

EL CATOBLEPAS

revista crítica del presente



El Catoblepas • número 98 • abril 2010 • página 16

Valor, trabajo, demanda y Estado: esbozo de una teoría circularista-sintética del valor-trabajo

Santiago Javier Armesilla Conde

Comunicación defendida ante los
XV Encuentros de filosofía, Oviedo 26-27 de marzo de 2010



[Nota preliminar: esta comunicación será desarrollada más adelante en profundidad, en vistas tanto para el DEA y la Tesis Doctoral como para artículos futuros para revistas especializadas, incluida *El Catoblepas*.]

1. Introducción

En esta breve exposición esbozaré lo que he llamado Teoría Circularista-Sintética del Valor-Trabajo, que resulta primero de un breve análisis gnoseológico de las dos teorías del valor económico más importantes (la teoría de la utilidad marginal y la teoría del valor-trabajo), más un breve análisis aplicado de ambas teorías en la oferta y la demanda como determinantes de los precios comerciales y, finalmente, un análisis de las implicaciones de la intervención estatal a la hora de realizar la administración y el reparto de los valores objetivos creados históricamente en toda sociedad política en su campo económico. El análisis de las dos teorías del valor se realiza desde la Teoría del Cierre Categorial, teoría de la ciencia del materialismo filosófico.

La conclusión final supone una reelaboración, partiendo de las coordenadas del materialismo filosófico, de la teoría del valor-trabajo.

2. La teoría de la utilidad marginal: definición y evolución histórica

La teoría de la utilidad marginal es la teoría del valor dominante en prácticamente todas las facultades de económicas del mundo «occidental». Fue desarrollada en el último tercio del siglo XIX, concretamente en 1871, al tiempo por William Stanley Jevons, Carl Menger y León Walras, en lo que se llamó la «revolución marginalista», frente a la entonces dominante desde Adam Smith teoría del valor-trabajo (aunque hubo precursores anteriores como Dupuit, Jennings o Gossen). La utilidad sería el determinante directo del valor, quedando el trabajo como un determinante indirecto (según Jevons), y dependiendo de la cantidad de mercancía que haya en poder de un consumidor, así variará la utilidad. El fundamento básico de esta teoría es el que sigue: la utilidad de la última unidad adicional consumida de un bien determinado determina los precios de mercado de ese bien. Consecuentemente, el grado de utilidad variará con la cantidad de mercancía consumida, por lo que a medida que la cantidad de la mercancía consumida aumente disminuirá su utilidad, lo que significa que la utilidad marginal será decreciente. Esto explicaría el «dilema del agua y los diamantes»: el agua es más barata que los diamantes porque a medida que consumimos más agua, su utilidad será menor, aparte de que el agua, a diferencia de los diamantes, es más abundante y puede conseguirse más fácilmente. La cuestión importante aquí es que cuanto más se consume de un bien, menor será la utilidad marginal y, por consiguiente, menor su precio de mercado. Aún con esa bajada de precio, la deseabilidad de unidades adicionales disminuirá continuamente cuando los gustos de los consumidores permanezcan inalterados (supuesto básico en muchos análisis), aunque todos los deseos de bienes pueden satisfacerse. Gustos inalterados y cantidades constantes de los otros bienes son los supuestos básicos de la utilidad marginal decreciente.

La teoría de la utilidad marginal no se ha mantenido igual con el paso de los años. Cada escuela económica ha ido manteniendo, eso sí, una defensa en mayor o menor grado de cada una de sus variantes habida cuenta del bagaje ideológico y filosófico de cada escuela. Sí, en cambio, mantienen un elemento común: los precios comerciales son consecuencia de una relación entre una cosa, el bien, y un sujeto racional, el consumidor, el cual resulta ser el medidor necesario para estimar la utilidad de un bien, entendiendo la utilidad como el grado de satisfacción que proporciona el consumo de dicho bien. Pero, como decía, hay matices que merece la pena señalar.

