo por un índice apropiado de precios, *el valor monetario agregado* por trabajador (o por hora de trabajo) en la industria. Estas estadísticas tienen dos defectos: primero, solo tienen que ver con productividad *industrial*, entre tanto, un creciente número de necesidades de vida son producidas en los sectores de servicios; segundo, sólo expresan en el mejor de los casos la productividad por hora de trabajo presente. El cálculo de  $Px/E$  evita ambos defectos; el índice de precios al consumidor ( $Px$ ) cubre *servicios* así como productos industriales y  $LPx$  expresa la productividad por hora de *trabajo pasado y presente* en la producción de estos productos y servicios<sup>23</sup>.

### 3.3.2 Resultados

La gráfica 2 muestra como la tasa de plusvalía y sus elementos constituyentes se movieron en los Estados Unidos de 1948 a 1987. El cuadro 4 muestra las tasas anuales de cambio de todas las variables por períodos seleccionados.

CUADRO No. 4					
TASA DE CAMBIO DE LA TASA DE PLUSVALIA Y SUS ELEMENTOS CONSTITUYENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS (1948-1987)					
PERIODOS SELECCIONADOS					
	MANO DE OBRA	SALARIO REAL	VALOR POR BIEN DE SALARIO	VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO	TASA DE PLUSVIA
1984-56	-0.41	+3.33	-3.47	-0.26	-0.81
1956-68	-0.34	+2.21	-3.08	-0.93	+2.32
1948-68	-0.37	+2.65	-3.23	-0.67	+1.06
1968-78	-0.52	+0.76	-1.15	-0.39	-0.39
1978-82	-0.58	-1.53	-2.29	+0.76	-4.92
1982-87	-0.14	+0.81	-2.23	-1.44	+4.94
1968-87	-0.43	+0.28	-0.72	-0.43	+0.00
1948-87	-0.40	+1.49	-2.00	-0.55	+0.54

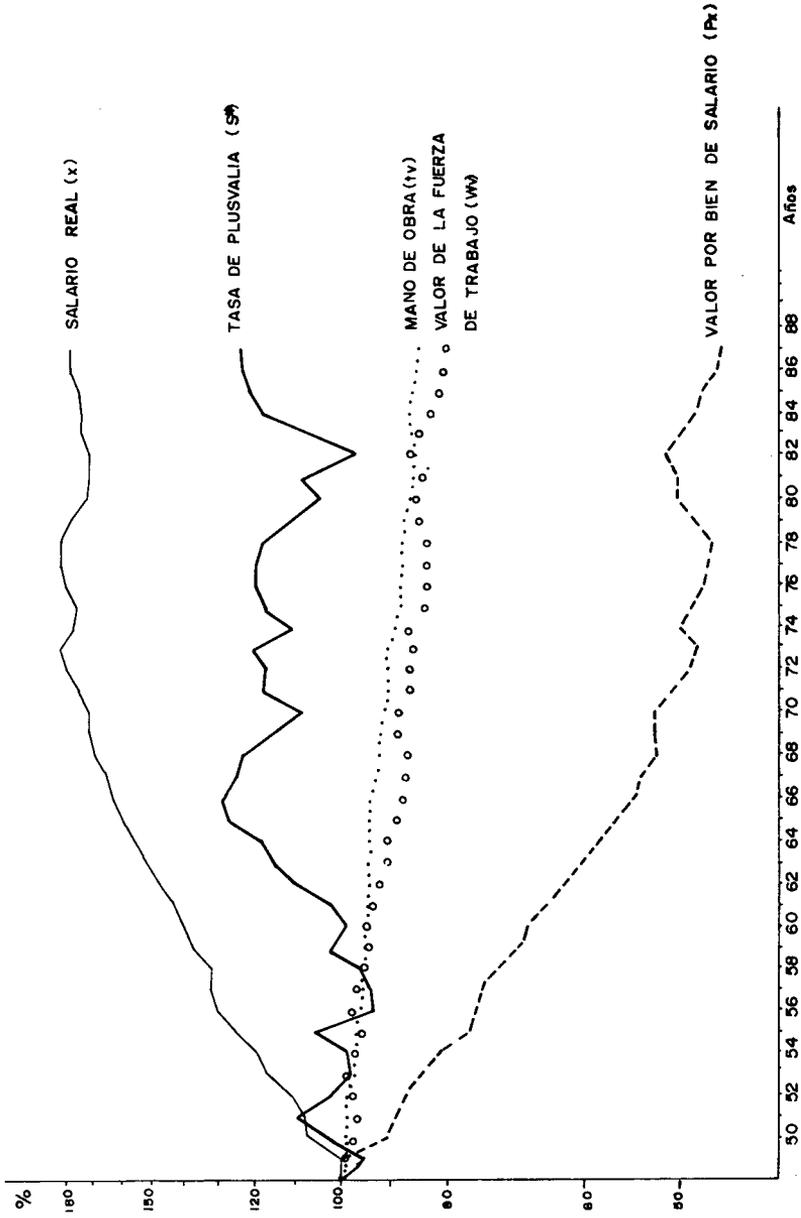
Si uno compara los dos años extremos, pueden observarse los siguientes cambios. El *tiempo de trabajo* ha disminuído en un 15% y el salario real ha aumentado un 78%. Estos son los más visibles y más conocidos aspectos de lo que es llamado "el mejoramiento de las condiciones de los trabajadores". Algo menos visible y no muy ampliamente conocido es: en el mismo período, el crecimiento de la productividad ha tenido el efecto de reducir el *valor promedio de los medios de subsistencia* más de la mitad. El resultado es que el *valor de la fuerza de trabajo* ha disminuído un 20%, puesto que esta reducción en el valor de la fuerza de trabajo es más grande que la reducción del tiempo de trabajo, la *tasa de plusvalía* es más alta en 1987 que en 1948 (en un 24%).

