

Crítica a una sección de “Valor, Capital industrial y Renta del suelo” escrita por Esteban Ezequiel Maito

Alan A. Deytha Mon y A. Sebastián Hdez. Solorza

Nos agrada de sobremanera que Esteban Ezequiel Maito se interese por un tema esencial como el que se discute en este espacio y compartimos un punto muy especial: definir la magnitud del valor como el cociente entre el tiempo total de trabajo desempeñado y la cantidad total de mercancías producidas. Ahora bien, nuestro objetivo es presentar una breve crítica del primer apartado de su artículo en proceso “Valor, Capital industrial y Renta del Suelo” hasta el cuadro N° 4. Esto para poder lograr una discusión más a fondo sobre el tema de la plusvalía extraordinaria. Debemos aclarar que defendemos la postura de la transferencia como explicación de la plusvalía extraordinaria de acuerdo a como se ha desarrollado en: “CRÍTICA A LA INTERPRETACIÓN QUE HACE ROLANDO ASTARITA DE LA PLUSVALÍA EXTRAORDINARIA. EXPOSICIÓN DE LA TEORÍA MARXISTA DEL VALOR”

http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n18/1_Hernandez-Deytha_RolandoAstarita.pdf).

Consideramos que son 4 los errores principales en los que incurre Esteban Ezequiel Maito:

- 1) No tomar en cuenta el fundamento de la definición de la magnitud del valor.
- 2) Tomar en cuenta todas las variables en términos de unidades de tiempo únicamente y no en términos de dinero.
- 3) No considerar el proceso de Inversión, compra de elementos de producción (fuerza de trabajo y medios de producción), producción, venta de mercancías e ingresos que Marx resumía en: $D - M - D'$.
- 4) Considerar que la relación oferta-demanda determinan la magnitud de valor.

Estos 4 errores se encuentran estrechamente relacionados.

La crítica debe comenzar con una aclaración muy importante que se presenta desde el resumen, donde dice:

La confusión entre condiciones de producción particulares y sociales a nivel de una rama lleva a confusiones sobre el carácter social del valor, y en consecuencia a afirmar que capitales con distintas productividades al interior de una rama generan el mismo valor por hora trabajada.

Nos parece incorrecto lo que Esteban Ezequiel Maito asevera ya que, al ser la magnitud del valor un resultado de las condiciones sociales (medias) prevalecientes en un sector

dado, no se puede llamar “valor” a la cantidad de tiempo individual que cada productor requiere para generar una mercancía (Tiempo de Trabajo Necesario individual) y sin embargo usted llama a esto valor. Esta podría aparentar ser una crítica superficial y referirse únicamente a cuestiones terminológicas, sin embargo va más allá que eso. Lo que Maito llama "valor individual" es en realidad el TTN (Tiempo de Trabajo Necesario) de cada empresa y es la cantidad de tiempo que requiere la empresa para producir una unidad de producto y lo que él llama "valor social" es el TTSN (Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario), que se refiere al tiempo de trabajo promedio que requiere el sector para producir una unidad de producto, esto es el valor unitario. Si bien Marx utilizó los términos “valor individual” y “valor social”, es importante entender que no por haberlas mencionado Marx sea la mejor manera de expresarse.

El TTN de cada empresa no es la magnitud del valor de cada mercancía generada por la empresa, sino que es la magnitud de trabajo que invierte por cada unidad de su producto. El TTSN es la única magnitud de valor y se define como la media aritmética ponderada de los TTN, donde el ponderador es la participación de mercado (q/Q), la cual da como resultado el cociente entre el tiempo total de trabajo empleado (invertido) por las empresas (L) y la cantidad total de mercancías producidas (Q).

Si bien Marx utiliza los términos “valor individual” y “valor social”, consideramos que es momento de darle al término “valor” el lugar que corresponde. Marx utilizó esos términos para ser explicativo, pero no son los términos más adecuados y de hecho en la actualidad generan más confusiones de las que logran resolver. Al usar “valor individual” y “valor social”, se genera la confusión de cómo todos pueden ser valor y cómo determinar el valor social.

En el segundo párrafo la primera sección **EL VALOR COMO TIEMPO DE TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO** vemos lo siguiente:

Los capitalistas que utilizan métodos de producción más perfeccionados se apropian una parte mayor de la jornada de trabajo que sus competidores, dado que su trabajo actúa como trabajo potenciado generando un mayor valor por unidad de tiempo.

