¿Existe una paridad total entre una hora de trabajo prestada por diferentes obreros, prescindiendo de dicha cualificación profesional y personal?. Repetimos, no se trata de una cuestión moral sino de un caso de lógica interna, de una sociedad fundada en la igualdad de los oficios, la igualdad en el mercado, para la cual admitir condiciones de desigualdad implicaría y provocaría una pronta ruptura del equilibrio social.

¿Qué pasaría, por ejemplo, si una hora de trabajo de un peón no produjese menos valor que una hora de un obrero cualificado, que ha necesitado y ha empleado de 4 a 6 años de aprendizaje para alcanzar su destreza técnica?. Nadie desearía conseguir una cualificación profesional. Las horas de trabajo destinadas a lograr su dominio del oficio resultarían un derroche inútil de energía, el aprendiz que alcanzara un grado de maestría en el oficio no hallaría ninguna compensación.

Para que haya jóvenes que deseen e intenten cualificarse dentro de un sistema económico fundado sobre la contabilidad de horas laborales, es necesario que el tiempo que han dedicado a la adquisición del dominio del oficio sea remunerado y reciban un valor compensatorio de este tiempo de instrucción y adestramiento. Completaremos nuestra definición del valor de cambio de una mercancía: "Una hora de trabajo de un obrero cualificado ha de ser considerada como un tiempo de trabajo complejo, como un múltiplo de la hora de trabajo de un peón, y este coeficiente de multiplicación no es arbitrario sino que tiene como fundamento los gastos y el costo exigidos por la cualificación". Sea dicho de paso, en la Unión Soviética, durante el período staliniano, apareció indefectiblemente un pequeño equívoco o vaguedad en la explicación del trabajo compuesto, error o imprecisión que aún subsiste allí. Se continúa afirmando que la remuneración del trabajo ha de hacerse en función de la cantidad y de la calidad del trabajo realizado, pero la noción de calidad no es interpretada, a la luz del análisis marxista, como una calidad mensurable cuantitativamente por un coeficiente preciso de multiplicación. Por el contrario, es interpretada y empleada según la ideología burguesa, pretendiendo determinar la calidad del trabajo según la medida de su utilidad social, y de esta manera se justifican los ingresos de un mariscal, de una bailarina o de un director de "trust", diez veces superiores a los de un obrero manual no cualificado. Se trata en realidad de una teoría apologética para explicar y apoyar las grandes diferencias de remuneración que se registraban durante la época staliniana y que todavía siguen existiendo actualmente, en la URSS, aunque en proporciones más reducidas.

El valor de cambio de una mercancía está determinada, por consiguiente, por la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirla. El trabajo cualificado es considerado como un múltiplo del trabajo simple, multiplicado por un coeficiente más o menos mensurable.

Este es el núcleo central de la teoría marxista sobre el valor, que, a su vez, es la base de toda la teoría económica marxista. De la misma manera, la teoría sobre el excedente del producto social y del trabajo excedente, que ha sido expuesta en las primeras páginas del presente estudio, constituye el fundamento de toda la sociología marxista y el punto que realiza la conexión del análisis sociológico e histórico de Marx, de su teoría de las clases y de la evolución de la sociedad en general con la teoría económica marxista, y, más exactamente, con el análisis de la sociedad de mercaderes: precapitalista, capitalista y postcapitalista.

¿Qué es el trabajo socialmente necesario?

He indicado hace poco que la definición particular de la cantidad de trabajo *socialmente* necesario para producir una mercancía tenía una aplicación singular y sumamente importante dentro del análisis de la sociedad capitalista. Considero que es mejor, más

útil, examinarla ahora, aunque lógicamente su lugar más apropiado estaría en la siguiente exposición sobre el capital y el capitalismo.

El conjunto de todas las mercancías producidas en un país y en una época determinadas, tiene como objeto satisfacer las necesidades de aquella colectividad concreta. Porque una mercancía que no sirviese para solucionar los problemas y necesidades de nadie, que no tuviese valor de uso para alguien, sería -desde el principio y por definicióninvendible, no presentaría ningún valor de cambio, no sería en realidad una mercancía, sino simplemente el resultado del capricho, del juego desinteresado de un productor. Por otra parte, la totalidad del poder de compra que exista en aquella sociedad concreta en un momento preciso de su historia y que va destinado a ser gastado en el mercado, y no a ser guardado como un tesoro o una cuenta de ahorro, tendría que ser aplicada a la adquisición del conjunto de las mercancías producidas, si se pretende que haya un equilibrio económico. Este equilibrio implica que la suma global de la producción social, de las fuerzas creadoras de bienes para la sociedad, de las horas de trabajo disponibles haya sido distribuida entre los diferentes sectores industriales, guardando proporción con la manera según la cual los consumidores dividen su poder adquisitivo entre sus diferentes necesidades capaces de ser solventadas. Cuando la distribución de las fuerzas productivas ya no corresponde a esta distribución de las necesidades se quiebra el equilibrio económico y aparecen conjuntamente el exceso y el déficit de producción.

