

Valor, salario y precios de producción en Arghiri Emmanuel

Mariano de Miguel*

Resumen

Este artículo describe los principales aspectos de la teoría de Arghiri Emmanuel, referidos al valor y la importancia del salario como variable independiente en un esquema de precios de producción “a la Sraffa”. Finalmente, en el Apéndice, se analizan los trazos gruesos de la interpretación que el autor de *El Intercambio Desigual* hiciera del famoso problema de la “transformación”¹.

Abstract

This paper describes the main aspects of the theory of Arghiri Emmanuel related to the Value and the importance of the Wage as an independent variable in a structure of prices “as Sraffa”. Finally, in the Appendix we analyze the interpretation of the author of “The Unequal Interchange” of the famous problem of the “transformation”.

1) Introducción

¿Por qué escribir un artículo sobre Arghiri Emmanuel y algunos conceptos fundamentales de su obra?

El punto de partida se halla en la intención por mostrar y develar, de cara al ambiente académico en particular, e intelectual, en general, los aportes de un pensador cuya obra, según creemos, a menudo resulta desconocida y/o incomprendida; e impulsar en consecuencia nuevas elucubraciones teóricas que la renueven.

Pero fundamentalmente, lo que motiva este artículo es el hecho que la obra de Arghiri Emmanuel gravita y se nuclea sobre ciertos tópicos de gran relevancia

* Licenciado en Economía (UCES). Presidente del Capítulo Buenos Aires de la Sociedad Internacional para el Desarrollo (SID Baires). Docente en la Universidad de Buenos Aires (UBA), en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y en la Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo (UMET).

¹ Este artículo “Valor, salario y precios de producción en Arghiri Emmanuel” corresponde al Número 6 de la *Revista de Economía Argentina Circus* en imprenta (septiembre de 2014).

para el debate moderno sobre los fundamentos de la Economía Política, y sus manifestaciones heterodoxas.

Como la biografía de Emmanuel no constituye nuestro objeto aquí, podemos servirnos de la muy buena síntesis que realizara Humberto Zambón, en un artículo publicado en el diario *La Mañana* de Neuquén:

“Emmanuel fue un intelectual pero también un hombre de acción, como hubo muchos casos durante el siglo XX. Nacido en Grecia en 1911, una vez recibido en la Universidad de Atenas decidió radicarse en el Congo. Cuando las tropas del Eje ocuparon el territorio griego, volvió como voluntario para integrar las fuerzas de liberación griega; terminada la guerra y, en consecuencia, su experiencia como partisano, volvió al Congo hasta 1957 cuando se radicó en Francia. Se doctoró en La Sorbona y luego fue profesor de economía en la Universidad París VII. Alcanzó renombre mundial en 1969, cuando publicó El intercambio desigual, que fue traducido al castellano por la editorial Siglo XXI en 1972. Posteriormente, el intercambio de ideas y debate de él con los principales teóricos del imperialismo en ese momento, Charles Bettelheim, Samir Amin y Christian Palloix, fueron reunidos en un volumen publicado por Cuadernos de Pasado y Presente (editado por el recordado José ‘Pancho’ Aricó en la ciudad de Córdoba) bajo el título de Imperialismo y comercio internacional. Emmanuel falleció en Francia en el año 2001²”.

En la Universidad de Atenas y en la École Pratique des Hautes Études de París, hizo los estudios superiores de derecho y economía; y en la Sorbona, el Doctorado en Sociología.

Es verdad que fue su tesis, la del “Intercambio Desigual”, la que se recuerda en mayor medida, y la que lo ha convertido, para muchos, esencialmente, en un teórico del imperialismo y del Comercio Internacional. Además del intercambio de ideas mencionado por Zambón (y que también publicara Siglo XXI en 1971), es digno de recuerdo el debate sobre el mismo asunto que protagonizaran el propio Emmanuel, E. Somaini y L. Boggio, primero publicado en Italiano y luego en Francés (Emmanuel, Somaine y Boggio, 1975). Sin contar con la edición corregida y aumentada de *El intercambio desigual*, de 1972, que reúne valiosos elementos para comprender la tesis que el libro citado discute, así como sus desarrollos teóricos posteriores.

En efecto, esa tesis fue solo el comienzo de un conjunto de escritos que, según nos parece, conforman el eje central de sus preocupaciones como

² Disponible en: <http://www.lmneuquen.com.ar/suplementos/2012/2/18/11786.php> Fecha de consulta: 27/09/2013.

pensador económico y social. Es así que el interesado en la lectura del economista griego podrá encontrarse, entre otros, con el que fuera quizás su proyecto intelectual culminante: “La ganancia y las crisis, un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo” (Emmanuel, 1978). Y, años más tarde, con “Technologie appropriée ou technologie sous-développée”; o bien, con el conjunto de artículos que conforman el libro *La dynamique des inégalités*.

Lo anterior, por lo que respecta a sus obras principales; numerosos artículos publicados en revistas especializadas, notas de clase, trabajos inéditos y cartas completan el acervo de escritos de Arghiri Emmanuel, que se conservan gracias al inestimable aporte de Claudio Jedlicki, amigo y discípulo de aquel.

La mención panorámica de la vida y, especialmente de su obra, que hicimos hasta el momento en esta introducción, persigue el objetivo de brindar al lector las coordenadas bibliográficas de los aspectos conceptuales que aquí rescataremos y expondremos con la mayor brevedad posible. En concreto, los que se refieren a la posición de Emmanuel en torno de los siguientes temas, y que definen la estructura de este artículo:

- La teoría del valor clásica y marxista, lo cual será desarrollado en el punto II.
- Los esquemas de precios de producción “a la Sraffa”, y la elección del salario como variable independiente; tema que presentaremos en el punto III, a partir de una comparación entre las soluciones de Emmanuel, Sraffa y Pivetti.
- El tratamiento que Arghiri Emmanuel hiciera del famoso problema de la “transformación”, especialmente las conclusiones que de allí extrae. Por su naturaleza auxiliar, este punto IV integrará el Apéndice.
- Finalmente, los puntos V y VI abordarán, respectivamente, la conclusión y el material bibliográfico utilizado.

La mejor manera (aunque resulte paradójico) de introducir al lector no aveau en las obras y escritos de Arghiri Emmanuel es a través de las discusiones con sus críticos, porque allí se entreveran las cuestiones principales. Por ello, privilegiaremos esos contenidos. De paso, tendremos paralelamente la chance de motivar un sano intercambio con quienes, conociendo el asunto, lo interpretan y valoran de un modo distinto.

II) La teoría del valor en Arghiri Emmanuel

Para encuadrar y desenvolver acabadamente el pensamiento de Arghiri Emmanuel (en adelante, AE) sobre la materia enunciada en el título que antecede,

debemos realizar una especie de “rastreo” por varios de sus libros y artículos. Porque no existe, en tanto cuerpo integrado ad hoc, algo así como una teoría de AE sobre el valor. Sí, numerosos pasajes al respecto, centralmente en el marco de su tesis sobre *El intercambio desigual*, y de las controversias que mantuvo con otros intelectuales. Pero, sin perjuicio del carácter ocasional que podamos atribuir a estos desarrollos teóricos acerca del valor, los mismos están lejos de constituirse como simples comentarios dispersos, y poseen una coherencia tal que, aunque no pudiéramos hablar de la teoría del valor **de**, si amerita que nos refiramos a la teoría del valor **en** AE. Por lo demás, como este artículo espera mostrar y sugerir, poco puede juzgarse sobre las tesis principales de sus obras, prescindiendo de un encuadre semejante.

Para AE, una definición preliminar y decisiva es la de factor de producción y su relación con el valor de cambio de las mercancías. Y, desde su punto de vista, en el marco de las relaciones sociales de producción mercantiles (capitalistas o pre-capitalistas), un factor de producción es todo derecho preestablecido al reparto primario del producto. Se refiere a los derechos primarios, para distinguirlos de los secundarios; siendo la cualidad diferencial de los primeros respecto de los segundos el hecho de estar ligados directamente a la realización del producto: “...realización efectuada mediante el intercambio de las diferentes mercancías de suerte que, cualquiera sea el determinante y el determinado, existe una estricta correspondencia entre la magnitud relativa de estos ingresos y la tasa de cambio o de valor de cambio de las mercancías” (Emmanuel, 1972, p. 41).

AE sostenía que a fuerza de pensar el valor como una sustancia verdadera, frecuentemente se olvida el hecho que detrás de las mercancías que se intercambian están los individuos reclamando por parte del producto social. Esta parte solo puede establecerse por dos caminos; a través de una división del trabajo impuesta, o bien por intermedio del intercambio de los productos generados por los trabajadores, y una división del trabajo que exprese las decisiones individuales: “*En realidad, el problema de la distribución del producto en una sociedad compuesta por productores independientes apareció al mismo tiempo que su solución, que es el intercambio de mercancías y la ley del valor. Pero adviértalo uno o no, sea uno o no consciente de ello, la comparación entre una vaca y una piragua perdería todo su sentido si detrás de ella no se ocultara la comparación entre el trabajo realizado por el vaquero y el realizado por el carpintero.*” (Emmanuel, 1972, p. 43, nota 5).