Si bien el fenómeno de una mayor (menor) fuerza productiva parece darnos la causa de que un productor obtenga más (menos) “valor” del que “contiene” su trabajo y por ello se le llamen “horas potenciadas”, esto no es posible. Podemos intentar seguir las palabras de Marx de la forma más apegada posible (como si Marx no hubiera cometido errores ya sea de expresión o de contenido) como lo hace Maito (y también Astarita), sentir el respaldo de la autoridad de Marx y afirmar como lo hace Maito que las empresas se apropian una parte mayor de la jornada de trabajo *de los trabajadores que emplea y que generan más valor por*

*unidad de tiempo.*¹ Pero cabe preguntarse si seguir literalmente las palabras de Marx nos conduce a una teoría económica marxista consistente o no. Supongamos que Maito interpreta a la perfección a Marx, eso ¿nos garantiza que el contenido de la interpretación sea correcta? Cuestionémonos lo siguiente: si todas las empresas pagan a sus trabajadores el valor de su fuerza de trabajo y todos los trabajadores tienen la misma jornada laboral ¿cómo pueden las empresas con un TTN menor al TTSN apropiarse más plus trabajo de sus propios trabajadores que las otras empresas?

Supongamos que en una rama hay múltiples empresas y una de ellas es más eficiente que las otras. Supongamos que todos los trabajadores de la empresa más eficiente laboran la misma jornada laboral y que en total laboran 200 horas. Supongamos que 100 horas son trabajo necesario (el valor total de la fuerza de trabajo) y que 100 horas son plus trabajo. Si la empresa paga a sus trabajadores el valor de su fuerza de trabajo (100 horas de trabajo en total), entonces la empresa sólo puede recibir 100 horas como plus trabajo de sus propios trabajadores empleados. ¿Por qué? Porque sus trabajadores empleados únicamente laboraron 200 horas. La empresa I no puede apropiarse una mayor parte de su jornada laboral porque ya remuneró con 100 horas a los trabajadores. La única forma en que la empresa I podría obtener más trabajo gratuitamente es pagando a sus trabajadores menos que el valor de su fuerza de trabajo, pero esto contradeciría el supuesto que planteamos (que usó Marx adecuadamente para no mezclar efectos) .

¿No será que cuando Marx dice “Los capitalistas que utilizan métodos de producción más perfeccionados se apropian una parte mayor de la jornada de trabajo que sus competidores”, se habrá estado refiriendo a la jornada de trabajo de todos los trabajadores en el mercado en cuestión? Puede ser y de hecho sería más congruente porque si la empresa ya no puede obtener más plus trabajo de los trabajadores que emplea, únicamente puede obtener más plus trabajo si de alguna manera se apropia el plus trabajo de los trabajadores empleados por otras empresas. No obstante, preguntarse de esta manera significa preocuparse por encontrar la interpretación más fiel a las palabras de Marx. Nosotros no somos partidarios de esta forma de desarrollar alguna teoría científica. Marx desarrolló la teoría del valor trabajo partir de pensadores previos y la única forma de continuar desarrollando esa teoría es haciéndolo a partir de su contenido, de sus argumentos, de su lógica, no de las citas textuales de un autor en particular. La interpretación más adecuada de la teoría económica de Marx no se basa en las palabras de Marx, sino en los fundamentos sobre los que descansa la teoría económica marxista.

Ahora, si la empresa más eficiente no puede obtener más plus trabajo (y tampoco más trabajo) de los trabajadores que emplea ¿cómo puede obtener el de los trabajadores

¹ Lo importante es que Maito considera que las empresas con un TTN por debajo del TTSN se apropian de un plus trabajo más grande generado por los trabajadores que emplea, no por el plus trabajo de los trabajadores empleados por otras empresas.

empleados por otras empresas? ¿Es acaso esto posible? ¿Qué magia utilizan para obtener dicho tiempo de trabajo? ¿Tendrán capacidades telepáticas? La empresa más eficiente puede obtener el trabajo desempeñado por los trabajadores de otras empresas porque el monto al que vende cada una de sus mercancías es el valor de mercado vigente. Pero ¿qué es el valor de mercado? Aquí es importante notar porqué es útil distinguir TTN, TTSN y valor de mercado, si usamos el término valor para todo es difícil distinguir los conceptos (cuestión en la que Marx no reparó, pero que a más de un siglo de su trabajo podemos ir mejorando). El valor de mercado es la magnitud a la que se venden las mercancías de acuerdo a las condiciones temporales del mercado (principalmente la relación entre oferta y demanda, y aunque hay otras, no las consideraremos aquí). Si la oferta es igual a la demanda el TTSN coincide con el valor de mercado, entonces todas las empresas venden sus mercancías al TTSN. Supongamos que el TTN de la empresa más eficiente es de 0.333 (horas por unidad de producto) y el TTSN es de 0.5 (horas por unidad de producto). Si la empresa más eficiente, por tener un TTN menor al TTSN, invierte 0.333 horas por unidad y logra venderlas a 0.5 horas por unidad entonces obtiene un diferencial, y ese diferencial es una ganancia extra. Pero esa ganancia extra no proviene de sus trabajadores, sino de la diferencia entre su TTN y el TTSN. Ahora pensemos qué sucede con las empresas que tienen un TTN mayor al TTSN, estas empresas en lugar de recibir un extra, pierden porque venden a un nivel menor de lo que ellas invirtieron.