2 a. Utilidad cardinal

Los primeros teóricos del marginalismo se basaban en la subjetividad de cada individuo como balanza única del valor de un bien, tratando de dar un enfoque cardinal a la utilidad. Para ellos, el grado de satisfacción de los deseos individuales que producen los distintos conjuntos de bienes podían indicarse gracias a las funciones de utilidad cardinal. Si el número asignado a las distintas combinaciones indican la intensidad de las preferencias, así como el ordenamiento preferencial de las combinaciones de bienes, todo ello podría representarse cardinalmente. Jevons sugirió los «útiles» como unidad de medida del grado de satisfacción, pero no consiguió cerrar su teoría sobre estas unidades. Aún a día de hoy, no existen unidades objetivas para medir la utilidad, quedando por ello su análisis en un ámbito introspectivo, psicológico y subjetivo, en el que pululan un buen puñado de ideas extraeconómicas. Marshall trató de evitar las dificultades asociadas con el concepto medible de utilidad mediante su teoría de la utilidad marginal del dinero, según la cual el índice de la cuantía de utilidad de un bien sería la cuantía máxima de dinero que un consumidor estaría dispuesto a pagar por una unidad adicional. La utilidad marginal del dinero se supone constante, y lo que está dispuesto a pagar un sujeto por un bien indica la diferencia en la utilidad esperada del consumo. Pero la teoría de Marshall enmascara las diferencias entre la satisfacción esperada y la satisfacción real derivada del consumo.

En consecuencia, según la teoría cardinal de la utilidad, el precio de demanda marginal será menor cuanto mayor sea la cantidad que se consume de un bien.

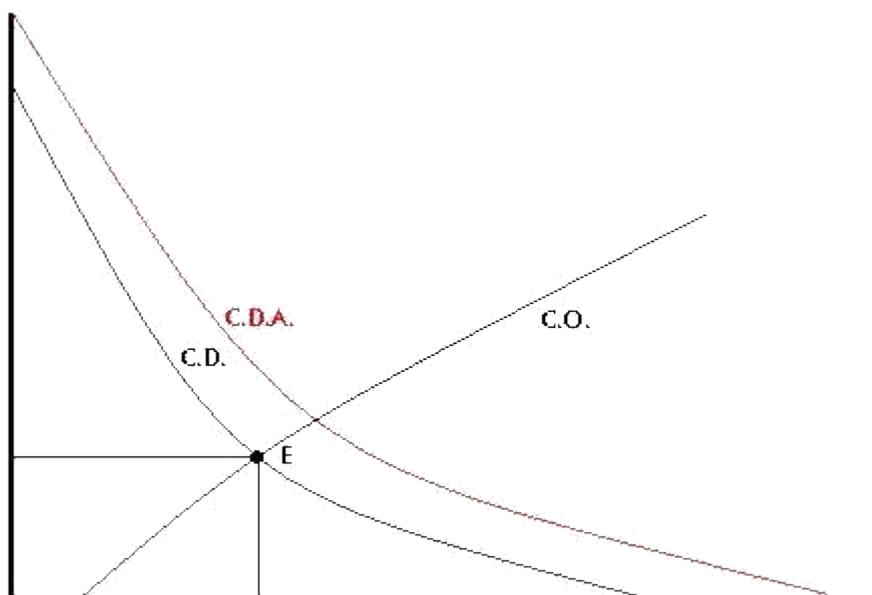
2 b. Utilidad ordinal

La teoría ordinal de la utilidad fue introducida por Pareto y Edgeworth. Las funciones de utilidad ordinal sólo necesitan un ordenamiento de las preferencias individuales de alternativas, aunque se requiere información adicional sobre las mismas (recurriendo en ocasiones a las funciones de utilidad cardinal). Las funciones de utilidad ordinal no permiten comparar las diferencias entre las utilidades. Se basan en tres reglas: no saturación –si dos combinaciones de bienes difieren únicamente en la cantidad de uno de los bienes se prefiere la combinación con la cuantía mayor–; consistencia o transitividad –si el conjunto A se prefiere al B y este al C, cualquier comparación entre A y C debe mostrar que A se prefiere a C; y principio de la relación marginal de sustitución decreciente– que explicaría la razón de las diferencias en el consumo individual de dos bienes que dejaría su nivel de utilidad inalterado (un sustitutivo de la utilidad marginal decreciente). A partir de las funciones ordinales de utilidad pueden desarrollarse dibujos de curvas de indiferencia, las cuales son curvas de demanda de comparación entre dos bienes (de más bienes, según muchos teóricos, se complica el análisis).

