

Teoría de la plusvalía en Marx

FLORENCIO ARNAUDO*

Revista Cultura Económica

Año XXXI • N° 86

Diciembre 2013: 43-49

Resumen: El artículo presenta un recorrido por algunos de los postulados de la economía británica clásica, a fin de comprender acabadamente la teoría de la plusvalía de Carlos Marx. Así, el autor analiza algunos conceptos fundamentales para tal efecto. Define –entrecruzando los postulados de Adam Smith y David Ricardo– las nociones de: el valor de las cosas, el precio de los salarios, y el beneficio empresario. Luego, dedica una sección a describir las críticas de Adam Smith y Carlos Marx al capitalismo. Desarrolla cabalmente lo relativo a la obtención y magnitud de la plusvalía, y realiza una reflexión final que define a la teoría de la plusvalía como conceptualmente falsa.

Palabras clave: Teoría de la plusvalía; Carlos Marx; Adam Smith; valor; precio; beneficio empresario

Theory of Surplus Value in Marx

Abstract: The article describes de main principles featured by classical economics, with the purpose of understanding precisely the theory of surplus value postulated by Karl Marx; therefore, the author analyzes some cardinal concepts of that theory. Then he refers to the ideas of: value of goods, cost of salaries, and business benefit –according to Adam Smith and David Ricardo, among others– Afterwards, the author examines Adam Smith and Karl Marx´s critiques to capitalism. Finally he concludes examining both obtainance and magnitude of surplus value, and provides a reflection which defines the theory of surplus value as conceptually wrong.

Keywords: Theory of surplus value; Karl Marx; Adam Smith; value; price; business benefit

I. Introducción: valor de las cosas

Para poder entender cabalmente la teoría de la plusvalía de Carlos Marx, es necesario conocer los principales criterios de la economía británica clásica, a la que Marx acepta por completo, aunque elabora muy diferentes conclusiones.

Ya en la antigua Grecia, los filósofos discurrían sobre cuáles eran los factores que influían en el valor de las cosas: ¿Por qué razón objetos tan disímiles por el servicio que prestan –un caballo, una espada, o un vaso–, pueden llegar a tener un precio que permita relacionarlas? Adam Smith, el padre de la economía moderna,

* Universidad Católica Argentina
farnaudo@fibertel.com.ar

afirma en *La riqueza de las naciones* que “el trabajo es la medida real del valor de cambio de toda clase de bienes” (Smith, 1979: 31). Por su parte, David Ricardo, en su conocida obra *Principios de economía política y tributación* (1817), coincide totalmente con Adam Smith, al definir el valor de las cosas como:

el valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual pueda cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción (Ricardo, 1973: 9).

Y, Marx, con su característica minuciosidad, denomina *valor de uso* a la utilidad que las cosas prestan y dice:

En cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la cualidad; como valores de cambio sólo pueden diferir por su cantidad, y no contienen, por consiguiente, ni un solo átomo de valor de uso [...] Lo que determina la magnitud del valor de un objeto no es más que la cantidad de trabajo socialmente necesario, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción (Marx, 1959: TI, 5-7).

Es necesario destacar que las anteriores definiciones parecen referirse al valor de costo; sin embargo, se refieren al valor de cambio, ya que incluyen el beneficio empresarial como una parte del trabajo obrero.

II. Precio de los salarios

Según Adam Smith y David Ricardo, los salarios tienden a situarse al nivel mínimo que permita a la familia obrera criar a aquellos hijos suficientes para cubrir los puestos de trabajo que la sociedad vaya creando. Al respecto postula Adam Smith:

Los salarios pagados a los jornaleros y criados, de cualquier clase que sean, deben ser de tal magnitud que

basten, por término medio para que su raza se perpetúe, de acuerdo con los requerimientos planteados, en la sociedad, por una demanda creciente, decreciente o estacionaria de mano de obra (Smith, 1979: 7).

Y, David Ricardo, presenta una definición muy semejante:

La mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden y que pueden aumentar y disminuir en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución (Ricardo, 1973: 71).

Además, sostiene que “al igual que los demás contratos se deberían dejar los salarios a la libre competencia en el mercado y nunca deberían ser controlados ni intervenidos por la legislatura” (Ricardo, 1973: 80). Con lo cual, cuarenta años después de Adam Smith, este otro economista vuelve a considerar inexorable la situación de las familias obreras. Antes de escandalizarnos por la falta de sentido social de los economistas británicos para determinar el salario de la mano de obra, debemos considerar que ellos creían, por herencia de los fisiócratas, que las leyes de la economía eran inexorables y que cualquier alteración a sus reglas provocaría ingentes daños a la sociedad. Marx considera que siempre la disponibilidad de operarios supera la existencia de puestos de trabajo. A esta diferencia la llama “ejército industrial de reserva” y sostiene que *los patrones* contaban con él para poder amenazar con el despido a su propio personal¹.