Citemos un ejemplo algo banal: a finales del siglo XIX y comienzos del siglo actual, en París, existía una industria de carrocería y de las diferentes mercancías relacionadas con el transporte por tracción animal que empleaba a muchos millares de obreros.

Surgió la industria del automóvil, al principio dentro de proporciones muy modestas, pero ya con decenas de fabricantes y contratando los servicios de miles de trabajadores. ¿Qué sucede durante este período? El número de vehículos tirados por caballerías va disminuyendo, el número de coches a motor empieza a aumentar. Tenemos, de una parte, la producción de carros y carrozas que tiende a superar las necesidades y demandas sociales, la manera de distribuir su capacidad adquisitiva por parte de los parisinos; por otra parte, existe una producción de automóviles que permanece inferior a las necesidades sociales; la naciente industria del automóvil se mueve dentro de un medio ambiente de penuria hasta que no aplica el sistema de fabricación en serie. Había un desequilibrio entre la oferta y la demanda, el número de automóviles disponibles para su venta en el mercado era inferior a los pedidos por la clientela.

¿Cómo expresar este tipo de fenómenos utilizando los términos de la teoría del valortrabajo? Puede afirmarse que en los sectores de la industria de carrocerías se trabaja más de lo que es socialmente necesario, para una porción del trabajo aportado por el conjunto de este tipo de empresas resulta socialmente malgastado, no encuentra equivalencia en el mercado, produce una mercancía invendible. Cuando unas mercancías resultan invendibles en la sociedad capitalista esto significa que se ha invertido en una rama determinada de la industria un trabajo humano que se muestra como trabajo socialmente innecesario, es decir, que como contrapartida del mismo no aparece un poder de compra en el mercado. El trabajo que no es necesario socialmente es trabajo perdido, improductivo, sin valor. Comprobamos así que la noción de trabajo socialmente innecesario contiene una gama importante de fenómenos.

Para la industria de la carrocería, la oferta es mayor que la demanda, los precios caen en picado y la mercancía no es comprada, es rechazada. Por el contrario, en la industria automovilística, la demanda supera a la oferta, por cuyo motivo aumentan los precios y hay escasez o falta de producción. Pero contentarse con estas superficialidades sobre la oferta y la demanda es detenerse en el aspecto psicológico e individual del problema. Si

se profundiza, en cambio, su faceta colectiva y social se descubre la realidad escondida detrás de estas apariencias, en una sociedad organizada a partir de la economía del tiempo laboral.

Cuando la oferta supera a la demanda ello quiere decir que la producción capitalista, que es una producción anárquica, una producción no planificada, no organizada, ha invertido de forma anárquica, y ha gastado en una determinada rama industrial más horas de trabajo de lo que socialmente era necesario, quiere decir que ha desperdiciado una serie horas de trabajo, y que este trabajo humano desperdiciado no será recompensado por la sociedad. Por el contrario, una rama industrial en la que la demanda sea superior a la oferta, es, si se quiere, una rama industrial que, con respecto a las necesidades sociales, está todavía subdesarrollada, y es, pues, una rama industrial que ha gastado menos horas de trabajo de lo que socialmente es necesario, y que, debido a ello, recibe una prima por parte de la sociedad para aumentar su producción y llevarla a un punto de equilibrio con respecto a las necesidades sociales.

Este es un aspecto del problema del trabajo socialmente necesario en régimen capitalista. El otro aspecto de este problema está vinculado al movimiento de la productividad del trabajo. Se trata de lo mismo, aunque haciendo abstracción ahora de las necesidades sociales, del aspecto "valor de uso" de la producción.

En régimen capitalista, hay una producción del trabajo que está en constante movimiento. A grandes rasgos, se dan siempre tres tipos de empresas (o de ramas industriales): las que, tecnológicamente, están a la misma altura de la medida social; las que se han quedado retrasadas, desfasadas, en un grado inferior de evolución, y son inferiores a la media social; y las que, tecnológicamente, están en vanguardia, y son superiores a la productividad media.