2 c. Teoría de la preferencia revelada

Con el tiempo, la teoría utilitarista del valor adoptó unas premisas más conductistas que subjetivistas a la hora de analizar el comportamiento de los consumidores y la plasmación a través de él de sus gustos en el mercado. Esta conducta podía estar influida por la diferencia en la cantidad demandada debido a una alteración en el precio del bien aún manteniéndose el poder de compra –el llamado «efecto sustitución»–, o por una diferencia en la cantidad demandada por un cambio en el poder de compra –«el efecto renta»–. El paso de la subjetividad pura como fuente del valor a la conducta observada en el mercado (que no deja de ser psicología, pero pasando a un ámbito más observable empíricamente) culmina en la teoría de la preferencia revelada de Paul Samuelson. Según Samuelson, las elecciones revelan preferencias, ya que un sujeto escoge un conjunto de bienes concretos debido a que los prefiere a otras alternativas disponibles en ese tiempo (de ahí lo de «preferencias reveladas»). No hay aparentemente conflicto entre las funciones de utilidad cardinal y la teoría de la preferencia revelada, y elegirá o porque prefiere el primer conjunto al segundo, o porque es más barato el primero que el segundo.

De estos tres métodos se deducen curvas de demanda, porque los tres llegan al mismo resultado: la curva de demanda individual tendrá pendiente negativa, salvo cuando el efecto renta compense al efecto sustitución. En el dibujo habrá esta representación: el coste marginal de la empresa quedará reflejado en la curva de oferta, y la utilidad marginal del consumidor estará detrás de la curva de demanda. Por lo tanto, oferta y demanda determinarán por igual el precio comercial, pero siendo la demanda (y, por ende, la utilidad marginal) el factor determinante.



Dibujo tradicional de las curvas de demanda y oferta

3. La teoría del valor-trabajo: el desarrollo de la misma en Marx e Isaac Illich Rubin

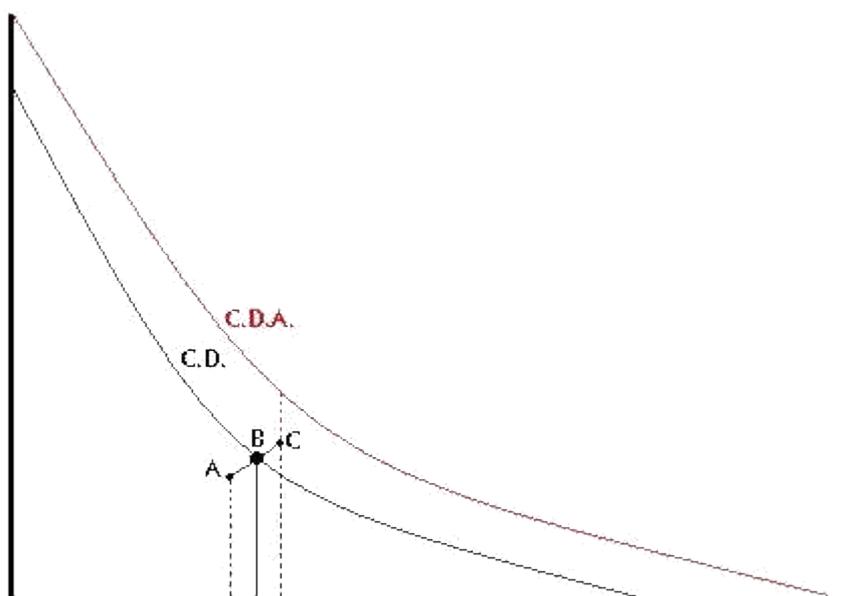
Por su parte, la teoría del valor-trabajo supondría la alternativa dominante en las facultades de económicas de los países del «socialismo real», tanto extintos, (la Unión Soviética y sus Estados satélite), como realmente existentes (Cuba y las naciones de la Izquierda Asiática, encabezadas por la República Popular China). El economista alemán Michael Heinrich ha llegado a contabilizar hasta siete versiones distintas de la teoría del valor-trabajo. Sin embargo, para ahorrar tiempo en la exposición (en estas versiones de la TVT no sé si Heinrich ha tenido también en cuenta a los clásicos de la Economía Política), nos detendremos en la versión de la misma que da, con el obvio fundamento en *El Capital*, los *Grundrisse* y otras obras de Carlos Marx, el economista soviético fusilado por Stalin Isaac Illich Rubin (me baso en su obra «Ensayos sobre la teoría marxista del valor»).