III. Beneficio empresarial

En cuanto al beneficio empresarial, Adam Smith se esfuerza en destacar que no proviene del trabajo de dirigir:

Habrá quien se imagine que estos beneficios del capital son tan sólo un

nombre distinto por los salarios de una particular especie de trabajo, como es el de inspección y dirección. Pero son una cosa completamente distinta (Smith, 1979: 48).

Así, puede leerse muy claramente en su obra que el beneficio del patrón nace del trabajo del obrero:

El valor que la mano de obra añade a la materia prima se divide por sí misma en dos partes, destinada la una al salario de los obreros y la otra a los beneficios que el industrial ha de recoger (Smith, 1979: 48).

Y, más adelante, plantea: “el patrón participa del producto del trabajo de sus operarios. En esa participación consiste su beneficio” (Smith, 1979: 64). Y, para que quede bien claro, repite una vez más: “El valor que el operario añade se divide en dos partes, la que paga los salarios y la ganancia del que lo emplea” (Smith, 1979: 91). Es evidente que el valor de un artículo se integra, en primer lugar, por las horas de trabajo insumidas en la obtención de la materia prima utilizada, más el valor de la amortización de las máquinas o herramientas que se emplean, más la cuota de gastos de administración asignables a ese producto. A este valor, se suman las horas de trabajo dedicadas por el operario para elaborarlo, de las que surgen, según parecen considerar estos economistas, su propio salario y el beneficio del empresario.

IV. Crítica de Adam Smith al capitalismo

La apropiación por el empresario de parte del trabajo obrero le parece inevitable a Adam Smith a partir del momento en que se contrataron operarios para trabajar en los medios de producción. Así lo dice:

El estado originario en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo sólo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y acumulación del capital (Smith, 1979: 64).

Como ex profesor de Filosofía Moral en la Universidad de Glasgow y autor de *Teoría de los sentimientos morales* (1759), Adam Smith no pudo dejar de conmoverse por las injusticias del capitalismo y realiza una honesta crítica ante la deplorable situación de la clase trabajadora:

Ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables. Es por añadidura equitativo que quienes alimentan, visten y albergan al pueblo entero, participen de tal modo en el producto de su propia labor que ellos también se encuentren razonablemente alimentados, vestidos y alojados” (Smith, 1979: 77).

Lamentablemente considera que esta penosa situación es inevitable según las leyes de la economía. Por eso, condena a los patrones que eluden, a su favor, las reglas del mercado:

Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo más posible, y los patrones dar lo menos que puedan [...] Sin embargo no es difícil de prever cual de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa en la mayor parte de los casos [...] Los patrones, siendo menos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente, además de que las leyes autorizan sus asociaciones, o, por lo menos, no las prohíben, mientras que en el caso de los trabajadores, las desautorizan [...] En disputas de esta índole los patrones pueden resistir mucho más tiempo [...] La mayor parte de los trabajadores no podrá subsistir una semana [...] Los patrones siempre y en todo lugar mantuvieron una especie de concierto tácito, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios por encima de su nivel actual. La violación de este pacto se considera universalmente una acción extraordinariamente irregular e implica un reproche, a quien así procede, por parte de sus colegas (Smith, 1979: 65).

Finalmente, realiza una denuncia sobre la injusta distribución de la riqueza, y postula que: “En realidad los beneficios elevados tienden a aumentar mucho más el precio de la obra que los salarios altos” (Smith, 1979: 95).

V. Crítica de Carlos Marx al capitalismo

Marx, como muchos intelectuales socialistas de su época, estaba tratando de encontrar remedio a una distribución de la riqueza entre trabajadores asalariados y empresarios, que no sólo se presentaba como desigual sino como absolutamente injusta. Basta recordar que, a partir del comienzo de la revolución industrial (1760), y al cabo de cien años, los países industrializados habían duplicado su capacidad productiva, pero que la riqueza surgida de este enorme progreso no había llegado a los obreros, cuyas familias seguían manteniéndose al nivel de subsistencia. En defensa de los empresarios, debe decirse que ellos habían instalado la fábrica y normalmente reinvertían sus beneficios en su propia industria, con lo que multiplicaban la producción, abarataban costos y mejoraban la calidad de los productos. Además, a través del impuesto, contribuían al desarrollo de su propio país.