Si se considera el desarrollo de las variables entre los dos años extremos, el año 1968 muestra un punto claro de inflexión en el crecimiento de la productividad, como se refleja en la evolución del valor por bienes salario: declina a una tasa anual de 3.23% entre 1948 y 1968, pero sólo en un 0.72% después. Considerando los mismos períodos 1948-68 y 1968-87 para las otras variables, se observa que la tasa de aumento del salario real también disminuye considerablemente (+2.65 y -0.28% respectivamente) mientras que la tasa de plusvalía deja de aumentar durante el segundo período tomado como un todo.

El período 1948-1968 puede dividirse en dos subperíodos. De 1948 a 1956, la tasa de aumento del salario real es más alta que la tasa de la productividad, y  $S^*$  tiende a declinar. De 1956 a 1968, la productividad y el salario real muestran ya tasas más bajas de aumento y, sin embargo, la productividad crece ahora más rápido que el salario real, y  $s^*$  aumenta rápidamente.

Dentro del período 1968-87, el último de los dos períodos merece atención especial. Entre 1978 y 1982, tanto la productividad como el salario real declinaron sustancialmente; aquella declina aún más que aquel, de manera que el valor de la fuerza de trabajo se eleva y  $s^*$  baja rápidamente. El cuadro es

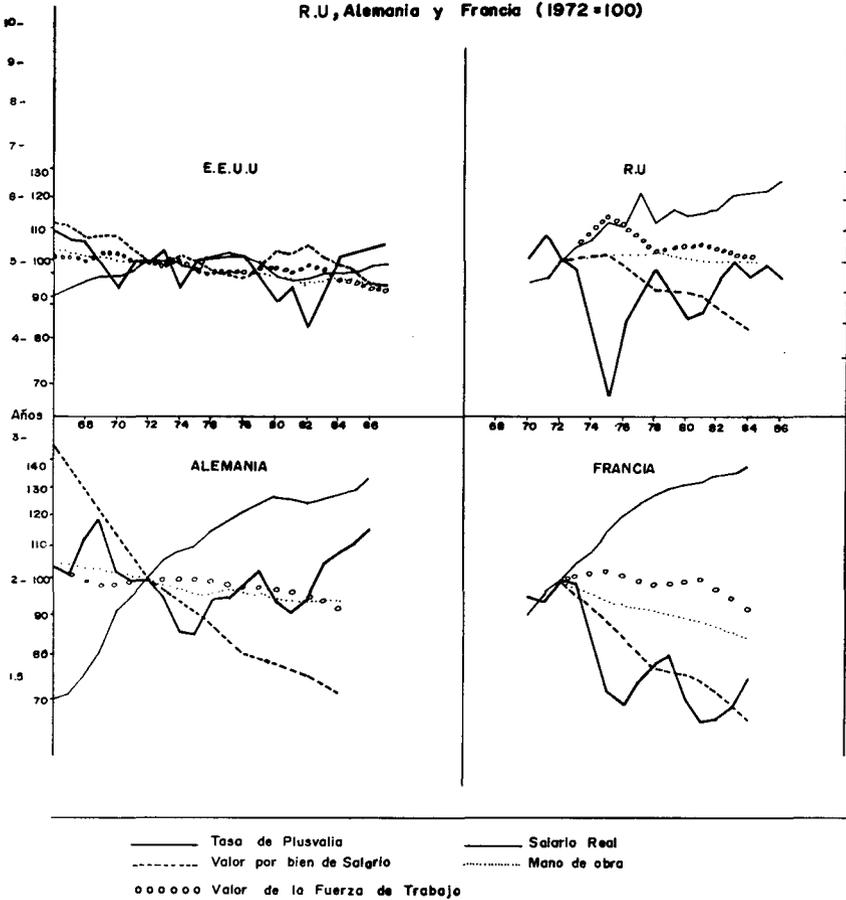
GRAFICA 2 = Evolución de la Tasa de Plusvalía y de sus Elementos Constituyentes en E.E.U.U (1948-87)



completamente diferente desde 1982: la productividad y el salario real se elevan de nuevo con un aumento mucho más sustancial en la primera que en el último: el resultado es que el valor de la fuerza de trabajo declina, y la tasa de plusvalía aumenta a tasas sin precedentes. Uno puede preguntarse si a este nuevo ritmo de productividad, el salario real y la plusvalía son sólo episodios de corto plazo o si muestra el fin de una "crisis estructural" de los setentas y el comienzo de una tendencia de largo plazo comparable a aquella que prevaleció en los cincuentas y sesentas. La pregunta no puede resolverse por el momento, sin embargo el lento aumento en el salario real sugiere al menos que el capitalismo de los Estados Unidos no ha entrado hasta ahora realmente a una nueva "edad de oro".