AE fue acusado por Charles Bettelheim, de adherir a dos leyes diferentes del valor, una para la economía mercantil simple y otra para la economía capitalista desarrollada. Pero él se sentía lejos de una posición semejante, y en efecto creía en una sola ley, pero que operaba de modo diferente en cada estadio, y que el carácter de esa diferencia hacía imposible cualquier transformación de

valores en precios de producción, desde el momento que no se trataba de un cambio de forma, sino de contenido.

Lo que creía permitirle mantener la identidad de principio y de cálculo era su concepción de la ley del valor como una ley de relaciones y de movimiento de esas relaciones, más que como una ley de magnitudes. Para él la ley del valor era una ley de asignación y reparto, de fuerzas productivas, por un lado, y del producto, por el otro, en una sociedad de propietarios independientes; es decir, "derechohabientes". Así, en una sociedad compuesta solo por trabajadores independientes, propietarios de sus herramientas e instrumentos de trabajo y librecambistas, la única ley que tendría lugar sería la del valor trabajo.

Pero las cosas se modifican esencialmente cuando interviene un segundo factor. AE no creía en un valor absoluto. Tampoco acordaba con la visión según la cual el intercambio es solo un complemento de la producción a un nivel exterior a esta. Para AE el intercambio es un momento esencial de la producción: "*Supuesta la propiedad privada, no es el valor lo que conduce al intercambio, sino el intercambio lo que conduce al valor*"³ (Emmanuel, 1972, p. 364).

Por lo anterior, podría pensarse que AE ubicaba la explotación en la esfera del intercambio y de la circulación. AE no aceptaba esta crítica, salvo que se distinguiera previamente entre relaciones de producción y relaciones sociales de producción; "en cuyo seno se articulan inextricablemente la producción y el intercambio". La importancia de esta distinción para el propósito de esta sección es que en línea de coherencia, AE concebía entonces las relaciones de producción como generadoras de excedente pero de ninguna manera, per se, de explotación.

El excedente es una condición común de todas las sociedades que han alcanzado cierto grado de desarrollo de sus fuerzas productivas, se traten de sociedades de clase y de explotación, o no: "*el excedente siendo la condición y el presupuesto de la explotación, no constituye en sí mismo ninguna explotación. La explotación comienza no con la creación sino con la apropiación de este excedente*"⁴ (Emmanuel, 1972, p. 364).

Pero, aquí podríamos preguntarnos: ¿AE coloca en el mismo nivel el "trabajo socialmente necesario" y los "ingresos primarios" en tanto derechos sobre el producto? La respuesta es afirmativa. Porque AE no concebía posible construir el concepto de trabajo –socialmente–necesario sin la mediación del

³ Respuesta a Charles Bettelheim.

⁴ Respuesta a Charles Bettelheim.

concepto de trabajo abstracto. Y, por otra parte, veía igualmente imposible arribar al concepto de trabajo abstracto sin recurrir a una escala de reducción de los trabajos concretos y complejos, que permita cuantificarlos. Solo la competencia de factores y la posibilidad de moverse de una rama a otra podía establecer dicha escala: *“el trabajo solo puede ser abstracto y general en tanto que generador de un derecho en el reparto del producto económico de la sociedad. Solo de esa manera será ‘factor’”* (Emmanuel, 1972, p. 367).

AE no tarda en preguntarse, si es que se rechaza la idea de un valor inherente a las mercancías, por qué el intercambio de las mercancías en un mercado libre debe hacerse a una tasa que oscila en torno a una relación reguladora: a) la de las cantidades de trabajo socialmente necesarias para producirlas; b) esa misma relación modificada por las transferencias provocadas por la perecuación de las ganancias.

El problema es el siguiente. Si la producción de dos sombreros demanda la misma cantidad de horas de trabajo, de similar intensidad y complejidad, que la producción de una silla: ¿Qué es lo que obliga a sus productores a intercambiar efectivamente sus productos a una tasa que, en promedio y a largo plazo, tiende a ser igual a 2 sombreros = 1 silla? El riesgo de no responder esta pregunta es grande, con el costo de caer en *“una combinación de conceptos engendrados por la razón pura”*, sin contenido real.

AE sugiere que la respuesta habitual de los marxistas pasa por atribuir a la competencia el papel que obliga a los productores a dejar que sea la relación de los valores la que regule el intercambio. ¿Pero a qué competencia nos referimos, a la competencia de los factores de producción, o a la competencia del mercado? Para AE la respuesta es crucial. Cuando la oferta y la demanda de mercado se equilibran, los precios de los bienes que se intercambian en el ejemplo pueden encontrarse por encima o por debajo de los valores. Por el contrario, lo que si hace la relación de los valores es tornar estables o inestables esos precios de mercado, porque es al nivel de dicha relación que las transferencias de factores cesan. ¿Por qué el precio de equilibrio factorial se corresponde con la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlo? ¿AE no había alertado sobre la ubicuidad de ver al valor como una sustancia? El mismo responde: *“Porque hemos supuesto que el productor directo es el único derechohabiente al reparto primario del producto económico social y su trabajo homogéneo y competitivo, es decir, reducible a una simple cantidad y susceptible de transferirse de una rama a la otra... El precio-valor en el caso de un único derechohabiente (caso hipotético o real, poco importa) o el precio de producción en el caso de varios derechohabientes, son los precios que equilibran la producción, que detienen las transferencias de fuerzas productivas de una rama a la otra”* (Emmanuel, 1972, p. 370 y 371).

Para AE, el único elemento en común entre la competencia de factores y la de las mercancías, es la palabra que las designa.

Algo que le preocupa especialmente a AE es dejar sentado que, desde su óptica, el precio de producción no es un fenómeno cuya esencia sería respectivamente el “valor”. Criticaba a Christian Palloix por considerar la diferencia entre el valor y el precio de producción como un paso de lo abstracto a lo concreto y asignarles a dichos conceptos solo una diferencia de grado o de nivel.

Para AE el precio de producción es un concepto abstracto, tan abstracto como el valor; como tal producido por el pensamiento a los efectos de aprehender la realidad. Lo que si presenta las características de fenómeno es el precio concreto de mercado. El precio de producción adolece de la condición fenoménica porque no es ni observable, ni sensible, ni sujeto de ser manipulado por intermedio de algún cálculo operacional.

AE distingue entre dos concepciones específicas sobre el precio concreto de mercado: “...o bien constituye la única realidad, la de la circulación, y no hay nada tras él –es la concepción marginalista–, o tiene tras él el apoyo de una magnitud reguladora abstracta, anclada en las condiciones de producción, que le sirve de eje de gravitación –es la concepción objetivista en general, marxista en particular” (Emmanuel, 1972, p. 424).

Lo que para AE cambia precisamente es el eje de gravitación, el cual, según el caso, será la relación entre las cantidades de los factores, o la relación de las remuneraciones de los factores; la primera relación da lugar al valor–trabajo, la segunda a los precios de producción.

No le preocupa el grado de historicidad del primer caso, el que se refiere al valor–trabajo como eje de gravitación, ya que “hunde sus raíces en modos de producción esencialmente precapitalistas y en gran parte no–mercantiles” (Emmanuel, 1972, p. 427). Aunque, teóricamente hablando, puede al menos suponerse una situación productiva tal en la que el capital es inexistente, o bien se asocia de modo igual y proporcional al trabajo. Pero de una situación semejante, para pasar al capitalismo desarrollado hace falta, según AE, una transustanciación por la cual se altera el campo de gravitación, del valor a los precios de producción.

Esta postura, como podemos imaginarnos ya, condiciona la interpretación “emmanueliana” del famoso problema de la “transformación”. Por la extensión, dejamos para el apéndice la síntesis de su posición, y las claves de su análisis al respecto. Solo diremos aquí que pensaba que era un falso problema. Y reproducimos, para ello, la cita que el propio AE hiciera del libro

de Natalie Moszkowska, quien, a su juicio, planteara el problema de la forma más elegante: “Los precios individuales solo indican las relaciones de cambio de las mercancías. Por naturaleza son relativos y no absolutos, como el valor. El nivel de los precios absolutos solo puede determinarse por la elección de una unidad de cuenta” (Emmanuel, 1972, p. 436).

Por ello, AE opta para el análisis del capitalismo desarrollado, si de teorizar sobre el valor se trata, de realizar un cálculo directo en precios de producción. Es lo que abordaremos en el Punto III.

II) 1. La ley del valor y la asignación de los recursos sociales entre diferentes ramas de actividad

Un análisis complementario que AE realiza a propósito de la teoría del valor a la que adscribe, reviste interés para nosotros, al menos por una razón. Porque permite delinear a muy grosso modo, el tipo de comparación que AE establecía entre una sociedad integrada y otra compuesta por productores independientes, como es el caso de la mercantil-capitalista.

La ley del valor en AE no es más que una ley de reparto. ¿Reparto de qué? De recursos sociales entre diferentes ramas de actividad. ¿De qué modo? Por intermedio de una equivalencia entre los productos, en el caso de una sociedad de productores independientes: “La asignación de medios de producción constituye el problema fundamental de toda comunidad humana. Pero su solución depende de quien disponga en la comunidad del poder de decisión económica. Si la decisión pertenece a la sociedad misma en su conjunto, este problema se resolverá sobre la base del costo social. Si ella pertenece al productor independiente, se resolverá sobre la base del costo del productor” (Emmanuel, 1972, p. 446).