Siguiendo estrictamente a Smith, Marx considera que cada producto se vende en el mercado a su valor de costo (suma de las horas trabajadas) y que la ganancia del empresario procede de que sólo le paga al operario una parte de esas horas (aquellas necesarias para la supervivencia de su grupo familiar) y se queda con el valor de las restantes. Es así como el capitalista saca su beneficio del trabajo obrero impago. A diferencia de Smith, que lo cree inevitable dentro de las reglas de la economía, Marx se rebela contra este beneficio, al que llama plusvalía, y no encuentra otra alternativa para eliminarlo que socializar los medios de producción, según habían propuesto, en distintas formas, los primeros socialistas: Saint Simon, Owen, Fourier, Proudhon y Blanc.

Marx no se conforma con denunciar que el beneficio empresario proviene del trabajo del obrero. También, se propone

demostrar que eso es inevitable mientras subsista el trabajo asalariado y afirma, además, que todo capital se integra por la acumulación de trabajo obrero impago; para ello elabora la teoría de la plusvalía a la que procura dar rigor científico y le dedica obsesivamente cientos de páginas.

VI. Valor de cambio de la fuerza de trabajo

Marx afirma que el capitalismo descubre y utiliza la única mercancía que tiene la propiedad de producir, y al usarse, un valor de cambio mayor que su valor de cambio original: la fuerza de trabajo del obrero. Lo dice así:

Para poder sacar un valor de cambio nuevo del valor usual de la mercancía, sería necesario [...] descubrir en el propio mercado una mercancía cuyo valor de uso poseyese la virtud particular de ser una fuente de valor de cambio [...] Esa mercancía cuyo uso es creador de un incremento de valor de cambio existe en el mercado, es la fuerza de trabajo (Marx, 1959: TI, 121).

Marx aplica esta definición a la fuerza de trabajo de los operarios, y sostiene que “el valor [*de cambio*] de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación de su poseedor” (Marx, 1959: TI, 124); y agrega algo más, postula que es necesario que la familia obrera pueda prolongarse:

La cantidad de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo comprende los medios de subsistencia de los reemplazantes, es decir de los hijos de los trabajadores, para que se perpetúe en el mercado esta singular raza de cambistas (Marx, 1959: TI, 125).

VII. Obtención y magnitud de la plusvalía

Una cosa es lo que cuesta mantener viva la fuerza de trabajo –valor de cambio–, y otra lo que ella pueda producir –valor de uso–. Al respecto, Marx expresa:

El costo de la fuerza de trabajo determina su valor de intercambio, el gasto de la fuerza de trabajo constituye su valor de uso. Si media jornada de trabajo basta para hacer vivir al obrero durante 24 horas, no por ello se infiere que no pueda trabajar una jornada entera [...] Es esa diferencia de valor lo que el capitalista tenía en vista cuando compró [...] la fuerza de trabajo (Marx, 1959: TI, 144).

Como ya se ha dicho, en el costo de todo artículo que se elabora, deben incluirse el valor de la materia prima, la amortización de las herramientas o máquinas utilizadas y los gastos de administración proporcionales. Este valor permanece constante en el proceso productivo:

En el curso de la producción, la parte del trabajo que se transforma en medios de producción, es decir, en materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo [...] no modifica la magnitud del valor. Por esto nosotros lo llamamos parte constante del capital o más brevemente, capital constante (Marx, 1959: TI, 158).

En cambio, la fuerza de trabajo del obrero produce un valor mayor del que se ha pagado por ella y produce una "plusvalía". Al respecto, Marx postula:

La parte del capital transformado en fuerza de trabajo cambia, por el contrario, de valor en el curso de la producción. Reproduce su propio equivalente y, además, un excedente, una plusvalía, la cual puede, por su parte, variar y ser más o menos grande. Esta parte del capital se transforma permanentemente de magnitud constante en magnitud variable. Por esto nosotros la llamamos parte variable del capital, o más brevemente, capital variable (Marx, 1959: TI, 158).

Debe señalarse que Marx llama *trabajo necesario* (t) a aquel que bastaría para pagar el salario del obrero, y *sobretabajo* (t') las horas que debe seguir trabajando de

acuerdo con su contrato de trabajo y que constituyen el beneficio del empresario. También llama C_v (capital variable) al monto total del salario y designa con P_v a la plusvalía. Entonces concluye:

[...] Resulta que la plusvalía guarda con el capital variable la misma relación que el sobretabajo con el trabajo necesario, por donde la cuota de plusvalía es $P_v / C_v = t' / t$ (Marx, 1959: TI, 165).

Por consiguiente, habiendo una determinada cantidad de operarios (n) en una fábrica y teniendo a su servicio máquinas que multiplican su producción por un factor denominado f , la fórmula final de la plusvalía será:

$$P_v = C_v \times (t' / t) \times n \times f$$

Puede observarse que la teoría de la plusvalía de Marx no es más que el beneficio del empresario que describe Adam Smith, expuesto minuciosamente y con una terminología novedosa.