La teoría del valor-trabajo defiende, siguiendo a Rubin, que el determinante, tanto del precio de producción como del precio comercial, es el trabajo social medio necesario para producir ese bien, y que este se plasma en el coste de producción. El coste de producción, a su vez, sería el eje sobre el que orbita tanto el precio de producción (la suma del coste de producción más la ganancia media, válido también para esos bienes que se adquieren a nivel industrial cuyo fin es posibilitar la recurrencia del proceso productivo), como el precio comercial de venta al mercado. A diferencia de la teoría de la utilidad marginal, la teoría del valor-trabajo pone énfasis en el hecho de que los valores, más que subjetivos, son objetivos y se pueden medir durante el proceso productivo, y que estos valores son históricos, es decir, producidos en el tiempo a través de procesos tecnológicos cada vez más complejos que evolucionan con el tiempo. El análisis de la Economía Política derivado de la TVT implica necesariamente un análisis dinámico tanto de la producción como del consumo, a diferencia de la teoría utilitarista del valor, que, aunque tiene en cuenta los procesos dinámicos tecnológicos dados en las economías reales, recurre al final a análisis estáticos en los cuales el tiempo o no se considera, o si se tiene en cuenta es a un nivel secundario. En definitiva, para Rubin, el valor o coste de producción resultaría del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y de la técnica de producción, no influyendo la demanda en la magnitud del valor del coste de producción de manera directa. Para Rubin, y para Marx, entre otros (Guerrero entre ellos), la teoría del valor-trabajo es una teoría sociológica sobre todo encaminada a explicar la distribución de las fuerzas productivas (esto es, de las relaciones de producción) determinada por el volumen de producción de una rama determinada (teniendo en cuenta la influencia dialéctica mutua entre ramas productivas en un campo económico determinado), el cual a un tiempo está determinado por el valor y la demanda parcialmente determinada por el valor.

Los cambios en la demanda influirían (y esto es afirmado por Rubin y por Marx) en el volumen de la producción de una mercancía determinada, y al tiempo, cambios en la demanda estarían influidos por cambios en el valor de una mercancía debido al desarrollo de las fuerzas productivas, por cambios en el poder de compra o en los ingresos de los consumidores y/o cambios en la intensidad o la urgencia de las necesidades. El volumen de la necesidad social de productos de un tipo determinado no es independiente del valor por unidad de la mercancía, y presupone tal valor.

Por otra parte, el trabajo social medio es analizado por Rubin de una manera menos difusa que otros teóricos del valor-trabajo. Distingue tres tipos de empresas: de alta, media y baja productividad. El trabajo social medio necesario para producir un bien determinado dependerá de si la mayoría de la producción de ese bien en una determinada sociedad depende de empresas de productividad alta, media o baja, con lo que el coste de producción variará según esta determinación, influyendo al tiempo en el nivel y desarrollo productivo de cada uno de estos tipos de empresas si quieren competir en el mercado con garantías de éxito. El trabajo social medio necesario determinaría el valor de las mercancías en la medida en que el mercado une a todos los productores de una rama determinada y los coloca en las mismas condiciones de cambio en el mercado. Esto permite que el precio comercial orbite sobre el valor individual de producción de los bienes producidos en el tipo de empresas dominantes en el proceso productivo de un bien.

Teniendo todo esto en cuenta, el dibujo de la curva de demanda y, por tanto, la teoría de la demanda y la oferta que derivan de la teoría del valor-trabajo no son los mismos que los derivados de la teoría de la utilidad marginal. El punto de equilibrio entre oferta y demanda no fluctuaría al azar debido a la elasticidad de ambas curvas, sino que fluctuaría alrededor de cierto nivel que está determinado por las condiciones técnicas de la producción. En el dibujo de Rubin, la influencia de la demanda sobre el valor sólo tiene lugar mediante cambios en las condiciones técnicas de producción y se halla restringido a estrechos límites que dependen de la estructura técnica de la rama considerada. El precio comercial oscilaría entre un nivel mínimo y un máximo determinados, interrumpiéndose la producción si el precio es inferior al nivel mínimo y expandiéndose la oferta si es mayor que el nivel máximo. Las oscilaciones sobre el nivel medio entre ambos acabarían con el tiempo, si no hay cambios técnicos en la producción, en equilibrio con el nivel medio, alterándose sólo si esos cambios técnicos se producen, y con ello en las relaciones de producción. La demanda influiría indirectamente en el precio comercial, siendo la oferta la que influya directamente, la cual depende de cambios en el proceso productivo. Cambios que dependen, a su vez, de la dialéctica de la producción con la influencia de multitud de condiciones sociales, políticas y culturales. En el dibujo, la curva de oferta no tendría un infinito número de puntos de intersección, sino que sería un corto segmento con tres puntos (A, nivel mínimo; C, nivel medio; y B, nivel máximo de precios comerciales), determinado por las condiciones técnicas de producción. Evidentemente, tanto Rubin como Marx coinciden en que los bienes sólo tendrían valor a nivel social si son comprados (un bien producido que no se compra, no se consume, no tiene valor social), pero esto no exime de la existencia real y objetiva de unos valores que son mensurables (el coste de producción), que determinan otros valores (el precio de producción y el comercial), sin los cuales los consumidores no podrían estar determinados a comprar o no unos determinados bienes cuyos valores (incluido el valor de uso) son objetivos, históricos. Para Rubin, además, la demanda lo que determinaría no es el precio comercial en sí, sino la cantidad X que de un determinado bien es posible comprar (o efectivamente se compra) durante un período determinado de tiempo, la cual estará determinada por muchos factores (gustos, costumbres, cultura, que se conozca la existencia o no de bienes sustitutivos), siendo el más importante el valor eje sobre el que orbita el precio comercial.