La gráfica 3 muestra como la plusvalía y sus elementos constituyentes han cambiado en los Estados Unidos y en los tres principales países de la Comunidad Económica Europea durante el período comprendido entre el final de los sesentas

GRAFICA 3 = Evolución de la Tasa de Plusvalía y sus Elementos Constituyentes en E.E.U.U R.U, Alemania y Francia (1972 = 100)



(comienzo de los setentas para el Reino Unido y Francia) a la mitad de los ochenta<sup>24</sup>. El rasgo más impactante es que los aumentos en la productividad son mucho más importantes en Europa que en los Estados Unidos: tomando 1972 como base común (=100), el *valor por bienes salario* en 1984 es prácticamente el mismo en los Estados Unidos ( $P_x = 99$ ), mientras se reduce en 17% en el Reino Unido, 28% en Alemania y 33% en Francia; comparando 1984 con 1966, el valor por bien de salario se reduce por más de la mitad en Alemania ( $P_x$  cae de 112 a 99). La evolución de los *salarios reales* muestra un contraste similar:  $x$  se estanca en los Estados Unidos, entre tanto aumenta marcadamente en los tres países europeos (aunque a un ritmo más bajo desde 1978). El *valor de la fuerza de trabajo* y del *tiempo de trabajo* muestran similares tendencias descendentes en los Estados Unidos y Alemania. El tiempo de trabajo permanece prácticamente sin modificarse en el Reino Unido y en Francia, decrece a velocidad constante y mucho más que el valor de la fuerza de trabajo, lo cual resulta en una declinación significativa en la tasa de plusvalía.

## CONCLUSIONES

1. Desde una perspectiva *teórica*, he adoptado puntos de vista “no ortodoxos” sobre estos tres problemas: la destreza e intensidad en el trabajo han sido consideradas como irrelevantes en lo referente a la creación de valor; la fuerza de trabajo ha sido considerada como un recurso natural más que como una mercancía de fábrica; y el trabajo productivo ha sido definido en un sentido amplio como trabajo social indirecto, lo cual incluye igualmente al trabajo de circulación y supervisión. Estos puntos de vista no son sólo defendibles sobre terrenos puramente teóricos sino que tienen la ventaja adicional de garantizar un vínculo mucho más fácil entre teoría e investigación empírica.

Un encuadre perfecto entre teoría y método empírico, parece sin embargo fuera de alcance, si uno tiene en cuenta el efecto distorsionante de las transferencias internacionales de ingreso. Este problema realmente afecta a todas las magnitudes monetarias y en consecuencia a *cualquier* procedimiento de medición de tasas de plusvalía.

2. En lo referente al *método*, el cálculo de  $E$  hace posible proporcionar un correcto estimativo teórico de la tasa de plusvalía (o de excedente de trabajo) a cualquier nivel que uno quiera considerarla, además, permite estudiar la evolución de una de las variables claves que afectan  $S^*$  principalmente la productividad total del trabajo en el sector de los bienes de salario.

El procedimiento utilizado para estimar  $E$  y  $S^*$  y para analizar los factores que afectan al segundo es incomparablemente más fácil de manejar que cualquiera otra medida de la tasa de plusvalía que conozca. Se basa en el conocimiento de un número muy limitado de variables anuales (ver fórmulas (8) y (9)). A excepción del tiempo de trabajo proporcionado por trabajadores independientes, todas éstas variables son fácilmente disponibles o pueden ser calculadas –o al menos aproximadas– muy fácilmente (ver el apéndice).

3. A un nivel empírico, no he tratado de analizar como mis estimativos de la tasa de plusvalía se comparan con aquellos ofrecidos por otros investigadores. La tabla 5, que se refiere a la economía de los Estados Unidos, simplemente ilustra que las diferencias en la aproximación teórica y metodológica pueden resultar en estimativos muy diferentes. Considerando el período 1948-60 por ejemplo, es impactante observar que las gráficas de Moseley son cerca de cinco veces tan altas como las de Mage y las mías (la relación cercana entre las gráficas de Mage y las mías es aún más inesperado puesto que nuestra interpretación de trabajo productivo y nuestras aproximaciones metodológicas son muy diferentes). Una comparación sistemática de todos estos estimativos, como aquel esbozado por Moseley (1986) está fuera del alcance de este artículo y debería llevarse a cabo en una futura investigación.

CUADRO No. 5					
COMPARACION ENTRE VARIOS ESTIMATIVOS DE LA TASA DE PLUSVALIA EN LA ECONOMIA DE LA POSTGUERRA EN LOS E.E.U.U.					
	MADE	SHAIKH	WOLFF	MOSELEY	GOUVERNEUR
1948	0.37	1.26	0.96(1)	1.3	0.33
1958	0.29	1.30	1.01	1.59	0.32
1967	-	1.45	1.08	1.73	0.41
1976	-	-	0.75	1.68	0.40
1985	-	-	-	1.98	0.40
PROMEDIO 48-60	0.31	1.29	0.99	1.49	0.33
PROMEDIO 61-72	-	1.42	0.98	1.70	0.39
PROMEDIO 73-85	-	-	-	1.76	0.38
(1) 1947					
FUENTES: MAGE (1963, P. 175) MOSELE (1986 P 183 AN 1987 p 394 an WOLF (1986 p 95).					