¿Qué incluye el costo social para AE? Todos aquellos factores que para la sociedad resultan onerosos, como el trabajo vivo, el trabajo pasado, los factores gratuitamente proporcionados en cantidades limitadas por la naturaleza y algo más que para el autor resulta decisivo: el tiempo, entendido como “el uso de los fondos de acumulación por distinción a su desgaste y a su consumo”.

Para ilustrar el punto elabora un ejemplo, con tres variantes. Veamos la segunda: Una sociedad socialista puede escoger dos opciones productivas para satisfacer una misma necesidad. En ambas producciones los valores resultantes de sumar el trabajo vivo y el pasado efectivamente empleado, son iguales para el conjunto del período considerado, de diez ciclos productivos.

<i>Producción A</i>			<i>Producción B</i>		
<i>Trabajo vivo</i>		100	<i>Trabajo vivo</i>		100
<i>Trabajo</i>	100		<i>Trabajo</i>	100	
<i>pasado: Cap.</i>			<i>pasado: Cap.</i>		
<i>const. circ.</i>			<i>const. circ.</i>		
2 máquinas a	100	200	1 máquina a	100	200
50			100		
		300			300

Fuente: Emmanuel, 1972, p. 447.

Pero AE entiende que la producción A cuesta menos, porque a diferencia de la producción B que inmoviliza 100 horas de trabajo desde el principio del período, A solo debe inmovilizar la mitad al comienzo, y la otra mitad en el punto intermedio.

Una forma aún más clara de comprender el argumento de AE es considerar la tercera variante del ejemplo mencionado:

<i>Producción A</i>			<i>Producción B</i>		
<i>Trabajo vivo</i>		100	<i>Trabajo vivo</i>		90
<i>Trabajo</i>	100		<i>Trabajo</i>	100	
<i>pasado: Cap.</i>			<i>pasado: Cap.</i>		
<i>const. circ.</i>			<i>Const. Circ.</i>		
2 máquinas a	100	200	1 máquina a	100	200
50			100		
		300			290

Fuente: Emmanuel, 1972, p. 448.

Podemos constatar que si consideráramos al trabajo como el único factor de producción, entonces cabría concluir que la producción en B es más económica que en A. Pero todo depende de la estimación del factor tiempo. ¿Cuál será entonces la producción más económica? Si lo miramos desde el ángulo del productor independiente, sostiene AE, el cálculo dependerá de la tasa de ganancia y de salarios. Al fijarse estas con independencia de las condiciones *objetivas*, los resultados posibles no son necesariamente óptimos. Por el contrario, si lo observamos desde el ángulo de la sociedad, el cálculo dependerá de las estimaciones sociales acerca de las necesidades de acumulación y del sacrificio intergeneracional que esté dispuesta a realizar dicha sociedad en pos de la tasa de acumulación deseada.

Para AE, el segundo cálculo puede sufrir dificultades técnicas, pero el estatuto del factor que pertenece al tiempo se mantiene incólume. Y a partir de lo anterior, AE realiza una sentencia fuerte y que descoloca al lector, en

función de lo analizado previamente: *“Es el mismo factor el que se encuentra en la base de la ganancia en el modo de producción capitalista, y el hecho mismo de que ese factor se encuentre en dos modos de producción opuestos prueba que es independiente de las relaciones sociales de producción. Lo que por el contrario es una simple relación social, específica del modo de producción capitalista, es la apropiación de ese factor por un cierto grupo social, los poseedores de los medios de producción”* (Emmanuel, 1972, p. 448).

No es la posesión de una máquina lo que da derecho a la ganancia. Es el hecho de negarse a venderla, comprometerla en la producción y no realizarla “más que por fracciones sucesivas a través de cierto número de ciclos producción, o sea, en cierto tiempo”.

¿Por qué descoloca esta afirmación? Porque es como si AE se hubiera deslizado de una definición de factor de producción a otra. Antes, como derecho preestablecido al reparto primario del producto (por ende, asociado indefectiblemente a las relaciones sociales de producción existentes), ahora como soporte de valor, con independencia de las relaciones sociales de producción. Como si hubiera pasado de discutir sobre las causas del valor de cambio, para referirse a los elementos determinantes del valor de uso.

Lo desconcertante no radica tanto, en el doble sentido terminológico de la palabra factor, sino en que pareciera querer ligar los factores en tanto derechos con los factores en tanto determinantes del valor de uso, pero tomando estos como factores naturales de aquellos:

“Los marxistas hubieran podido ganar su causa en contra de los marginalistas si hubiesen admitido que el tiempo es efectivamente un factor independiente de las relaciones sociales de producción, mostrando que el hecho de la apropiación de ese factor por una cierta clase social es perfectamente independiente de un cierto modo histórico de producción, en vez de aislarse en la posición imposible, a saber, que el trabajo es el único factor creador de valor de cambio o de valor” (Emmanuel, 1972, p. 448, nota 15).

Esta última cita recuerda la interpretación de J. H. G. Olivera sobre la teoría “ricardiana” del valor, donde la plusvalía sería la expresión de la tasa de transformación en el tiempo del trabajo pasado, siendo la apropiación de esa plusvalía una cuestión “institucional” (Olivera, 1957).

Sin perjuicio de ello, en otros pasajes, la impresión del lector es la contraria: *“Los factores naturales, el trabajo, el tiempo, la tierra, solo son reductibles por el hombre y sus estimaciones ‘históricas’”* (Emmanuel, 1972, p. 550).

Para terminar esta sección, deseamos mencionar un elemento más. Entre las diferencias de los cálculos económicos propios de una sociedad integrada y otra compuesta por productores independientes, hay una a la cual AE le presta especial atención. No se refiere al género de factores que intervienen en uno y otro cálculo, sino a su tasa de intervención. El arbitraje de la sociedad integrada será en base a las cantidades disponibles de factores. El del productor directo sobre la base de sus precios:

“El primero es un cálculo directo y, salvo error técnico, óptimo por definición. El segundo es un cálculo indirecto y, en la medida en que diverge del primero, subóptimo. Es la asignación de los factores y la división social (nacional o internacional) del trabajo sobre la base del segundo cálculo lo que constituye la ley del valor” (subrayado nuestro; Emmanuel, 1972, p. 551).

Esto refuerza la conclusión de AE en el sentido de que no existe más que una ley del valor que se expresa de modo diferente según se trate de una sociedad capitalista desarrollada o mercantil “simple”; pero en donde siempre encontramos al costo del productor individual como eje de la asignación de los factores y de la división del trabajo.

Cuando el productor individual solo remunera su propio trabajo, o bien paga un trabajo asalariado para el cual su ganancia es proporcional, las cantidades físicas del factor bastan para reducir los valores de uso a un factor común. No porque esas cantidades sean una sustancia, sino porque cuando las mercancías se cambien “a prorrata” de las cantidades del factor considerado, el precio de la mercancía podrá pagar a su productor la misma tasa que a los demás; y, en consecuencia, no tendrá motivos para cambiar de actividad.

En cambio, cuando el productor independiente tenga varios factores por remunerar y cuya intervención no sea proporcional, el precio de equilibrio de la producción no podrá ser otro que el resultante de la reducción de las cantidades de los distintos factores “al promedio de su tasa de remuneración”.

En uno y otro caso, en donde cesan las transferencias de factores encontraremos el óptimo competitivo.

III) Los esquemas de Precios de Producción y “la variable independiente”; Emmanuel, Sraffa y Pivetti

Sabemos de la sección previa, que para AE los precios de producción no constituyen un simple cambio de forma, sino una ruptura cualitativa que opera cuando un segundo factor de producción entra en juego y pasamos de un campo de gravitación a otro. En sus términos:

*“No se trata ya de reducir las mercancías a una única calidad común, físicamente dada. Tenemos ahora dos calidades comunes y solo podemos efectuar la reducción si encontramos una cualidad común a los dos calidades comunes. Esta cualidad común intermedia que nos permite cuantificar la suma de los factores y, por esta cuantificación, cuantificar las mercancías mismas y explicar la igualdad, 1 arroba de trigo candeal = x kg de hierro (la primera pregunta que Marx plantea en *El Capital*), se la encuentra si se quiere recordar que bajo la apariencia de cada factor ... se esconde, en las condiciones capitalistas, un ‘derecho’ establecido al reparto del producto social, que se llama, según el caso, salario, ganancia, renta, etc. Los esquemas de precios de producción no están contruidos en términos de trabajo y capital, cosas irreductibles entre sí, sino en términos de salarios efectivamente vertidos (capital variable) y de ganancia, cosas perfectamente reducibles una a la otra en tanto que partes alícuotas de una entidad dada: el producto económico social.” (Emmanuel, 1972, p. 438).*

¿Pero el producto social no es creado por los trabajadores? Para AE esa es una idea ética y no la asimilación aprehensiva de la realidad. Lo que es absolutamente real para él es que tanto el salario como la ganancia son engendrados por el proceso de producción; y que ello engendra un antagonismo irreductible, dado que una parte no puede aumentar sino en detrimento de la otra, para un nivel dado de producto.