Dibujo de las curvas de demanda y oferta según Rubín

Rubín da además mucha importancia al fetichismo de la mercancía de Marx, por lo que la consecución de valor de uso conlleva necesariamente la producción de valor, o sea, de coste de producción, con vistas a conseguir el fin de ese valor de uso social. Como sugiere Gustavo Bueno: «[...] el capitalismo, considerado como un proceso material real –y no como un proceso representado en fórmulas en un papel– consiste ante todo en producir mercancías determinadas e intercambiables, y si es posible producir de nuevo otras mercancías susceptibles de ser vendidas, y con el riesgo de no venderlas; lo que supone conflictos, agotamiento de materias primas, competencia a muerte entre productores, superproducción de mercancías, luchas entre los trabajadores y los capitalistas, de los trabajadores entre sí y de los capitalistas entre sí. En suma, el capitalismo no es un sistema destinado a producir por producir de nuevo, como superficialmente pueden llegar a pensar los profesores; es un sistema destinado ante todo a producir y a producir obras (ferrocarriles, autopistas, rascacielos) *que jamás habrían podido históricamente ser construidas por otro sistema.*» Gustavo Bueno, «Profesores cómplices publican, cara al nuevo curso, manuales de Educación para la Ciudadanía», revista *El Catoblepas*, nº 66, pág. 2, 2007. En Rubín, además, el valor monetario es la expresión monetaria del valor de uso.

4. La teoría del cierre categorial como herramienta de análisis comparativo entre las teorías utilitarista y laboral del valor

La teoría del cierre categorial es la gnoseología de la ciencia del materialismo filosófico (la gnoseología se opone a la relación sujeto / objeto de la epistemología, que caracterizaría, por otra parte, al enfoque utilitarista del valor antes definido, ya que va referida a un tercer elemento: la verdad). La gnoseología del materialismo filosófico se refiere a una realidad efectiva, construida operatoriamente, y no tanto a un saber falso o cierto. La verdad científica según la TCC es una verdad construida operatoriamente, no una mera representación, entendida como una relación objetiva de identidad sintética. Se llega a estas identidades mediante procesos de construcción cerrada (cuando al operar con términos de un campo gnoseológico obtenemos un resultado perteneciente al mismo; ejemplo: 2 [número natural] + 3 [número natural] = 5 [número natural], 5 es la identidad sintética resultado de 2 + 3, y mantiene relaciones con ellos del mismo género). De esta manera se constituyen los campos gnoseológicos de las diversas disciplinas científicas, interviniendo en este proceso términos, relaciones, operaciones, relatores (aparatos, instituciones objetivas fruto del trabajo humano), &c. Para que la construcción sea cerrada es necesario que los términos materiales que constituyen el contexto determinante de una ciencia (la armadura de la que pueden partir esas identidades) se concatenen de una manera determinada en un campo de manera circular. Los cierres tras este proceso de construcción cerrada son operatorios, y permiten, tras la confluencia de varios cursos operatorios, neutralizar las operaciones subjetuales (necesarias para la construcción científica, por otra parte) y establecer identidades sintéticas, que

son el resultado de una síntesis operatoria algorítmica que establece unidades entre las partes de una totalidad compleja que, en su límite, alcanzaría la fusión plena. Hay dos clases de identidades sintéticas: las sistemáticas, establecidas tras la confluencia de varios cursos operatorios que entrelazan varias identidades esquemáticas, y que permiten neutralizar las operaciones subjetuales para, al final, establecer teoremas científicos; y las esquemáticas, configuraciones resultado de las operaciones de los sujetos.