No me he propuesto probar ninguna de las "leyes" marxistas concernientes a la tasa de plusvalía. Las únicas "leyes" relevantes a largo plazo que pueden sugerirse son las siguientes: 1. La productividad laboral necesariamente aumenta en todas las ramas de la producción, 2. ésto conlleva, entre otras cosas, a una necesaria declinación en el valor por bienes salario, 3. También conlleva a un necesario crecimiento del salario real. La evidencia suministrada en este artículo obviamente confirma las "leyes" segunda y tercera. Sin embargo el crecimiento exacto en el salario real, así como los cambios en el tiempo de trabajo, dependen del balance global de las fuerzas entre ingresos salariales y capitalistas, las cuales no pueden ser determinadas *a priori*. Los cambios en el salario real y en el tiempo pueden pero no necesariamente, balancear la declinación en el valor por ingreso salarial. El resultado es que parece imposible hacer cualquier predicción sobre la evolución a largo plazo de la tasa de

CUADRO A.1. TRABAJO PRODUCTIVO Y VALOR CREADO										
	TOTAL EMPLEO (PROFESIO- NAL)	EMPLEA- DOS OS	EMPLEA- DOS OS	TRABAJA- DORES INDEPEN- DIENTES	TRABAJA- DORES PRODUC- TIVOS			MANO DE OBRA MANUAL		Σ VALOR CREADO
	L	Lu	Lv	Li	Lp	Lv/L	Li/Lp	iv	ii	
	1	2	3	4	5=3+4	6	7	8	9	10
E.E.U.U	10 6	10 6	10 6	10 6	10 6	%	%	h	h	10 9 h
1948	61,6	8,3	41,3	12,1	53,4	13,4	22,7	1,98	2,574	112,8
1954	66,9	11,7	43,9	11,3	55,3	17,4	20,5	1,914	2,488	112,3
1960	71,3	13,1	47,3	10,9	58,1	18,3	18,7	1,884	2,449	115,6
1966	81	16,9	54,3	9,8	64,1	20,8	15,3	1,873	2,435	125,6
1969	81,3	19	58,8	9,5	68,3	21,8	13,9	1,833	2,383	130,4
1972	89,1	19,6	60,1	9,4	69,6	21,9	13,6	1,806	2,348	130,8
1975	92,9	21	62,5	9,4	71,9	22,6	13,1	1,754	2,28	131
1978	103,3	22,2	71	10	81	21,5	12,4	1,743	2,266	146,5
1981	108	23,5	74,1	10,4	84,5	21,8	12,3	1,711	2,224	149,9
1984	112,7	24,5	77,2	11	88,2	21,7	12,5	1,723	2,24	157,7
1987	120,4	26,2	83	11,2	94,3	21,8	11,9	1,691	2,198	165
ALEMANIA	10 6	10 6	10 6	10 6	10 6	%	%	h	h	10 9 h
1966	26,7	3,3	18,3	5	23,3	12,5	21,6	1,883	2,448	46,8
1969	26,2	3,5	18,1	4,6	22,7	13,4	20,3	1,85	2,405	44,6
1972	26,7	3,9	18,6	4,1	22,7	14,8	18,1	1,799	2,339	43,1
1975	25,7	4,3	17,7	3,8	21,5	16,7	17,7	1,721	2,237	38,9
1978	25,6	4,5	17,7	3,4	21,2	17,5	16,2	1,759	2,287	39
1981	26,1	4,8	18	3,3	21,3	18,3	15,4	1,685	2,191	37,6
1984	25,3	4,9	17,1	3,3	20,4	19,5	16	1,692	2,2	36,1
REINO UNIDO	10 6	10 6	10 6	10 6	10 6	%	%	h	h	10 9 h
1966	25,2	4,4	-	-	20,8	17,5	-	-	-	-
1969	24,7	4,4	-	-	20,3	18	-	-	-	-
1972	24,3	4,5	18,1	1,8	19,8	18,5	8,9	1,878	2,441	38,2
1975	24,9	5	18,1	1,7	19,9	20	8,8	1,915	2,49	39,1
1978	24,8	5	18,2	1,7	19,8	20	8,4	1,928	2,506	39,2
1981	24,4	5,1	17,3	2,1	19,4	20,1	10,8	1,885	2,451	37,7
1984	23,8	5,1	16,3	2,4	18,8	21,2	12,9	1,88	2,444	36,7
FRANCIA	10 6	10 6	10 6	10 6	10 6	%	%	h	h	10 9 h
1966	20,3	3,9	-	-	16,4	19,2	-	2,089	2,716	-
1969	20,6	4,1	-	-	16,5	20,1	-	2,023	2,63	-
1972	21	4,3	12,7	4	16,7	20,6	23,7	1,985	2,581	35,5
1975	21,2	4,5	13	3,7	16,7	21,4	21,9	1,86	2,418	33,1
1978	21,6	4,8	13,4	3,5	16,9	22	20,9	1,818	2,363	32,6
1981	21,7	4,9	13,3	3,5	16,9	22,4	21	1,771	2,302	31,7
1984	21,5	5,2	12,9	3,4	16,3	24,1	20,7	1,682	2,187	29,1