III) 1. Los Precios de Producción en el Intercambio Desigual

La cuestión se trata centralmente en dos de sus obras: *El intercambio desigual* (Emmanuel, 1972) y en *La ganancia y Las crisis* (Emmanuel, 1978). Esto no quiere decir que fuera de estos tramos de sus obras mayores, AE se deslinde o prescinda de los precios de producción como instrumento analítico, solo que es en dichos espacios donde, a nuestro juicio, queda más patente la construcción y el uso que de ellos hace. De la presentación sintética que haremos, saltará a la vista, sin complicaciones, el estatus que para AE posee el salario, como variable independiente, motor del desarrollo económico y, en definitiva, concepto estelar de toda su obra teórica.

AE parte de supuestos muy simples y construye, de forma preliminar, un esquema de precios de producción limitado por la existencia de dos mercancías, A y B, las cuales sirven respectivamente como bienes de consumo y de producción. Insumos y productos están compuestos por estas mercancías. El *stock* de mercancías pertenece institucionalmente a los capitalistas, y de acuerdo a ciertas cantidades establecidas previamente al inicio del proceso de producción; siendo estas cantidades constitutivas de los capitales disponibles, tales como equipos, medios de trabajo y bienes de consumo asalariado, aunque “no necesariamente en un solo ciclo productivo”.

Emmanuel supone que la rama A dispone de $70A$ y de $35B$, de los cuales entran en producción, como materias primas y desgaste de los equipos fijos, $6A + B$. La rama B dispone de $20A + 45B$, de los cuales $16A$ entran en la producción. La sociedad toda dispone de 500 horas de trabajo homogéneo, doscientas de las cuales consume A y el resto B. De acuerdo a estos preceptos, y adicionalmente, se establece que la rama A produce $32A$ y la rama B, $24B$. Para terminar la planilla de supuestos, AE agrega que el salario real, definido como canasta de bienes, correspondiente a cada hora de trabajo es $(A + 2B)/100$. Y con ello conforma el esquema siguiente:

Capital comprom.	Capit. const. cons.		Capital variable		Ganancia		Producción
$70_A + 35_B$	$(6_A + B)$	+	$(2_A + 4_B)$	+	?	=	32_A
$20_A + 45_B$	(16_A)	+	$(3_A + 6_B)$	+	?		21_B
$90_A + 80_B$	$(22_A + B)$	+	$(5_A + 10_B)$	+	$(5_A + 10_B)$	=	$32_A + 21_B$

Fuente: Emmanuel, 1972, p. 441.

De este esquema preliminar, casi artesanal, AE busca establecer una diferencia, a su juicio crucial, entre el trabajo y el capital: *“El primero es un factor homogéneo a priori...y puede, por lo tanto, entrar en nuestras ecuaciones antes de la solución del problema de los precios, por lo tanto sin adición de una nueva incógnita”* (Emmanuel, 1972, p. 441). No pasa lo mismo con el capital y la ganancia, que no son homogéneos antes de conocer los precios.

Es cierto que el cuadro precedente establece la masa total de las ganancias como equivalente a $5A + 10B$. Se desprende también que esa masa de ganancia debe ser repartida en proporción a los capitales comprometidos, pero no puede establecerse la proporción sin haber determinado los precios de A y de B. Pero en la medida que los precios de A y de B dependen igualmente de la proporción buscada, tenemos una nueva incógnita, para ser determinada junto a los precios:

$$r = (5A + 10B)/(90A + 80B)$$

Desde aquí AE saca, y arrastra durante toda su vida intelectual, la convicción de que si se quiere fundar una teoría objetiva del valor, hay que aferrarse al salario como primera deducción sobre el producto social, no siendo la ganancia más que un saldo. ¿Cómo queda el esquema cuando se introduce la incógnita? De la siguiente forma:

Capital comprom.	Capit. const. consumido		Capital variable		Ganancia	=	Producción
$70_A + 35_B$	$(6_A + 6_B)$	+	$(2_A + 4_B)$	+	$(70_A + 35_B) r$	=	32_A
$20_A + 45_B$	(16_A)	+	$(3_A + 6_B)$	+	$(20_A + 45_B) r$	=	21_B
$90_A + 80_B$	$(22_A + 6_B)$	+	$(5_A + 10_B)$	+	$(5_A + 10_B) r$	=	$32_A + 21_B$

Fuente: Emmanuel, 1972, p. 442.

Como hay dos ecuaciones independientes y tres incógnitas, es imposible hallar los valores absolutos de A y B, salvo que adoptemos una unidad de cuenta cualquiera. Pero convirtiendo una de ellas en referencia unitaria, por caso, $B=1$, puede establecerse el valor de A ($=B/2$) y r (10%).

Para AE este esquema, por más sencillo que pueda ser, contiene todos los elementos de un esquema de precios de producción “despojado de la ambigüedad de la transformación”.

Este esquema refleja también el antagonismo irreducible al que nos referimos antes, entre trabajadores y capitalistas, como factores de la producción, o mejor dicho, para AE, derechos preestablecidos al reparto primario del producto.

Finalmente, en dicho esquema, todo aumento de salarios, si es general, disminuye la tasa de ganancia y altera los precios de A y B en función de sus composiciones orgánicas; pero, “si es local, aumentará el precio de la rama (región o país) en la cual es aplicado. Este último caso es el del intercambio desigual”. (Emmanuel, 1972, p. 443)

A los fines de hallar precios absolutos para A y B, Emmanuel escoge como unidad de cuenta la hora de trabajo; entonces, ya que $10A + 20B = 500$ (recordemos los supuestos originales) y $A = B/2$, resulta que $A = 10$ y $B = 20$.

Así queda un esquema de precios de producción expresados en hora de trabajo:

Capital comprom.	c		v		pr	=	Precio de producción	Tasa de ganancia
1.400	80	+	100	+	140	=	320	
1.100	160	+	150	+	110	=	420	10%
2.500	240	+	250	+	250	=	740	

Fuente: Emmanuel, 1972, p. 444.

III) 2. Los Precios de Producción en La Ganancia y Las Crisis

Emmanuel, a lo largo de toda su obra desarrolló una concepción estructural del sistema económico similar a la de Piero Sraffa, independientemente de las importantes divergencias entre ambos autores en este y otros posibles asuntos. A tal punto que en aquellos tramos de sus diferentes escritos en donde entendió necesario explicitar una formulación rigurosa del sistema económico, sus planteos fueron esencialmente “sraffianos”. Aunque las diferencias no son menores, por lo que resulta apropiado sacarlas a la luz, para así ponderar mejor y tener mayores elementos de juicio crítico.

Cuando generaliza en *El intercambio desigual* su esquema de precios de producción él mismo aclara que su solución recuerda la de Sraffa, y que “*en efecto, hay entre las dos muchas analogías*”.

Una de las conclusiones principales del planteo “sraffiano”, y que AE comparte plenamente (Carta inédita de Aghiri Emmanuel a Samir Amin, fecha desconocida *Lettre à Samir Amín*) que recoge la tradición económica clásica y marxista, es que la distribución del valor agregado generado por la sociedad entre los factores productivos que concurren a su formación no resulta de un proceso mecánico inherente al subsistema económico, sino que depende en gran medida de una determinación extraeconómica, propia del subsistema sociopolítico. Esa determinación extraeconómica no constituye ningún elemento de contaminación o impureza del mundo propiamente económico; por el contrario, es imprescindible para que el sistema posea una solución y sea empíricamente viable.

Pero se diferencia en dos aspectos importantes. Primero, en que AE desde un comienzo abandona la hipótesis simplificadora de Marx relativa al consumo del capital constante en un solo ciclo de producción; abandono que Sraffa llevara a cabo en el capítulo décimo de *Producción de mercancías por medio de mercancías* (SRAFFA, 1966). Segundo, a diferencia de Sraffa que “tímidamente” expresa su preferencia por el tipo de beneficio como variable independiente del sistema, AE opta por el *salario nominal*, con una fuerza y convicción que no perderá jamás.

III) 2.1. La variable independiente

Sraffa, en el marco de su obra culminante desde el punto de vista teórico, apenas si brinda una sugerencia en torno a la elección de la variable distributiva que debe ser tomada como dada o independiente, si el salario o la tasa de ganancia, por la que tímidamente se define (Sraffa, 1966, p. 55 y 56). Pero es en sus manuscritos inéditos hasta 1993, en donde encontraremos importantes aclaraciones. Máximo Pivetti coordinó una publicación de gran

importancia que dedica su primera contribución al análisis de las características y contenidos de los archivos que el Trinity Collage de Cambridge tuviera “bajo llave” hasta hace poco menos de veinte años (Pivetti, 2008)

Sraffa insistió, muestra Pivetti, en la identificación de un componente variable del salario, al margen del correspondiente a la subsistencia del trabajador; y ello se debe a que estaba especialmente interesado en negar toda determinación mecánica de la distribución del ingreso en el capitalismo. No es el modo en el cual tiene lugar la producción lo que determina el reparto del excedente económico, sino la acción misma de las partes que intervienen en el asunto. Es precisamente la existencia de un componente variable en el salario lo que al parecer de Pivetti *“plantea el problema de si es el salario o la tasa de ganancia la cantidad que debe tomarse como dada o independiente cuando se determinan los precios relativos junto a la variable distributiva residual”* (Pivetti, 2008, p. 492).