Las identidades sintéticas sistemáticas son propias de las ciencias formales (matemáticas) y las naturales, donde la neutralización del sujeto tras las operaciones que llevan a la identidad sintética es total (se trataría de estados llamados alfa-1, alfaoperatorios a su más alto nivel). En las llamadas «ciencias humanas», entre ellas la Economía Política, no suelen darse identidades de este tipo, que llevarían a categorizar determinadas disciplinas como «naturales». Pero la dialéctica interna de estas ciencias, al igual que la dialéctica entre ellas y las ciencias formales y naturales así como con campos extracientíficos, las lleva a (en según qué terrenos dentro de su amplio campo gnoseológico, imposible de cerrar categorialmente por completo en lo que al conjunto de la disciplina se refiere), a desarrollar metodologías de diverso tipo diferenciadas por el grado de neutralización de las operaciones del sujeto. Las metodologías alfa-operatorias serían aquellas en que las operaciones iniciales del sujeto quedan neutralizadas, con el fin de llevar a cabo conexiones entre sus términos al margen de los nexos operatorios de origen. Son propias de todas las ciencias naturales y formales, y también de algunos ámbitos concretos de las ciencias «humanas». Por su parte, las metodologías beta-operatorias son propias de aquellas ciencias en cuyo campo aparece el sujeto operatorio. Se da en todas las ciencias humanas, y se divide en dos tipos: las metodologías beta-1, en las que partiendo de las operaciones se llega a estructuras que no desbordan el terreno operatorio (a su vez divididas en I-beta 1, en las que las estructuras a las que se llegan se consiguen gracias a artefactos técnicos o tecnológicos, también construidos por operaciones, y II-beta 1, en las que las estructuras a las que se llegan se consiguen mediante operaciones –ejemplo: la teoría de juegos–). Las metodologías beta-2 son aquellas que se mantienen en la línea de su *progressus* como construcciones de fenómenos técnicos o prudenciales, sin llegar a regresar (*regressus*) a estructuras determinantes.

Según la TCC, las técnicas y tecnologías son anteriores a las ciencias, y éstas se constituyen a partir de aquellas. Los nuevos desarrollos científicos se dan gracias a las tecnologías, las cuales suponen ya ciencias en marcha. Esta continuidad permite ver metodologías alfa-operatorias en las «ciencias humanas».

Aparte de las metodologías alfa-1, en las que los vínculos entre los términos aparecen al final independientes de todo nexo operatorio, encontramos en las «ciencias humanas» las metodologías operatorias alfa-2. Estas parten de conexiones previas a toda operación que, en *progressus*, determinan contextos envolventes con capacidad para establecer nexos, procesos o estructuras que no son operatorios entre los términos tratados. Estos pueden ser genéricos a los campos humanos y naturales (I-alfa 2) o específicos de los humanos (II-alfa 2).

En las metodologías II-alfa 2, sin perjuicio de que los resultados a los que se llegan parten de operaciones que están continuamente realizándose (ya que estas metodologías son propias de las ciencias culturales y sociales), estos acaban envolviendo a las operaciones. La neutralización de las mismas se da, por tanto, a nivel aparente, en el sentido de que las identidades sintéticas dadas en metodologías II-alfa 2 son esquemáticas, identidades que han de seguir circulando envolviendo a los sujetos operatorios.

Identidades que, al ser propias de las ciencias culturales y sociales, e influidas por elementos también culturales y sociales ajenos al estricto campo gnoseológico que se trate, no pueden ser más que instituciones construidas operatoriamente a través de ceremonias. En este sentido, la construcción-producción tecnológica de un bien cualquiera resulta ser una metodología alfa-operatoria, pues aunque los bienes materiales y los valores (costes) de los bienes que conforman el bien y el valor final han de hacerlo mediante operaciones productivas de los sujetos operatorios (en este caso los trabajadores productivos), ni esos valores ni esos bienes son sujetos operatorios. Mientras, al estudiar la utilidad o satisfacción que un bien produce en un sujeto, tanto a nivel intrasubjetivo como conductual, sólo podemos emplear metodologías beta-operatorias, pues al decir que el precio final de un bien está determinado directamente por la utilidad marginal afirmamos que el sujeto sigue presente, y es imposible eliminarle de todo el proceso. Hay un intento de cierre, pero no se consigue, en la teoría de la utilidad marginal y, por extensión, en la teoría de la oferta y la demanda derivada de la misma, pues al no tener en cuenta ni el tiempo histórico ni las operaciones de construcción operatoria más allá del gusto subjetivo o del acto de compra (lo más que se llega) estas teorías, o bien se quedan en