CUADRO A.2. RELACION PRECIO/VALOR Y TASA DE PLUSVALIA									
	RODUCTO DOMESTICO NETO	COMPENSACION A LOS EMPLEADOS IMPRODUCTIVOS	INGRESO R	RELACION PRECIO/VALOR		INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	COSTO DE SALARIO POR EMPLEADO PRODUCTIVO ANUAL POR HORA		TASA DE PLUSVALIA
				E	E (1972=100)		Wv	Wv/tv	
	NDP	Lu Wu	R	E	E (1972=100)	Px (1972=100)	Wv	Wv/tv	s*
	11	12	13=11-12	14=13/10	15	16	17	18=17/8	19=14- 18/18
E.E.U.U.	\$10 9	\$10 9	\$10 9	\$ POR h			\$10 3	\$ POR h	%
1948	240	21	219	1,94	28	57	2,89	1,46	33,2
1954	338	37	301	2,68	38	64	3,86	2,02	32,8
1960	465	55	410	3,55	50	71	5,03	2,67	32,8
1966	704	91	613	4,88	69	78	6,04	3,42	42,8
1969	876	127	749	5,74	81	88	7,61	4,15	38,4
1972	1094	171	923	7,06	100	100	9,16	5,07	39,1
1975	1419	228	1191	9,09	129	129	11,46	6,53	39,2
1978	1989	298	1691	11,54	164	156	14,43	8,28	39,4
1981	2653	405	2248	15	213	217	18,83	11	36,3
1984	3309	511	2798	17,75	252	248	21,96	12,74	39,3
1987	4017	633	3384	20,51	291	272	24,59	14,54	41
ALEMANIA	DM 10 9	DM 10 9	DM 10 9	DM POR h			DM 10 3	DM PER H	%
1966	441	46	395	8,43	56	83	11,2	5,95	41,7
1969	539	59	480	10,77	72	87	13,47	7,28	47,9
1972	738	91	647	15,01	100	100	19,21	10,68	40,5
1975	911	134	777	19,98	133	121	25,58	14,86	34,4
1978	1142	161	981	25,12	167	135	31,54	17,93	40,1
1981	1352	199	1153	30,69	204	157	37,81	22,44	36,8
1984	1534	218	1316	36,44	243	175	42,84	25,32	43,9
REINO UNIDO	£ 10 9	£ 10 9	£ 10 9	£ 10 PER H			£ 10 3	£ 10 PER H	%
1966	35	4	31	-	-	71	-	-	-
1969	43	5	37	-	-	80	-	-	-
1972	58	8	49	1,29	100	100	1,64	0,87	48,1
1975	94	16	78	2	154	157	2,89	1,51	32,4
1978	149	22	126	3,22	249	230	4,22	2,19	47,1
1981	222	37	185	4,9	379	344	6,53	3,46	41,6
1984	280	46	234	6,39	494	410	8,23	4,38	46,1
FRANCIA	FF 10 9	FF 10 9	FF 10 9	FF PER h			FF 10 3	FF PER h	%
1966	472	-	-	-	-	74	-	-	-
1969	636	-	-	-	-	85	-	-	-
1972	888	118	770	21,68	100	100	29,61	14,92	45,3
1975	1295	195	1099	33,23	153	136	46,56	25,03	32,7
1978	1938	305	1633	50,05	231	178	67,23	36,98	35,3
1981	2786	462	2324	73,21	338	254	99,86	56,39	29,9
1984	3842	660	3182	109,24	504	335	137,23	81,59	33,9

CUADRO A.3 ELEMENTOS CONSTITUYENTES DE LA TASA DE PLUSVALIA						
	MANO DE OBRA POR EMPLEADO PRODUCTIVO iv	COSTO DE SALARIO POR EMPLEADO PRODUCTIVO vv	SALARIO REAL POR EMPLEADO PRODUCTIVO %	VALOR POR BIEN DE SALARIO P%	VALOR POR FUERZA DE TRABAJO w	TASA DE PLUSVALIA s*
	20 (DE 8)	21 (DE 17)	22=21/16	23=16/15	24=22x23	25(de 19)
<b>E.E.U.U.</b>						
1948	110	32	55	207	115	85
1954	106	42	66	169	111	84
1960	104	55	78	141	109	84
1966	104	70	90	112	101	109
1969	101	83	95	108	102	98
1972	100	100	100	100	100	100
1975	97	125	97	100	97	100
1978	97	158	101	95	96	101
1981	95	206	95	102	97	93
1984	95	240	97	99	95	101
1987	94	268	99	93	92	105
<b>ALEMANIA</b>						
1966	105	58	70	147	104	103
1969	103	70	81	121	98	118
1972	100	100	100	100	100	100
1975	96	133	110	91	100	85
1978	98	164	122	80	98	99
1981	94	197	125	77	96	91
1984	94	223	128	72	92	108
<b>REINO UNIDO</b>						
1966	-	-	-	-	-	-
1969	-	-	-	-	-	-
1972	100	100	100	100	100	100
1975	102	176	112	102	114	67
1978	103	257	112	92	103	98
1981	100	398	115	91	105	86
1984	100	501	122	83	101	96
<b>FRANCIA</b>						
1966	105	-	-	-	-	-
1969	102	-	-	-	-	-
1972	100	100	100	100	100	100
1975	94	157	115	89	103	72
1978	92	227	127	77	98	78
1981	83	557	155	75	100	88
1984	85	463	139	66	92	75

plusvalía. (la misma conclusión podría aplicarse a la composición del capital y la tasa de ganancia).

La evidencia suministrada también muestra claramente que el aumento de los estándares de vida del trabajador son perfectamente compatibles con el grado de explotación estable o aún en aumento de la clase que genera el ingreso salarial. Aumentos sustanciales en la productividad laboral total —como se refleja en la evolución del valor promedio de los medios de subsistencia— hacen posible un aumento sustancial del salario real sin arriesgar la tasa de plusvalía. Por otro lado, una disminución del aumento en la productividad laboral total como la experimentada en la economía de los Estados Unidos desde el final de los sesenta, plantea un reto al sistema capitalista: entre más despacio crezca la productividad más difícil será reconciliar las aspiraciones materiales de los trabajadores y los intereses de clase de los capitalistas.