Sin perjuicio de lo anterior, es necesario remarcar que, en términos teóricos, el objetivo primordial de Sraffa no radicaba en estipular una u otra variable, salario o tasa de ganancia, como variable independiente, sino en evitar cualquier concepción mecánica al respecto; así escribió oportunamente a Garegnani:

“Sin embargo, para la reseña tal vez sea mejor no aventurarse demasiado en este terreno: yo no he pretendido decir nada muy comprometedor, y en general solo he querido dejar fuera algunas señales para evitar que se crea que el sistema se presenta como fundamento para una teoría de la oferta relativa del capital y del trabajo. Es la negación lo que me parece importante: en cuanto a la afirmativa no tengo ninguna intención de adelantar otra teoría mecánica que, de una u otra manera, convalide la idea de que la distribución está determinada por circunstancias naturales, o tal vez accidentales pero de cualquier modo capaces de volver fútil cualquier acción, de una parte o de la otra, para modificarla. En conclusión, yo diría que en la reseña es mejor no insistir demasiado sobre el obiter dictum de la tasa de interés monetario...” (Sraffa citado por Pivetti, 2008, p. 493 y 494).

El “obiter dictum” al que se refiere Sraffa es, como lo indica, la tipo de interés monetario, que en *Producción de mercancías por medio de mercancías* él había sugerido como referencia reguladora del tipo de beneficio, variable dada o independiente.

Pero la renuencia que el teórico italiano mostraba para especificar acabadamente la variable independiente en términos abstractos y formales, estaba más bien predispuesto en un nivel concreto y aplicado:

“Por otro lado, estoy convencido de que el mantenimiento de la tasa de interés por parte de la banca y de la bolsa tuvo su parte en determinar la distribución del ingreso entre las clases sociales: porque es un paso obligado para quien da y para quien toma en prestamo (...). No veo la dificultad en la determinación de la tasa de ganancia mediante la tasa de interés controlada o convencional, a condición de que no se presuponga la tasa de ganancia determinada por circunstancias externas inmutables” (Sraffa citado por Pivetti, 2008, p. 502).

En línea de coherencia, tampoco excluía la posibilidad de elegir como variable dada o independiente al salario, aunque alertaba sobre la necesidad en tal caso encontrar evidencia empírica de que la disputa sobre reparto del excedente recae principalmente sobre el salario, quedando así la ganancia determinada como un residuo.

Es a esa evidencia, a su recopilación y fundamentos, que Arghiri Emmanuel dedica buena parte de sus esfuerzos intelectuales, a los efectos de demostrar por qué, a su juicio, es el salario la variable distributiva que debe considerarse como independiente o dada al momento de cerrar el sistema en términos teóricos y aprehenderlo en términos prácticos; por lo menos hasta la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, cuando la tasa de ganancia ha adquirido idéntico rango de independencia (Emmanuel, 1978).

En efecto, en *La ganancia y las crisis* (Emmanuel, 1978), AE completa sus esquemas de precios de producción, diferenciando un sistema de moneda convertible frente a otro de inconvertibilidad universal. Emmanuel escribe:

“Informalmente antes de 1971 y formalmente después, el mundo capitalista ha visto instaurarse en su seno, por primera vez en su historia, un régimen de inconvertibilidad universal. Antes de 1971 esto se debió a la abstención más o menos voluntaria de los bancos centrales de los grandes países industriales a convertir sus dólares –en un primer momento porque estaban por colmarse de ellos, y después porque por un lado cedían a las presiones de los Estados Unidos y por el otro, a su propio interés de no estremecer demasiado a su deudor. Después de agosto de 1971, este régimen se impuso mediante la proclamación abierta del embargo que tornaba nominales todas las monedas simultáneamente” (Emmanuel, 1978, p. 407).

Emmanuel pensaba que este elemento permitía una progresión nominal de salarios y ganancias que antes estaba vedada. Y sugiere en la obra citada: *“esta posibilidad puede ilustrarse mediante el sistema tradicional de ecuaciones–ramas, del tipo Sraffa” (Emmanuel, 1978, p. 407):*

como este se presenta después de un aumento de salarios que han debido conceder, su tasa usual o cualquier tasa de ganancias y fijar sus precios en consecuencia; pueden entonces hacer repercutir sobre los precios absolutos (índice general de precios) toda mejora de salarios y al menos la parte de dicha mejora que supere un aumento paralelo eventual de la productividad” (Emmanuel, 1978, p. 409).

Al margen de la valoración general que merezca este tramo de la obra, o toda ella, de Arghiri Emmanuel, creemos importante rescatar el siguiente aspecto. En la última de las formulaciones que el pensador griego realiza “a la manera de Sraffa”, se estipula una interacción fundamental, y esencialmente no mecánica, entre el subsistema sociopolítico y el económico, a los efectos de determinar la distribución **real** del ingreso generado por la sociedad entre los factores que concurren a su formación. Porque es el subsistema sociopolítico el que condiciona al económico a través de la fijación extraeconómica de los valores monetarios del salario y la tasa de ganancia. Pero el proceso se *realiza* con la determinación de los precios que cierran un determinado esquema de reparto del ingreso (Dobb, 2004).

La dialéctica del proceso señalado por Emmanuel es ciertamente compleja y puede, según nuestro parecer, ganar en potencia explicativa, considerando ciertos elementos como los aportados por Máximo Pivetti en escritos como *Interest and Profit in Smith, Ricardo and Marx*. (Pivetti, 1987) (Amico y Fiorito, 2010).

III) 2.2. La Reformulación de Máximo Pivetti

En *Interest and Profit...*, Pivetti realiza una muy sugestiva y lúcida lectura de las relaciones entre interés y ganancia en autores clásicos como A. Smith, D. Ricardo y K. Marx. Parte de la siguiente afirmación:

“In the theory of distribution of Smith, Ricardo and Marx normal profits are regarded as resolving themselves into two parts, the money rate of interest and normal profit of enterprise. This means that for those authors interest and profit of enterprise cannot be explained independently from each other. Given the normal rate of profit, determined in their theory by the real wage rate and production techniques, either the rate of interest or entrepreneurial profit must result as a residual magnitude. There are however important differences, between Smith and Ricardo on the one hand and Marx on the other, in the analysis of the relationships between the rate of profit, the rate of interest and profit of enterprise. By bringing these differences to light, we can aim to add further support to a concept of money interest and profit of enterprise as the determinants of normal profits...” (Pivetti, 1987, p. 63).

Pivetti ilustra formalmente el esquema clásico de la siguiente manera:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k)(1 + r) + L_a w_a = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k)(1 + r) + L_b w_b = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k)(1 + r) + L_k w_k = K p_k$$

$$(A_w p_a + B_w p_b + \dots + K_w p_k) = w$$

$$r_a = i + \rho_a j$$

$$r_b = i + \rho_b j$$

.....

$$r_k = i + \rho_k j$$

Fuente: Pivetti, 1987, p. 66.

Es un sistema “a la Sraffa”, donde solo existe capital circulante y los salarios se pagan “post factum”. Las incógnitas son los k precios, las k tasas de ganancias de cada esfera de la producción y la tasa de interés. Tenemos así, $2k+1$ determinadas por $2k+1$ ecuaciones, en donde una de las mercancías cumple la función de mercancía-moneda del sistema, la medida en que los precios y los salarios son expresados.

Es importante retener que en este esquema “clásico”, las variables dadas son el salario real y las ganancias normales de la empresa en cada esfera de la producción: *“The real wage rate, determined by historical and social conditions independently of prices and of the rates of profit, consists of a specified bundle of commodities...”* (Pivetti, 1987, p. 66).

Por su parte, las ganancias normales de la empresa están expresadas en términos de cocientes dados entre la ganancia de la empresa en cada aplicación productiva y la tasa (incógnita) de interés.

Pivetti señala con justeza que la visión de Marx al respecto es un tanto diferente a la de Smith y Ricardo. Marx, en efecto, otorga a la tasa de interés una autonomía de un grado y permanencia considerablemente mayor que sus predecesores, a tal punto que dada la tasa de ganancia normal, la tasa de interés deja de ser la magnitud determinada una vez deducida la tasa de ganancia empresarial; convirtiéndose esta última en la magnitud residual.

La valoración marxista de la autonomía relativa pero fundamental de la tasa de interés, es muy ponderada por la concepción de Máximo Pivetti, de cuño

sraffiano. Aunque no duda en remarcar que la visión de Marx respecto a la ganancia de la empresa aparece menos consistente en su pluma que en la de Smith o Ricardo.