¿Qué quiere decir todo esto? ¿Qué quiere decir que una rama o una empresa está tecnológicamente atrasada, que tiene una productividad del trabajo inferior a la productividad media del trabajo? Puede considerarse a esta rama o a esta empresa a través del símil del zapatero perezoso que hemos visto más arriba; es decir, se trata de una rama o de una empresa que, en lugar de poder producir una determinada cantidad de mercancías en tres horas de trabajo, tal como lo exige la media social de la productividad en ese momento dado, exige cinco horas de trabajo para producir la misma cantidad. Las dos horas de trabajo suplementarias se han trabajado sin necesidad alguna; se ha desperdiciado trabajo social, una fracción del trabajo total disponible para la sociedad, y, a cambio de este trabajo desperdiciado, la empresa no recibirá ningún equivalente de la sociedad. Esto quiere decir, por tanto, que el precio de venta de esta industria o de esta empresa que trabaja por debajo de la media de la productividad se aproxima a su precio de coste, o que, incluso, puede ser inferior a este mismo precio de coste, es decir, que dicha empresa con una tasa de beneficio muy pequeña o, incluso, que trabaja con pérdidas.

Por el contrario, una empresa o una rama industrial cuyo nivel de productividad se sitúe por encima de la media (caso parecido al del zapatero que puede producir tres pares de zapatos en tres horas mientras que la media social es de un par cada tres horas) *economiza* gastos de trabajo social, y debido a ello, recibirá un sobrebeneficio, lo cual quiere decir que la diferencia entre el precio de venta y su precio de coste será superior al beneficio medio.

Desde luego, la búsqueda de tal sobrebeneficio es el motor de toda la economía capitalista. Toda empresa capitalista se ve empujada por la competencia a intentar obtener más beneficios, ya que éste es el único medio de que pueda mejorar constantemente su tecnología, su productividad del trabajo. Todas las firmas, pues, se encuentran dentro de esta vía lo cual implica que lo que en principio era una

productividad por encima de la media termina convertiéndose en una productividad media. En cuyo caso, el sobrebeneficio desaparece. Toda la estrategia de la industria capitalista se resume en este hecho, en el deseo que toda empresa tiene de conquistar en un país determinado una productividad superior a la media, a fin de obtener un sobrebeneficio, lo cual provoca un movimiento que hace desaparecer el sobrebeneficio debido a la tendencia a la elevación constante de la *media* de la productividad del trabajo. Así es cómo se llega a la perecuación tendencial de la tasa de beneficio.

Origen y naturaleza de la plusvalía

¿En qué se convierte, pues, la plusvalía? Considerada desde el punto de vista de la teoría marxista del valor, podemos ya responder a esta pregunta. La plusvalía no es más que la *forma monetaria del sobreproducto social*, es decir, la forma monetaria de la parte de la producción del proletariado que se abandona al propietario de los medios de producción sin contrapartida.

¿Cómo se produce prácticamente tal abandono en la sociedad capitalista? Se produce a través del intercambio, al igual que todas las operaciones importantes de la sociedad capitalista, que siempre son relaciones de intercambio. El capitalismo compra la fuerza de trabajo del obrero y, a cambio del salario, se apropia todo el producto fabricado por el obrero, todo el valor nuevamente producido que se incorpora al valor de ese producto. A partir de aquí, podemos decir que la plusvalía es la diferencia entre el valor producido por el obrero y el valor de su propia fuerza de trabajo ¿Qué es el valor de la fuerza de trabajo? Esta fuerza de trabajo es una mercancía en la sociedad capitalista, y, al igual que el valor de cualquier otra mercancía, su valor es la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirla y reproducirla, es decir, los gastos de mantenimiento del obrero en el sentido amplio de la palabra. La noción del salario mínimo vital, la noción de salario medio, no son nociones fisiológicamente rígidas, sino que incorporan necesidades que se modifican con bs progresos de la productividad del trabajo, y que, en general, tienden a aumentar con los progresos de la técnica y no son exactamente comparables en el tiempo. No se puede comparar cuantitativamente el salario mínimo vital del año 1830 con el de 1960, y esto lo han aprendido los teóricos del PCF a su propia costa. No se puede comparar válidamente el precio de una motocicleta en 1960 con el precio de cierto número de kilos de carne en 1830, para terminar concluyendo que la primera "vale" menos que los kilos de carne.

Dicho esto, repetimos que los gastos de mantenimiento de la fuerza de trabajo constituyen, pues, el valor de la fuerza de trabajo, y que la plusvalía es la diferencia entre el valor producido por la fuerza de trabajo y sus propios gastos de mantenimiento. El valor producido por la fuerza de trabajo se mide simplemente por la duración del trabajo. Si un obrero trabaja diez horas, produce un valor de diez horas de trabajo. Si los gastos de mantenimiento del obrero, es decir, el equivalente de su trabajo, no habría entonces plusvalía. Lo cual no es más que un caso particular de una regla más general: cuando el conjunto del producto del trabajo es igual al producto necesario para alimentar y mantener al productor, no existe sobreproducto social.