VIII. Carencia de medios de producción

Finalmente, Marx hace notar algo evidente. Si el obrero fuese propietario de los medios de producción recuperaría en bienes la totalidad del trabajo realizado. Infortunadamente el trabajador manual carece de la propiedad industrial y agraria y no tiene más remedio que vender su fuerza de trabajo.

El propietario de esta fuerza de trabajo [...] está completamente desprovisto de las cosas necesarias para la realización de su fuerza de trabajo (Marx, 1959: TI, 122).

La propuesta socialista está expresada en el conocido Manifiesto Comunista, escrito en colaboración por Marx y Engels y publicado en 1848:

Lo que caracteriza al comunismo no es la abolición de la propiedad sino la abolición de la propiedad burguesa [...] que es la más acabada expresión del modo de producción y de apropiación

de lo producido basado en los antagonismos de clase, en la explotación de los unos por los otros (Marx-Engels, 1960: 26).

En cuanto al modo de proceder, para terminar con esta explotación, está también dicho en el citado manifiesto:

El proletariado utilizará su primacía política para arrancar poco a poco a la burguesía todo el capital, para centralizar, en manos del Estado, es decir, del proletariado organizado en clase dirigente, todos los medios de producción (Marx-Engels, 1960: 32).

IX. Reflexiones finales

Resumiendo lo presentado anteriormente, según Marx, en el mercado laboral, la fuerza de trabajo del obrero se obtiene al nivel de supervivencia, pero el mercado de productos está dispuesto a pagar, también, el valor incorporado como resultado de su trabajo. De allí nace el beneficio empresario que es exclusivo fruto de la explotación del trabajo ajeno.

La propuesta marxista lleva a la productividad social por un sendero erróneo. La propiedad colectiva de los medios de producción quita el irremplazable impulso que el interés personal pone en la actividad humana. Los marxistas creen que los obreros están desmotivados en las empresas capitalistas y que en cuanto sepan que su empresa les pertenece a todos, porque es de la comunidad, sentirán tal entusiasmo que multiplicarán la producción. Sin embargo, no tienen en cuenta que a nadie estimula un capital del que no se puede gozar ni disponer.

La respuesta a la alternativa marxista es que la sociedad se beneficia grandemente con la presencia de empresarios entre sus filas. Éstos son hombres poco comunes que, llevados por su afán de lucro, están siempre atentos para concebir una empresa, organizarla y administrarla (o controlar su administración) y así producen bienes y servicios para la sociedad y dan trabajo a multitud de operarios.

Por otra parte, un administrador estatal es casi siempre elegido por su lealtad política a quienes gobiernan y no por su aptitud empresaria. No obtiene beneficios personales con el progreso de su empresa y no sufren perjuicios cuando ella anda mal. Todas estas circunstancias explican su ineficiencia. Pero además, a raíz de la supresión de la libre competencia en el mercado de productos, debe enfrentar un problema que es irresoluble: ¿Qué productos debe elaborar? ¿Cómo puede determinar el Estado el valor que el mercado asignará a los artículos que produce? ¿Qué cantidad de cada uno de los productos demandará la población?

El factor fundamental que Marx no tuvo en cuenta es que el mercado evalúa las cosas no sólo por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su obtención, sino también, y especialmente, por el interés que puedan despertar en los posibles adquirentes. El tiempo de trabajo necesario para producirlas mide su valor de costo pero no su valor de cambio. Este último, para existir, requiere necesariamente que las cosas despierten cierto interés en el mercado, que es el que, en definitiva, determina su valor final. Además, el interés del mercado puede ser promovido por el empresario o al menos captado oportunamente por él.

Como consecuencia de lo expuesto, es evidente que la teoría de la plusvalía es conceptualmente falsa. Eso no quita verdad al hecho de que, con frecuencia, al obrero se le paga un salario insuficiente y que el sistema de propiedad privada de los medios de producción contribuye a este abuso. Simplemente debe reconocerse que el sistema capitalista es mucho mejor que el que Marx propone. Dentro del sistema democrático, el progreso avanza mucho más rápidamente que en los países socialistas.

Referencias bibliográficas

- Marx, C. y Engels, F. (1960), *El Manifiesto Comunista*, Editorial Anteo, Buenos Aires.
Marx, C. (1959), *El capital*, Fondo de Cultura Económica, México.

Ricardo, D. (1973), *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México

Smith, A. (1979), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.

¹Recuérdese que en aquel tiempo no había legislación laboral que protegiera al operario.