Con el objeto de extraer lo valioso de la visión clásica y marxista en su conjunto, depurando a su vez los defectos y/o imperfecciones, es que Pivetti reformula el sistema económico en términos teóricos y abstractos, para así dar cuenta de las reales influencias y fuerzas que se conjugan en la determinación extraeconómica y real de la distribución del excedente económico generado entre los factores productivos que concurren a su formación:

- La tasa de salario real pasará a estar determinada como una variable residual en la relación entre salarios y ganancias; tomará de esta manera el lugar de incógnita que anteriormente poseía la tasa de interés en el esquema clásico.
- La tasa de interés dependerá ahora de decisiones de política monetaria, tomadas bajo restricciones de diferente peso y carácter especial y temporal. No existe una ley general para la determinación de la tasa de interés, sino restricciones externas, fiscales, monetarias y/o distributivas que afectan las decisiones políticas sobre su determinación.
- Las ganancias normales de la empresa dependerán de las costumbres y convenciones que gobiernan y definen las ventajas reales o deseadas de una determinada aplicación productiva del capital.
- Las variables dadas serán la tasa monetaria de interés, las ganancias normales de la empresa y la tasa nominal de salarios. Esta última dependiente de condiciones económicas, políticas e institucionales.
- Finalmente, las incógnitas serán los k precios de las mercancías, que ahora se convierten en precios monetarios; vale decir, deja de existir una mercancía-moneda, referencia de salarios y precios. Habida cuenta de que los salarios y los precios se expresan ahora en moneda, Pivetti incorpora una ecuación adicional para simbolizar una mercancía-salario compuesta:

$$(A_w p_a + B_w p_b + \dots + K_w p_k) = p_w$$

Y, dado el salario monetario, para cada valor de p_w , existe un correspondiente salario real:

$$w_r = w/p_w$$

Pivetti, como habrá podido notar el lector, invierte el orden de causación, haciendo de la tasa de ganancia una magnitud que se define en cada esfera o rama de producción a través de un proceso de agregación de dos componentes autónomos; la tasa monetaria de interés y la ganancia normal de la empresa. Así, la tasa monetaria de interés, junto con los salarios monetarios y las técnicas de producción determinan en Pivetti los costos monetarios y normales de producción:

“The ratio of the price level to the money wage Hill then be seen as the connecting link between the rate of interest and the rate of profit: by the competition among firms within each industry, a lower rate of interest causes a lowering of the ratio, hence bringing about a lower rate of profit” (Pivetti, 1987, p. 71).

III) 2.3. “El salario en la perspectiva marxista”

El encomillado del título que precede este párrafo se debe a que refiere al quinto capítulo del libro *La dynamique des inégalités*, el cual reúne los argumentos presentados por AE en la *Conférence 96: Théorie du Salaire* (Emmanuel, 1985, Capítulo V, p. 133–160).

Es en este artículo donde AE desenvuelve con mayor método lo que podríamos definir como su introducción a la teoría del salario y el estatuto del mismo como variable exógena e independiente del sistema. Para Emmanuel, una variable independiente no está carente de condicionamientos y enfrenta “*condiciones de compatibilidad con los demás elementos endógenos del sistema*”; pero importante es que dentro de esos límites su funcionamiento puede considerarse exógeno.

Cuando de salario se trataba, AE se oponía tajantemente a erigir la productividad del trabajo como su determinante, lo cual resulta lógico, desde un punto de vista marxista y objetivista del valor.

Mantuvo durante su vida esta convicción sobre lo que no es el salario. Así dice en *El Intercambio Desigual*:

“La productividad del trabajo no es más que el valor de uso de la fuerza de trabajo, no es más que su utilidad, y su productividad marginal no es más que su utilidad marginal. Es normal que para los marginalistas sea esta última utilidad la que determina el precio del trabajo. Pero, para el marxismo, el salario no es el precio del trabajo sino el precio de la fuerza de trabajo, y el valor de la fuerza de trabajo está determinado, como el de cualquier otra mercancía no por las condiciones de su consumo sino por las de su propia producción”. (Emmanuel, 1972, p. 454, el subrayado es nuestro).

Y en la carta a Samir Amín que ya citamos, le escribe: “*Es el trabajo el que resulta más o menos productivo, según las condiciones de su utilización y los equipos a los cuales se asocia el obrero. La fuerza de trabajo no posee ninguna productividad*” (*Lettre à Samir Amín*, documento inédito sin fecha).

El subrayado anterior se debe a que efectivamente, es la idea expresada en esa oración la que AE no conservó con el paso de los años. Podríamos decir que su visión del salario se radicalizó. Vimos a través de una cita a la carta que le escribiera a Samir Amín, cuál era su convicción más íntima; que la distribución funcional de la renta nacional expresa fundamentalmente la relación de fuerzas entre las clases antagónicas de la sociedad. Esta convicción, con el tiempo, entró en conflicto con la definición del salario como el precio de la mercancía fuerza-de-trabajo, intercambiada en un mercado, a la cual parecía adscribir en sus primeros escritos.

Eugenio Somaini, en el libro citado en la introducción (Emmanuel, Somaini y Boggio, 1975), le reprocha a Emmanuel el hecho de que no basta con atribuir las cuasas de los salarios, y sus disparidades internacionales, a elementos “morales e históricos”, o bien a circunstancias institucionales; es necesario explicar esas circunstancias o la génesis y desarrollo de tales elementos “morales e históricos”. AE se enoja con este reclamo, por la sencilla razón de que le había dedicado sendos desarrollos en el marco de su Libro *El Intercambio Desigual*, y más concretamente, todo un capítulo, el tercero, a dicho cometido. Podía Somaini no estar de acuerdo, y resultar insatisfecho con las explicaciones, pero no desconocer lisa y llanamente esos pasajes.

La anécdota nos resulta útil, porque en ese marco, AE sentencia: “...jamás, en la historia, ha existido alguna cosa que pudiéramos describir como un ‘mercado’, por imperfecto que sea, de la fuerza de trabajo. Siempre ha habido normas” (Emmanuel, Somaini, Salvati, 1975, p. 62). Esta declaración se verá algo matizada en *La dynamique des inégalités* (Emmanuel, 1985, p. 151).

Es la idea anterior la que luego, en *La dynamique des inégalités*, desarrolla con más detalle. AE reconce que Marx, además de definir al salario como precio de una mercancía especial, la fuerza de trabajo, le asignaba el carácter de vector de reparto de la renta. Pero el punto central, para AE es saber si el salario es vector de reparto directamente, como la renta o los impuestos, o si lo es indirectamente, en función de que la clase obrera no tiene otra mercancía para vender que su fuerza de trabajo, y son los ingresos de dicha venta (*les recettes*) los que constituyen su única renta. Solo en el primer caso, sostiene Emmanuel, necesitamos una teoría específica del salario. En el segundo caso, el problema se limita a incluir el salario dentro de la teoría general del valor. Marx eligió este camino, pero está lejos de ser un camino sencillo.

Porque no basta con resolver el absurdo del valor del trabajo y de conciliar la generación de plusvalía con el principio general de equivalencia. AE identifica, entre otros, los siguientes problemas. En primer término, a diferencia de las otras mercancías que, a medida que progresa el modo de producción capitalista, “devienen susceptibles de ser producidas capitalísticamente”, la fuerza de trabajo, como fuente exclusiva de plusvalor, no lo posee.

Segundo, uno de los supuestos de la ley del valor es la posibilidad que le cabe al productor de pasar libremente de una rama a la otra. En cambio, si bien el trabajador es móvil como tal, no lo es como productor de su fuerza de trabajo, salvo que se subproduzca o sobreproduzca a sí mismo. Lo que pone en juego un mecanismo malthusiano que Marx condenaba. Al introducir un elemento “moral e histórico”, AE cree que es necesario abandonar el abordaje de la fuerza de trabajo como mercancía, según la definición clásica tradicional; substituir el concepto de “*trabajo socialmente necesario*” por el de “*ingreso socialmente necesario*”.

Un problema particularmente importante, ya sea el salario una variable exógena o endógena, es el de la reducción del trabajo complejo al simple. Porque si el “elemento moral e histórico” está dado exógenamente, la pregunta pasa a ser qué es lo que está dado: “¿Es la gama completa de tasas de salarios para todas las categorías y todas las profesiones, o el salario de base que remunera el trabajo de la categoría más baja?” (Emmanuel, 1985, p. 142) En el primer caso, es difícil compatibilizar un elemento que varía en el tiempo y en el espacio con calificaciones diferenciales de una misma época y un mismo espacio. Igualmente, cómo se combinan los coeficientes de reducción con los costos de reproducción biológica que son requeridos para establecer la escala de remuneraciones. En el segundo caso, ¿de dónde salen los coeficientes endógenos de jerarquización?

AE pensaba que el único modo de salir de las contradicciones descriptas arriba, era rechazando el estatuto de mercancía de la fuerza de trabajo y abandonando toda idea de determinar el salario por los costos de producción de la fuerza de trabajo, sean estos costos fisiológicos o sociales.

Pero considerar el salario como como una relación social, como un vector de repartición no excluye la posibilidad de que su determinación sea endógena, por algún mecanismo de mercado diferente al del valor-trabajo. Lo mismo, una mercancía puede serlo al tiempo que su precio se determina exógenamente. AE lo sabía. Pero ya vimos que AE no creía en la existencia histórica de un mercado de trabajo; salvo, quizás, por un intervalo muy corto inmediatamente posterior a la instauración de del sistema capitalista: “...desde que el trabajador se vuelve “libre”, la fuerza de trabajo deja ipso facto de ser una mercancía ‘libremente’ negociable (en consecuencia) ...el reparto del

producto refleja en cada momento y en cada país un punto de equilibrio de fuerzas sociales antagónicas y sus determinaciones no pueden ser más que exógenas. No resta más que elegir, entre las variables de reparto, la variable independiente” (Emmanuel, 1985, p. 152).

¿Por qué el salario es la variable independiente para AE, y no puede serlo la tasa de beneficio?