estados beta-operatorios que oscilarían entre I-beta 1 (en el caso de que existan programas informáticos para hallar la derivada de la utilidad) o en II-beta 1 (sobre todo en los estados iniciales de la teoría utilitarista del valor), o incluso lo que se produce es una sustancialización idealista de la utilidad como algo que flota por encima de las cabezas de los sujetos y que es ahistórico y atemporal, algo que, como dijo Joan Robinson, no es más que «*metafísica*». La teoría de la utilidad marginal y su corolario de la oferta y la demanda no son ciencia, sino una interpretación filosófica idealista de la psicología humana aplicada al campo económico.

4 a. Metodologías tecnológicas de cálculo del coste de producción: CPM y PERT

Por su parte, la teoría del valor-trabajo, tal y como Marx y Rubin la enunciaron, tampoco es ciencia en sentido estricto (no hay que olvidar que el materialismo filosófico no considera como ciencia a la Economía Política, sino más bien una tecnología). Pero sí es filosofía de segundo grado que describe un proceso tecnológico en marcha de construcción operatoria de bienes y, lo más importante, de valores medibles objetivamente mediante relatores, instituciones concretas, siendo la primordial, como ya señalara Marx, el reloj. Institución de la que surgen histórica, dialécticamente, computadoras cada vez más complejas que permiten medir con precisión el coste de producción. El coste de producción entendido como valor-trabajo concreto que pasa a ser valor abstracto, trabajo socialmente necesario, en el proceso de circulación del valor, puede ser obtenido mediante dos metodologías alfa-operatorias, siempre tecnológico-temporales e institucionales. Son esas vías posibles el Método de la Ruta Crítica o CPM y la Técnica de Revisión y Evaluación de Programas o PERT. En el proceso de producción, y debido a la circularidad misma del valor como relación social de producción, la neutralización total de las operaciones en lo que respecta al valor-trabajo no puede jamás ser absoluta. Pero sí ha habido un mayor grado de eliminación de lo subjetual que en la teoría de la utilidad marginal, ya que en el instante final de producción del valor, el sujeto productor ya no puede añadir más valor a ese valor producido, precisamente porque es un valor socialmente necesario «segregado» de un valor de uso. Las técnicas CPM y PERT, las primeras en tiempos reales y las segundas probabilísticos, permiten esa medición del coste de producción (asociadas ambas al diagrama de Gantt) buscando ambos métodos tecnológicos lo mismo: identificar las actividades involucradas en el proyecto, los tiempos técnicos, construir redes en base a nodos y actividades implicados y analizar los cálculos específicos mediante identificación de rutas críticas y holguras en los proyectos. Se busca, por tanto, producir valores de uso, y por tanto valor-trabajo, en el menor tiempo y con el mínimo coste. Y aunque, debido a la competencia entre empresas (otra relación de producción), cada institución empresarial tiene su propia metodología de evaluación de programas, todas esas metodologías se basan en CPM y en PERT. Además, debido a la gran complejidad tecnológica alcanzada, las metodologías CPM y PERT se ayudan de instituciones tecnológicas cada vez más complejas (computadoras de última generación y avanzados programas de software), que sirven de relatores del conocimiento empírico del valor. En definitiva, el coste de producción (el valor) es el eje sobre el que orbita tanto el precio de producción como el comercial, y se llega a él tras la neutralización de las operaciones de los trabajadores productivos durante el proceso de producción. Neutralización necesaria para que sigan produciendo ese mismo bien u otros en otro puesto de trabajo, ya que la igualación de valores en el capitalismo partiendo de desiguales cantidades de trabajo permite la recurrencia de la producción independientemente del puesto productivo que ocupe el módulo operatorio. Esa neutralización permite la circularidad tanto del trabajo productor de valor como del valor mismo producido.