## APENDICE

### 1 Fuentes y Métodos

Los datos básicos utilizados para calcular  $E$  y  $S^*$  (fórmulas (7) y (8)) y para analizar las influencias referidas a  $s^*$  (fórmula (9)) fueron recogidos de las siguientes fuentes:

#### 1.1 *Producto Interno neto (NDP)*

- Para los Estados Unidos: Ingreso nacional y cuentas de producción (NIPA), tabla 1.12
- Para los países de la C.E.E: oficina de Estadística de las comunidades europeas (EUROSTAT), Banco de Datos para series macroeconómicas (CRONOS).

#### 1.2 *Ingresos salariales productivos e improductivos: números ( $L_v$ y $L_u$ ) y compensación total ( $L_v w_v$ y $L_u w_u$ )*

- Dada mi definición de trabajo productivo, todos los trabajadores asalariados son considerados como productivos, excepto aquellos empleados en servicios que “no son para el mercado” (trabajadores asalariados que son improductivos) y aquellos empleados por “unidades familiares privadas”, (a quienes considero como productores independientes, ver pie de página 3).
- EEUU. En colaboración con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, EUROSTAT introduce datos de los EEUU en su Banco de Datos sectorial (S.D.B.). Las dos instituciones calculan el volumen de empleo y la suma total de compensaciones en los “servicios que no son para el mercado” por medio de la siguiente adición de las partidas de NIPA de la tabla 6.6 (empleados de tiempo completo y medio tiempo contratados por industrias) y tabla 6.4 (compensación de empleados por industria): 20% de “electricidad, gas y servicios sanitarios” (línea 49), 30% de “servicios de negocios” (línea 63) 50% de “servicios de salud” (línea 68), 80% de “servicios educacionales” (línea 70), 20% de “servicios sociales y organizaciones en calidad de miembro”

(línea 70), 100% del “gobierno y organizaciones gubernamentales” (línea 76). Porcentajes idénticos se aplican cada año. He utilizado el mismo procedimiento para calcular  $L_u$  y  $L_v w_u$ , a excepción de una corrección: empleados de “empresas del gobierno” (línea 81 y 86) se han considerado como productivos en lugar de asalariados improductivos y han sido sustraídos de la línea 76. Las magnitudes  $L_v$  y  $L_v W_v$  son obtenidas entonces de la siguiente manera: empleados de “industrias privadas” (línea 3), *menos* asalariados improductivos, *menos* empleados de “unidades familiares privadas” (línea 75).

- Países de la Comunidad Económica Europea. EUROSTAT, Banco Sectorial de Datos (SDB), suministra las gráficas de empleo y compensación para todos los trabajadores asalariados (de tiempo completo y medio tiempo) y para aquellos empleados por servicios “que no son para el mercado” (los empleados de empresas públicas están incluidos en la producción de mercado).  $L_v$  y  $L_v w_v$  se obtienen por medio de la resta de las cifras de “servicios que no son para el mercado” del total de las cifras. Por falta de datos detallados, no ha sido posible sustraer empleados de unidades familiares privadas: lo segundo sigue incluido en  $L_v$  y  $L_v w_v$ .

### 1.3 Costo de salario por ingreso salarial productivo ( $w_v$ ):

Se obtiene de la estimación anterior  $L_v$  y  $L_v W_v$ .

### 1.4 Número de trabajadores independientes ( $L_i$ ):

- Estados Unidos:  $L_i$  = número de autoempleo (NIPA, tabla 6.9 línea 1) + número de empleados en unidades familiares privadas (NIPA, tabla 6.6 línea 75).
- Países de la Comunidad Económica Europea:  $L_i$  = empleo total - número total de ingresos salariales (EUROSTAT, SDB). (no ha sido posible añadir los empleados de unidades familiares privadas. El hecho de que los últimos sean incluidos  $L_v$  y no  $L_i$  conduce a un ligero mal entendido de  $E$  y  $s^*$  con respecto a  $ti tv$ : Ver fórmulas (7) y (8)).

### 1.5 Tiempo de trabajo por ingresos salarial productivo ( $tv$ )

- Estados Unidos:  $tv$  se estima dividiendo el “número de horas trabajadas por empleados de tiempo completo y medio tiempo” de industrias privadas (NIPA, tabla 6.11 línea 3) por el número correspondiente de empleados de tiempo completo y medio tiempo (NIPA, tabla 6.6 línea 3).
- Países de la Comunidad Económica Europea: Las “encuestas de costos de trabajo en la industria” llevadas a cabo por EUROSTAT en países miembros cada tres años, desde 1966 a 1984, suministra el tiempo de trabajo anual por *ingresos salarial en la industria*. Debido a la naturaleza fragmentaria y contradictoria sobre tiempo de trabajo asalariado en *servicios*, he asumido que los datos sobre tiempo de trabajo asalariado en la industria pueden ser aplicados

a todos los ingresos salariales en el sector del mercado. Fuentes: EUROSTAT, "encuestas de costo de trabajo en la industria", *Estadísticas sociales*, 4/1969 y 6/1970 (para la encuesta del año 1966), 3/1971 (para la encuesta de 1969), *empleo y desempleo* 1987, P.226 para las encuestas de 1972 a 1984 (la última encuesta fué llevada a cabo en 1968).

### 1.6 *Tiempo de trabajo por trabajador independiente (ti)*

- Estados Unidos: En la ausencia de datos relevantes, de acuerdo a conocimiento he estimado  $ti = tv \times 130\%$  en cuanto a los Países de la Comunidad Económica Europea.
- Países de la Comunidad Económica Europea: las muestras de las encuestas de fuerza de trabajo llevadas a cabo por EUROSTAT cada dos años desde 1970, dan una comparación del tiempo de trabajo ofrecido por trabajadores asalariados y no asalariados durante una *semana de referencia*. Resulta que el tiempo de trabajo semanal por trabajador no asalariado es siempre más alto, y la diferencia del porcentaje es bastante constante en cada país: cerca del 26% en Francia, 30% en Alemania, 34% en el Reino Unido. He considerado un promedio del 30% y he usado este porcentaje para estimar el tiempo laboral *anual* de trabajadores independientes de cada país.