AE comienza por recordar que la más elemental de las relaciones de distribución es la funcional, que se entabla entre la remuneración al trabajo y el resto de las remuneraciones. Para simplificar, agrupa todos los ingresos no-salariales en el rubro “ganancia”, por lo que la elección de la variable independiente de entre las variables de reparto, se limita a una elección entre salario y ganancia. ¿Qué salario, nominal o real? Nominal porque “*el salario real no es más que un concepto*”.

Luego critica la elección de la tasa de interés como elemento capaz de determinar “*por fuera del sistema de producción*” el tipo de beneficio. Y se pregunta, cuál sería esa tasa de interés. AE teme que por esta vía se abra la ventana al modelo neo-clásico que “habíamos arrojado por la puerta. Y, definitivamente, no acepta como justificación el hecho de que el tipo de beneficio, como cociente puro, sea independiente de los precios.

Las razones que arguye para semejante rechazo, se ubican, en primer lugar, en el terreno histórico: “*En el mundo real, el beneficio es un residuo y un ingreso ex post. Esta es la variable endógena por excelencia. Lo que los trabajadores negocian no son ni cocientes ni números ‘puros’ ni la parte del ingreso nacional en términos relativos. Negocian su propia remuneración en términos absolutos*” (Emmanuel, 1985, p. 154).

En segundo término, encontramos razones propias del terreno teórico: “*En un marco neo-ricardiano, al tomar la tasa de ganancia como la variable independiente se supone que el famoso problema de la “reducción” se considera resuelto, por lo que solo tenemos una incógnita, w , lo que representa una unidad trabajo abstracto y simple. De esta manera, para k ecuaciones podremos tener $K + 1$ variables ($k - 1$, precios relativos + un único “ w ” + una sola “ r ”), que nos da un grado de libertad, por lo que tomando “ r ”, como dada tenemos k ecuaciones para k incógnitas y nuestro sistema queda así perfectamente determinado*” (Emmanuel, 1985, p. 155).

El punto de esta crítica radicaría en el hecho de que si tuviéramos más de una “ w ”, irreductibles entre sí, tendríamos, a su vez, más incógnitas que ecuaciones.

Sin embargo, el eje de la crítica teórica, Emmanuel lo focaliza en las implicancias, para el campo del valor internacional, de elegir la tasa de ganancia como variable independiente: *“En el marco de una economía nacional, una sola “r” refleja adecuadamente la relación de fuerzas políticas, ya que en principio esa relación es establecida, no en cada industria por separado, sino a escala nacional. Pero cuando nos referimos al marco internacional y se asume la igualación de la tasa de ganancia (al igual que Delarue, Oscar Braun, Somaini, etc.), no está claro cómo una sola “r” puede reflejar a escala del mundo las múltiples relaciones de fuerzas de cada uno, las cuales se basan en cada realidad nacional por separado, y equilibrar las fuerzas antagónicas de clase en todos los países al mismo tiempo”* (Emmanuel, 1985, p. 155).

AE piensa que una elección semejante, nos obliga a fijar exógenamente los cocientes relativos entre salarios nacionales, y dejar como incógnita un único salario. Por otra parte, cree que llevaría a la conclusión de que una variación independiente de la tasa de ganancia internacional provoque una variación inversa de los salarios nacionales (lo que sería razonable) aunque paralela y proporcionalmente (lo que sería un absurdo). A nivel global se determinarían, de esta manera, las participaciones relativas de los ingresos factoriales básicos, salarios y ganancias; para luego, a escala de las naciones, definirse las participaciones relativas de cada clase trabajadora nacional en el fondo de salarios global: *“Tal concepción es inaceptable. La distribución del ingreso en términos de beneficios y salarios es inmediata y directamente asunto nacional. Es indirectamente que deviene en un asunto internacional”* (Emmanuel, 1985, p. 156).

IV) Apéndice: Sobre el problema de la transformación

Para el desarrollo central y primario de su tesis sobre el *Intercambio desigual* Emmanuel hizo caso omiso del “problema de la transformación” y de la objeción de Bortkiewicz que le diera vida. En efecto, en la Nota 32 del Capítulo II del libro referido Emmanuel escribe:

“Prescindimos aquí, igualmente, de la objeción de Bortkiewicz. Una simplificación subyacente al teorema marxista de transformación de los valores en precios de producción excluye de esta misma transformación los inductos, o sea los capitales constantes y variables. Ladislaus von Bortkiewicz, oscuro funcionario, pero gran matemático, considerando que en ello había un error de Marx, publicó, en 1907 un artículo en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. XXXIV, Heft 3, pp. 319–335, intitulado *Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des Kapitals*, en el cual resuelve el problema de una transformación simultánea del valor del producto y de los elementos de su costo en precios de producción. (...) Creemos que al menos para lo concerniente al tema de nuestro estudio –el intercambio desigual en el comercio internacional– la fórmula de

Bortkiewicz complicaría considerablemente la demostración sin modificar en nada las conclusiones” (Emmanuel, 1972, p. 97).

De esta forma Emmanuel expone su teoría ateniéndose a la simplificación marxista considerando en consecuencia que los valores de los inductos en productos de trabajo pasado ya han sido transformados en precios de producción: (...) “En otras palabras, que sus cuotas en el esquema de partida no expresan valores, sino precios internacionales”. (Emmanuel, 1972, p. 98)

Sin embargo, en el marco de las discusiones que mantuvo con sus críticos, especialmente con Charles Bettelheim, Arghiri Emmanuel entiende que ha cometido un error que debía ser reparado.

Emmanuel creía que el propio Marx no estaba conforme con sus esquemas de “transformación”. Incluso sostenía que el manuscrito del Tercer Libro era un *“legajo de bosquejos de primer impulso y notas de lectura”*. Y como Marx redactó ese Manuscrito antes del Segundo Libro y casi paralelamente al Primero, Emmanuel encontraba sospechoso que Marx lo dejara dormir hasta su muerte durante más de veinte años: “Tal actitud correspondería extrañamente al pesimismo de Ricardo sobre el problema fundamental de la Economía Política, a saber, la reducción de las mercancías a un común denominador, a partir de que un segundo factor, especialmente el tiempo se añade al trabajo...” (Emmanuel, 1972, p. 428)

Para Emmanuel la objeción de Bortkiewicz se refiere al principio mismo de la transformación; sin embargo, a su juicio ni Bortkiewicz, Tugan Baranovski, Natalie Moszkowska, Hilferding, Charasoff, Boudin, etc., han logrado la “transformación” que anhelaban, intentando compatibilizar las condiciones intrínsecas de un sistema de precios de producción, manteniendo al mismo tiempo las determinaciones por las cantidades de trabajo.

Emmanuel estaba convencido que la igualdad entre la suma de los valores y la suma de los precios de producción era irreconciliable con la igualdad de la suma de las plusvalías y la suma de las ganancias; y que sin esa reconciliación todo intento de transformación conducía a un punto muerto.

No se trataba de una insuficiencia matemática sino de una antinomia lógica.

Veamos más de cerca cómo Emmanuel critica la solución de Bortkiewicz y de otros autores. Parte del propio ejemplo numérico de Bortkiewicz.

La “objección Bortkiewicz”

	<i>c</i>		<i>v</i>		<i>pl</i>			<i>Tasa de</i>	
								<i>Plusvalía</i>	<i>Ganancia</i>
I	225	+	90	+	60	=	375		
II	100	+	120	+	80	=	300	66.6 %	29%
III	50	+	90	+	60	=	200		
	375	+	300	+	200	=	875		

Fuente: EMMANUEL, 1972, p. 430. Cuadro I.

Este esquema de partida es uno de reproducción simple donde el equilibrio se manifiesta por siguientes igualdades:

- del producto del Sector I con la suma de los capitales constantes de los tres Sectores;
- del producto del Sector II con la suma de los capitales variables;
- del producto del Sector III con la suma de las plusvalías.

Según Marx operaría la siguiente transformación:

Transformación en precio de producción según Marx

	<i>c</i>		<i>v</i>		<i>pr</i>			<i>Tasa de</i>	
								<i>Plusvalía</i>	<i>Ganancia</i>
I	225	+	90	+	$939/27$	=	$408 \frac{9}{27}$		
II	100	+	120	+	$65 \frac{5}{27}$	=	$285 \frac{5}{27}$	66.6 %	29%
III	50	+	90	+	$41 \frac{13}{27}$	=	$181 \frac{13}{27}$		
	375	+	300	+	200	=	875		

Fuente: EMMANUEL, 1972, p. 430. Cuadro II.

Como sostiene Bortkiewicz es una solución no satisfactoria porque los capitales constantes y variables han sido excluidos del proceso de “transformación”. Aunque las sumas de las plusvalías sea igual a la suma de las ganancias, y la suma de los valores igual a la suma de los precios de producción, el esquema transformado según Marx ha perdido la cualidad del equilibrio.

Por medio de la aplicación de su fórmula de transformación simultánea, Bortkiewicz obtiene el siguiente esquema:

Precio de producción según Bortkiewicz

	c	+	v	+	pr	=	Tasa de	
							Plusvalía	Ganancia
I	288	+	96	+	96	=	480	
II	128	+	128	+	64	=	320	62.5 % 25%
III	64	+	96	+	40	=	200	
	480	+	320	+	200	=	1000	

Fuente: EMMANUEL, 1972, p. 431.