Pero, en régimen capitalista, el grado de productividad del trabajo es tal que los gastos de mantenimiento del trabajador son inferiores siempre a la cantidad de valor nuevamente producida de nuevo. Es decir, que un obrero que trabaje diez horas no necesita el equivalente de diez horas de trabajo para satisfacer sus necesidades vitales en función de las necesidades medias de la época en que vive. El equivalente del salario no representa nunca más que una fracción de la jornada de trabajo; y cuanto esté más allá de dicha fracción, constituye la plusvalía, el trabajo gratuito que proporciona el obrero y que el capitalista se apropia sin que exista ningún equivalente. Por otra parte, si tal

diferencia no existiera, ningún patrón contrataría a ningún obrero ya que la compra de la fuerza de trabajo no le procuraría ningún beneficio.

Validez de la teoría del valor-trabajo

Para concluir, he aquí tres pruebas tradicionales de la teoría del valor-trabajo.

Una primera prueba es la prueba *analítica*, o , si se quiere, la descomposición del precio de cada mercancía en sus elementos constituyentes, demostrando que si se retrocede lo suficientemente lejos, se termina encontrando nada más que trabajo.

El precio de todas las mercancías puede reducirse a un cierto número de elementos: la amortización de las máquinas y de las instalaciones, que es lo que llamamos la reconstitución del capital fijo; el precio de las materias primas y de los productos auxiliares el salario; y, finalmente, todo lo que es plusvalía: beneficio, intereses, alquileres, impuestos, etc.

Por lo que respecta a estos dos últimos elementos, el salario y la plusvalía, ya sabemos que se trata de trabajo y sólo de trabajo. En lo relativo a las materias primas, la mayor parte de sus precios se reduce a trabajo; por ejemplo, más del 60% del precio de coste del carbón está constituido por salarios. Si, en un principio, descomponemos los precios de costes medios de la mercancías en 40% de salarios, 20% de plusvalía, 30% de materias primas y 10% de capital fijo, y si suponemos que el 60% del precio de coste de las materias primas se reduce a trabajo, tenemos que el 78% del total de los precios de coste corresponden al trabajo. El resto de precio de coste de las materias primas se descompone en precio de otras materias primas —que, a su vez, son reductibles al 60% de trabajo- y en precio de amortización de las máquinas. En gran parte, el precio de las máquinas comportan un porcentaje de trabajo (por ejemplo, un 40%) y materias primas (40% también por ejemplo). Así, el porcentaje de trabajo en el precio medio de todas las mercancías pasa sucesivamente al 83%, al 87%, al 89'5%, etc. Es evidente que cuanto más prosigamos con esta descomposición tanto más tenderá el precio a reducirse a trabajo, y sólo a trabajo.

La segunda prueba es la *prueba lógica*; que es la que se encuentra en el principio de El Capital de Marx, y que ha desconcertado a bastante lectores porque, ciertamente, no constituye la manera pedagógica más simple para abordar el problema.

Marx plantea la cuestión siguiente: existe un gran número de mercancías. Estas mercancías son intercambiables, lo cual quiere decir que deben tener una cualidad en común, ya que todo lo que es intercambiable es comparable, y todo lo que es comparable debe tener, por lo menos, una cualidad en común. Las cosas que no tienen ninguna cualidad en común son incomparables por definición.

Consideramos cada una de estas mercancías. ¿Cuáles son sus cualidades? En primer lugar, tienen una serie infinita de cualidades naturales, tales como peso, longitud, densidad, color, anchura, naturaleza molecular; en resumen, todas sus cualidades naturales, físicas, químicas, etc. ¿Es posible que alguna de estas cualidades físicas puede constituir la base de su comparabilidad en tanto que mercancías, que puede ser la medida común de su valor de cambio? ¿Puede serlo el peso? Indudablemente, no, porque un kilo de mantequilla no tiene el mismo valor que un kilo de oro. ¿Puede serlo el volumen? ¿La longitud? Los ejemplos demostrarán inmediatamente que la cosa no va por ahí. En resumen, todo lo que sea cualidad natural de una mercancía, todo lo que sea cualidad física, o química, de dicha mercancía, determina el valor de uso, su utilidad relativa, pero no su valor de cambio. El valor de cambio debe hacer abstracción de cuanto sea cualidad natural, física, de la mercancía.