### 1.7 *Indice de precios al consumidor (Px).*

Fuente para todos los países IMF, *International Financial Statistics* (Estadísticas Financieras Internacionales).

## 2. Tablas de Datos

Las tablas de A.1 a A.3 dan los datos relevantes de intervalos de seis años entre 1948 y 1966 para los Estados Unidos y de tres años para todos los países de 1966 en adelante. Estos tres años de intervalos corresponden a la "encuesta de EUROSTAT sobre costos de trabajo", la cual ofrece el tiempo de trabajo anual necesario para calcular E, Px y W. Algunos otros datos (Lv, Li, Lu wu) sin embargo no se consiguen en el Banco Sectorial de Datos de EUROSTAT (SDB) para Francia y/o el Reino Unido antes de 1970.

## NOTAS

1. Departamento de Economía, Universidad de Louvain-La Neuve (Bélgica). Expreso mi gratitud a Angelo Reati, Robert Leroy, Philippe De Villé, Michel De Vroey, y tres referencias anónimas, ya que todos ellos hicieron comentarios estimulantes sobre el borrador inicial de este escrito. La responsabilidad por el producto final del escrito, es por supuesto enteramente mía. Los datos estadísticos básicos en los cuales se basan los diferentes cuadros y gráficos están a disposición de quien los solicite.

2. En el artículo los símbolos en *bastardilla* se refieren a magnitudes expresadas en horas de trabajo. Los mismos símbolos en *escritura corriente* se refieren a las magnitudes expresadas en términos monetarios.

3. El caso de trabajadores contratados por *unidades familiares privadas* para el cuidado de los niños, trabajo doméstico, etc., es diferente. Estos trabajadores que no son miembros de las unidades familiares que los contratan, realmente pertenecen a la esfera profesional generando trabajo social

indirecto: a pesar de las apariencias con una relación salarial, deben considerarse como productores independientes vendiendo servicios más que generando fuerza de trabajo.

4. Empresas de mercado pueden fiarse parcialmente de los *subsídios* públicos (Compañías ferroviarias por ejemplo) y/o de las *suscripciones* de miembros (Club de fútbol), sin mencionar las rentas de propiedad (muy importante en el caso de compañías financieras). Las organizaciones voluntarias pueden vender servicios a sus miembros o a clientes externos; además, pueden sacar ventaja de los *subsídios* públicos. Instituciones públicamente consolidadas requieren de *pagos individuales* por los servicios ofrecidos (honorarios de educación y de oficinas de registro). Posiblemente la producción de unidades familiares puede beneficiarse de los *subsídios* públicos (asignaciones a mas de casa).

5. Ver por ejemplo a MOSELEY (1985, 1986)

6. El planteamiento aquí resumido está basado en E.K. Hunt (1979) y M. DE VROEY (1982).

7. Nótese sin embargo, que los pocos felices empleados que disfrutan salarios por hora más altos que E crean valor, no plusvalía. (ver formula (3)).

8. Marx brevemente menciona las diferencias entre trabajo simple y trabajo complejo, (El Capital, Volumen I, final del capítulo VII) pero no lo ahonda, abandonándolo del todo en el resto del *Capital*. Las diferencias sin embargo no cesan, alimentando debates teóricos, como aparece por ejemplo en el artículo reciente de HARVEY (1985).

9. Es también el punto de vista adoptado por Marx (El Capital, Volumen I, Capítulo XV y Capítulo XVII).

10. El término utilidad se refiere a la plusvalía expresada en términos monetarios: lo que es transferido (redistribuido) es ingreso y utilidad, no valor o plusvalía. El ejemplo ignora las posibles diferencias en la composición del capital y la fuerza de mercado, de manera que el precio de mercado = precio simple = valor social unitario por E. Para un análisis sistemático y complejo de las diferentes clases de transferencias de utilidad, ver GOUVERNEUR (1983, Cap. 6-7 y 1987, Cap. 5-6). Sobre el concepto de *valor individual*, ver pie de pag. 12.

11. Este concepto fué introducido aproximadamente al mismo tiempo por GOUVERNEUR (1975, p.64) y AGLIETTA (1976, p.31). Apenas ha sido mencionado en la teoría económica de Marx. Los mismos autores consideran la relación inversa entre la suma total de valores y la suma total de precios: este es el caso de MAGE (1963), quien calcula los "contenidos laborales de la unidad de precio", y de FOLEY (1986), quien usa el término ambiguo de "valor del dinero".

12. El concepto de valor individual puede parecer contradictorio: no es el valor, "social" en esencia? Valor (o trabajo abstracto) es realmente *trabajo social indirecto*. El último es ejecutado tanto a nivel de una firma como a nivel de la industria: para ambos niveles, la única condición para que el trabajo sea reconocido como valor es que el producto sea vendido realmente.

13. Las relaciones entre valores individuales y valor social son examinadas por Marx, en El Capital, Volumen 3, Capítulo X.

14. El concepto de precio simple es originado por BULLOCK y YAFFE (1975). Un concepto sinónimo es aquel de precio directo utilizado por SHAIKH (1977).