Pero para Arghiri Emmanuel se trata simplemente de una modificación de forma que no altera el contenido: “Bortkiewicz hace la transformación simultánea de los insumos y los productos y su esquema de llegada es un esquema de equilibrio que respeta las dificultades y las coherencias que le son propias, *pero han desaparecido de él las determinaciones por las cantidades de trabajo.*”

A partir de la selección de una unidad de cuenta específica se preserva la igualdad entre la suma de las ganancias y la suma de las plusvalías, pero a costa de sacrificar la igualdad entre la suma de los precios y la suma de los valores; al mismo tiempo, las tasas de plusvalía y de ganancia propias del esquema de partida (66,6% y 29% respectivamente) difieren de las asociadas al esquema de llegada (62,5% y 25% respectivamente). También cambia la tasa de explotación, que pasa de 2/3 a 5/8; para Arghiri Emmanuel esto es inaceptable.

“En su esquema de llegada (se refiere al de Bortkiewicz) toda traza de valor en tanto cantidad cronométrica de trabajo ha desaparecido. Las cifras no

reducen ya las mercancías en términos absolutos a una sustancia que les es común, siendo, sin embargo, diferente a ellas –principio fundamental del valor marxista–, sino que expresan relaciones simples” (Emmanuel, 1972, p. 431).

La importancia de esta interpretación de Emmanuel, a los fines del presente trabajo, es que contribuye a fundamentar su convicción de que es imposible encontrar un patrón invariable del valor de las mercancías, con el cual la relación de todas las mercancías nos daría un valor absoluto para cada una de ellas, “desde el momento en que hay más de un factor de cuantificación y que se abandona el caso (teórico o histórico, poco importa) en el cual las herramientas del productor independiente son desdénables o inalienables y en el cual el único factor de valor es el trabajo” (Emmanuel, 1972, p. 432).

Para Emmanuel, el problema de la “transformación” es un falso problema, en la medida que no está en juego solo un cambio de forma sino de contenido y completa su análisis sobre este punto criticando los esquemas de Louis Boudin, Tugan Baranovski, Natalie Moszkowska.

Estos últimos tres partiendo del mismo esquema original, expresado en valores, llevaron a cabo las siguientes transformaciones:

Precio de producción según Boudin

	<i>c</i>		<i>v</i>		<i>pr</i>			<i>Tasa de</i>	
								<i>Plusvalía</i>	<i>Ganancia</i>
I	180	+	60	+	64	=	304		
II	80	+	80	+	42 _{2/3}	=	202 _{2/3}	66.6 %	26.6%
III	40	+	60	+	26 _{2/3}	=	126 _{2/3}		
	300	+	200	+	133 _{1/3}	=	633 _{1/3}		

Fuente: EMMANUEL, 1972, p. 434. Cuadro I.

Precio de producción según Tugan-Baranovsky

I	180	+	60	+	60	=	300		
II	80	+	80	+	40	=	200	62.5 %	25%
III	40	+	60	+	25	=	125		
	300	+	200	+	125	=	625		

Fuente: EMMANUEL, 1972, p. 434. Cuadro II

Precio de producción según N. Moszkowska

I	252	+	84	+	84	=	420		
II	112	+	112	+	56	=	280	66.6 %	26.6%
III	56	+	84	+	35	=	175		
	420	+	280	+	175	=	875		

Fuente: EMMANUEL, 1972, p. 434. Cuadro III.

Boudin a pesar de realizar la transformación simultánea de los capitales constantes y variables arriba a un esquema que adolece de la condición de equilibrio que si caracteriza al esquema original.

Por lo que se refiere a las soluciones de TB y NM sus esquemas de llegada poseen todos los equilibrios que le son inherentes pero, en relación al esquema de partida la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia han cambiado. El “tiempo necesario” ya no es el mismo que en el esquema de partida: “¿Cómo ocurre que aparte de la solución de Boudin, las demás, aun estando correctas, difieran entre ellas? Es un simple problema de unidad de cuentas” (Emmanuel, 1972, p. 435)

Para Emmanuel la solución más elegante es la de NM quién toma la unidad de trabajo como unidad de cuenta. Pero al ser el trabajo una simple unidad de cuenta las determinaciones esenciales por el “tiempo necesario” y por la tasa de plusvalía han claudicado también.

En los términos de NM que Emmanuel cita:

“Los precios individuales solo indican las relaciones de cambio de las mercancías. Por naturaleza son relativos y no absolutos, como el valor. El nivel de los precios absolutos solo puede determinarse por la elección de una unidad de cuenta” (Emmanuel, 1972, p. 436).

Con la elección adecuada de la unidad de cuenta se obtiene la igualdad entre la suma de los valores y la suma de los precios; pero se trata de una igualdad formal condicionada por la elección misma de dicha unidad de cuenta. Como tal es una igualdad que no posee significación en lo que se refiere a la determinación de los precios por los valores.

Con razón o sin ella, Emmanuel utiliza los desarrollos anteriores para apostar por un cálculo directo en precios de producción, que prescindiera del problema de la “transformación”.

V) Conclusión

El recorrido, breve pero denso, por algunos pilares de la obra de Arghiri Emmanuel, específicamente los relacionados al valor, los precios de producción y el estatuto del salario como variable independiente, nos ha brindado la posibilidad de encuadrar y fundamentar sus desarrollos teóricos.

Un encuadre que solo puede ser de utilidad de cara al futuro, y en la medida que los libros, artículos y trabajos de Arghiri Emmanuel sean leídos y/o releídos sobre la base de esta u otra crítica semejante.

Desde ya, la lectura que este artículo ha realizado puede ser cuestionada; en sí misma, por lo que se refiere a su consistencia, o bien, por lo que respecta a su capacidad explicativa de los ejes conceptuales sobre los cuales gravita la obra de Emmanuel.

Es por ello, que preferimos limitar al máximo, quizás en exceso, nuestras opiniones acerca de conceptos y teorías que aquí están desenvueltos; con la esperanza de que no se discutan, eventualmente, nuestras interpretaciones, sino las de Arghiri Emmanuel.

Por la misma razón, esta conclusión se encuentra exenta de juicios sobre lo expuesto.

No cubrimos siquiera un porcentaje mayor de los escritos del intelectual griego. Tampoco, y relacionado con lo anterior, siquiera un porcentaje importante de sus teorías: ya se trate de las célebres, como la del intercambio desigual, o las menos “festejadas”, como su teoría de la desigualdad entre el Producto

y el Ingreso; su teoría del dinero y de las crisis; la teoría del desarrollo económico y de la dinámica de los diversos modos de producción; la del colonialismo financiero versus el colonialismo mercantil; la del tipo de cambio y la insensibilidad de la balanza comercial a la apreciación cambiaria; la de las multinacionales; la del Precio Remunerador; etc.

Pero abrigamos la convicción de que ninguna de las teorías mencionadas puede comprenderse, y juzgarse cabalmente, sino es de acuerdo con las teorías del valor, de los precios de producción y del salario como variable independiente del sistema económico, que Emmanuel defendiera y pregonara.

VI) Bibliografía

Amico, F. & Fiorito, A. (2010). "Exchange rate policy, distributive conflict and structural heterogeneity. The Argentinean and Brazilian cases", Documento disponible en: http://host.uniroma3.it/eventi/sraffaconference2010/abstracts/pp_Amico_Fiorito.pdf Fecha de consulta: 15/08/2013.

Dobb, M. (1975). *"Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith". Ideología y teoría económica*. Traducción de R. Cusminsky de Cendrero. Siglo XXI Editores México. 2004.

Emmanuel, A. (1969). *"El Intercambio Desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales"*. Traducción de J. Navarrete y S. Fernández Bravo. Revisada por J. Miguel. Siglo Veintiuno Editores S.A. México. 1972.

Emmanuel, A.; Somaini E., Boggio L., Salvati M., (1973) *"Un débat sur l'échange inégal: salaires, sous-développement, impérialisme"*. Traduit de l'italien par M.C. Paoletti et A. Benaneti. Librairie François Maspero. París. 1975.

Emmanuel, A. (1974). *"La ganancia y las Crisis. Un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo"*. Traducción de Oscar TERÁN. Siglo XXI editores. México. 1978.

Emmanuel, A. (1985). *La dynamique des inégalités*. Editions Anthropos. París.

Emmanuel, A. *"Lettre à Samir Amín"*. Documento inédito sin fecha.

Olivera, H. (1957). "Valor y Trabajo. Estudio sobre la Teoría Clásica y Marxista del Valor", Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Buenos Aires.

Pivetti, M. (2008). *"Piero Sraffa, contribuciones para una biografía intelectual"*, Coordinador, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, D.F.

Pivetti, M. (1987). "Interest and Profit in Smith, Ricardo and Marx", publicado en la Revista *Political Economy, Studies in the Surplus Approach*, N° 1. Vol. 3, p. 66.

Samir, A.; Bettelheim, Ch.; Emmanuel, A. y Palloix, Ch. (1971). "*Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*". Siglo Veintiuno Editores. México. 1990.

Sraffa, P. (1960). "*Producción de mercancías por medio de mercancías*". Ediciones oikos-tau. Barcelona. 1966.