5. La ‘vuelta del revés’ de la teoría del valor-trabajo: la teoría circularista-sintética del valor-trabajo

La vuelta del revés de la teoría del valor-trabajo conlleva necesariamente hablar de la rotación recurrente y la circularidad del valor y del *plusvalor*, redefinido este como la diferencia entre el valor producido y el valor comercial de la fuerza de trabajo; así lo entendemos nosotros, no como el flogista que justifica la «alienación» marxista, no como el «*trabajo no remunerado del obrero que se apropia el capitalista*», sino como una cantidad cuantificable gracias a la contabilidad de las empresas, la diferencia entre el valor total de la productividad media de una empresa en un período dado y entre el valor total de la plantilla de la empresa contratada por el capital productivo (aunque no se descartaría poner otro nombre a esta cantidad en el futuro en vez de *plusvalor*). Este *plusvalor* no sería el «robo» fuente de la ganancia del capitalista. Pues la ganancia del capitalistas se produce mayormente (también por subvenciones gubernamentales o donaciones privadas o fusiones empresariales) por la venta de bienes, los cuales han visto sus precios aumentar para aumentar las

ganancias, condicionados por la demanda, pero siempre sin sobrepasar unos niveles que necesariamente han de oscilar sobre el coste de producción. La producción de valor y la venta de valor son conceptos conjugados necesariamente para que el capitalista obtenga ganancias, y no por ningún tipo de «explotación injusta» (si es explotación o no es algo que no compete a la Economía Política, sino al Derecho), sino porque es así como ha de ser para que haya recurrencia productiva.

Circularidad social a nivel de economía nacional e internacional del valor y del *plusvalor* realizada en el ámbito de las capas basales de los Estados, ya que estos, debido a varias medidas adoptadas para llevar a cabo sus planes y programas (desde la recaudación tributaria hasta la apertura de mercados vía diplomática o militar), y ya desde los inicios del mercantilismo y el capitalismo decimonónico (las leyes fabriles y los impuestos a las empresas), han posibilitado la circularidad de los bienes y valores al nivel no ya de las capas basales internas de cada Estado, sino también a nivel supraestatal. A tal escala que esto ha permitido el desarrollo histórico de Estados de bienestar, de imperios coloniales (y no coloniales como la extinta URSS) y del intercambio comercial institucional entre sociedades políticas a todos los niveles, incluidos los niveles científico y tecnológico, determinantes a nivel histórico de la producción de valor (la «perforación» de las capas corticales y la influencia de las capas basales de Estados imperialistas en otros Estados, y la reciprocidad consecuente producto de esto, explica también la circularidad de valores de producción a nivel internacional, necesaria para la recurrencia de los mercados y los ciclos).

En definitiva, se puede decir que la teoría del valor-trabajo se encuentra en una franja de verdad gnoseológica superior a la teoría de la utilidad marginal (II-alfa 2 y I-beta 1 o II-beta 1 –dependiendo– respectivamente), que ninguna de las dos teorías son científicas pero, al menos la TVT, sí da pie a un cierre tecnológico del que pueden partir análisis más sólidos de la Economía Política, entendida esta como disciplina tecnológica encaminada a estudiar la recurrencia del sistema económico y que la utilidad, sin dejar de ser importante a la hora de analizar el comportamiento de los consumidores, nada explica sobre la formación del valor, sobre las relaciones de producción y, además, no es necesaria, en la teoría de la oferta y la demanda, para tratar de predecir los efectos de alteraciones en el precio del bien.

El coste de producción (dependiente del desarrollo tecnológico concreto histórico que lo permita producir) como eje sobre el que orbitan tanto el precio de producción como el precio comercial (determinando la demanda cuánta cantidad de un bien concreto se puede comprar durante un tiempo determinado, y estando esta limitada a una oferta que en absoluto es infinitamente elástica, sino también limitada a unos niveles o puntos concretos de precios); coste de producción que es producto de operaciones de módulos productores durante el proceso de producción de un bien mediante técnicas y tecnologías cada vez más depuradas y complejas a través de las cuales se producen necesarias interacciones de instituciones, operaciones que quedan neutralizadas al finalizar la producción del bien y el valor –lo que permite seguir produciendo y así continuar con la recurrencia y circularidad del valor–, circularidad y recurrencia de los valores económicos posibilitada por la venta y compra de valores y de bienes en el mercado las cuales son posibilitadas por las infraestructuras institucionales que los Estados, tanto a nivel nacional como internacional, han ido construyendo históricamente. Estos serían los fundamentos de (*un esbozo de*) una teoría que he llamado Circularista-Sintética del Valor-Trabajo. Teoría que, además, re-negaría cualquier connotación milenarista que pudo tener la TVT original de Marx (el cual la proyectó con vistas a la futura sociedad comunista), y que valdría para cualquier sociedad política compleja en la que se produzca intercambio mercantil, sea esta «capitalista» o «socialista». De hecho, ya Rubin señaló que la TVT sería válida en cualquier tipo de sociedad mercantil compleja o simple, sea del tipo que sea.