15. OCHOA (1984, 1987, y también 1986, p. 113-114) ha demostrado que precios simples, precios de producción y precios de mercado están notablemente cercanos el uno al otro en la economía de la postguerra en los Estados Unidos. Los valores son los factores dominantes cualitativos en la formación de precios de mercado.

16. Medidas de productividad *total* real son de forma convincente sugeridas por OCHOA (1986), quien presenta un procedimiento basado en datos de consumo y producción. Su método, aparte del corto número de años correspondientes a los datos disponibles, es mucho más complejo que el simple cálculo

de las relaciones precio/E. Sería interesante comparar los resultados de Ochoa con aquellos derivados del cálculo de éstas relaciones simples.

17. Ver GOUVERNEUR (1983, p. 242-243)

18. MAGE (1983, p. 214, 218-219) calcula la "capacidad de trabajo del dolar actual" ( $=1/E$ ) en términos generales, por medio de un procedimiento altamente complejo. Usando los datos de Mage para calcularlo en términos netos, proporciona muy fácilmente estimativos que son prácticamente equivalentes a los suyos (la diferencia es de 1 a 6%, excepto en 1933).

19. Considerando que desde el punto de vista de la *creación* de valor, una hora de trabajo es siempre equivalente a otra hora de trabajo (cualesquiera que sean sus grados respectivos de mecanización, destreza e intensidad), añadiré dos observaciones breves relacionadas con la "producción de plusvalía absoluta". Primero, si se adopta como punto de vista que incrementar la intensidad del trabajo es equivalente a alargar el tiempo de trabajo, de forma similar se consideraría que el hacer uso de destrezas más refinadas conlleva también a la "producción de plusvalía absoluta". (En los tres casos, debe asumirse por supuesto que el valor de la fuerza de trabajo es dado o no se aumenta proporcionalmente). Segundo, considero que solo una prolongación del tiempo de trabajo ocasiona una "producción de plusvalía absoluta" (o excedente de trabajo). Un aumento en la intensidad o destreza del trabajo no puede ser visto de la misma forma que prolongación del tiempo de trabajo. Tal incremento constituye en cambio, una de las formas de incrementar la productividad (y en consecuencia de reducir el valor) y debería ser tratado de la misma forma: si está ampliamente distribuido, reduce el valor de la fuerza de trabajo y ocasiona una "producción de plusvalía relativa"; si está limitado a una firma o rama de la industria, ocasiona transferencia de utilidad para el beneficio de esa firma o rama.

20. Ver DE VROEY (1985). No siendo una mercancía, la fuerza de trabajo hablando estrictamente, *no tiene valor*. Continuando con el uso del concepto de "valor de la fuerza de trabajo", simplemente me ajusto al uso actual pero equivocado, el cual se enfoca en la venta de la fuerza de trabajo y pasa por alto el hecho de que la fuerza de trabajo no se produce como una mercancía.

21. Alguien con neutralidad me sugirió que el "trabajo equivalente a salario real" parecía similar al concepto de Smith de "disposición de trabajo". Me doy cuenta de la analogía y lo diferencio de esta forma: la "disposición de trabajo" de Smith se obtiene dividiendo el precio de la mercancía por el salario, digamos el salario por hora: ésto da entonces el número de horas (de trabajo presente) que cada trabajador asalariado debe ejecutar para obtener dicha mercancía. El "trabajo equivalente a salario real" por otro lado, se obtiene dividiendo el salario, no por el precio de la mercancía, sino por E. Eso da el número de horas (pasadas y presentes) necesarias para producir los medios de existencia del asalariado, i.e. alguna clase de "disposición de trabajo" por el salario (pero de una forma diferente a la de arriba).

22. AMSDEN (1981) Ofrece una comparación internacional de las tasas de plusvalía a un nivel industrial basada en datos de censos en términos monetarios. Haciendo caso omiso de su distinción (estándar) entre trabajo productivo e improductivo, el procedimiento de Amsden es cuestionable sobre la base de que implícitamente asume que la utilidad y el ingreso obtenido son iguales a un nivel industrial, ignorando por tanto todos los tipos de transferencias de plusvalía (debido a las diferencias en productividad, composición orgánica del capital y fuerza de mercado) tanto entre los países individuales como entre ellos. WEISSKOPF (1979) utiliza la participación de ganancias en el sector no financiero de negocios colectivos (non financial corporate bussiness sector) (NFCB) de la economía de los Estados Unidos. El verdadero poder de  $s^*$  en términos macroeconómicos es sin embargo, la relación de ganancia con salarios en el sector de los negocios como un todo.

23. La relación entre cambios en salarios reales y cambios en productividad real, ha sido notablemente analizada por PHELPS BROWN y HOPKINS (1981) desde una perspectiva histórica. Como la intención de estos autores no es la de analizar cambios en las tasas de plusvalía, no pueden culparse por medir productividad real usando simplemente las relaciones producto/trabajador. Dentro

de los pocos investigadores que explícitamente analizan la evolución de las relaciones marxistas con aquellas de salarios reales y productividad laboral total, E. WOLFF (1986-1987) merece mención especial. Su procedimiento, requiere sin embargo, de datos de ingreso-producción, los cuales únicamente están publicados para ciertos años, sin considerar explícitamente la evolución de la mano de obra.

24. Como se ha explicado en el apéndice, datos sobre mano de obra anual en los países de la Comunidad Económica Europea se obtienen sólo cada tres años. Como resultado, E y en consecuencia el valor por bienes de salario y el valor por fuerza de trabajo, no pueden ser estimados año por año como el salario real y la tasa de plusvalía.