Ahora la pregunta es ¿están relacionadas las ganancias extras de las empresas más eficientes que el promedio con las pérdidas de las empresas menos eficientes respecto al promedio? La respuesta es Sí. Debido a que el TTSN es la media aritmética ponderada, donde el ponderador es su participación de mercado, cuando todo lo que se produce se vende (oferta igual a demanda) entonces el tiempo de trabajo utilizado por toda la rama se distribuye entre las empresas acorde a su eficiencia. Las empresas que tienen un TTN menor al TTSN reciben una ganancia extra sobre su inversión y el plustrabajo desempeñado por sus trabajadores, las empresas cuyo TTN es mayor al TTSN reciben una cantidad menor a su inversión más el plustrabajo desempeñado por sus trabajadores y las empresas cuyo TTN es igual al TTSN no reciben más ni menos. Las ganancias de las más eficientes son las pérdidas de las menos eficientes. De ahí que se le hayan llamado transferencias.

¿Qué es lo que Maito no toma en cuenta de la explicación anterior? La temporalidad² de los sucesos. Maito no habla del proceso inversión-producción-venta, por lo que no se percata que el extra que obtienen las empresas más eficientes no lo generan ellas, sino las empresas menos eficientes que tienen pérdidas. La empresa más eficiente no puede generar más valor por unidad de tiempo porque el trabajo desempeñado por cada empresa precede a la determinación del TTSN y a la determinación del valor de mercado. No es sino hasta que

² Esta temporalidad no está relacionada con la Interpretación temporal y de sistema único (TSSI por sus siglas en inglés). Alguien puede aceptar o no lo que dice la TSSI y sin embargo referirse al proceso D-M-D'.

todos los productores se enfrentan en el mercado que se determinan el TTSN y el valor de mercado (de acuerdo a la cantidad de mercancías producidas e inversiones realizadas por todas las empresas) y acorde a estas cantidades se determinan los ingresos de cada empresa.

Al momento de que un productor incrementa su fuerza productiva entre muchos de una misma rama su TTN disminuye y al ser éste un determinante del TTSN, ésta baja disminuye el TTSN sin embargo se mantiene por encima del TTN de éste productor. Posterior a ello el productor vende su producto al TTSN (si el precio-valor es igual al valor como Marx asume constantemente) y le sorprende obtener por sus mercancías más tiempo de trabajo (“valor”) que lo que a él le tomó producir sus mercancías. La cantidad extra de horas que recibe no se debe a una “potenciación” sino a una “transferencia” de horas. Para comprender esto analicemos el cuadro 1.

A continuación vemos el cuadro 1 que coloca Esteban Ezequiel Maito:

Cuadro 1 de Esteban Ezequiel Maito									
	HORAS	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR	% (horas)	% (valor unitario)	% (valor)	PRODUCTO POR HORA	VALOR POR HORA
I	200	600	0.333333333	300	25%	66.667%	37.500%	3	1.5
II	200	400	0.5	200	25%	100.000%	25.000%	2	1
III	200	350	0.571428571	175	25%	114.286%	21.875%	1.75	0.875
IV	200	250	0.8	125	25%	160.000%	15.625%	1.25	0.625
TOTAL	800	1,600	0.5	800	100%	100.000%	100.000%	2	1

Según Esteban Ezequiel Maito la columna que aparece en rojo, **VALOR**, se refiere a la cantidad de valor generada por cada empresa. Esto es erróneo, ya que no es el "valor" generado por la empresa, sino es igual a su inversión más las transferencias por vender a un valor de mercado por encima de su TTN. No criticamos el uso del título valor porque preferimos otro término, sino para evitar la creencia de que ese valor lo generó la empresa. Si decimos que es la magnitud total de valor obtenida por cada empresa entonces estamos de acuerdo con el titular valor en la tabla.

Para Maito ese "VALOR" se calcula como $v \cdot q$ (donde v es el valor de mercado, en este caso TTSN porque la oferta es igual a la demanda). Como vemos, no podemos decir que es el valor generado por la empresa, ya que si la empresa no vendiera toda su producción, ¿entonces diríamos que generó menos valor? Por un lado está el tiempo de trabajo utilizado en la producción y por otro lado el tiempo de trabajo que se obtiene por la venta del producto, en la ecuación $v \cdot q$, la q es el producto vendido y v es el valor de mercado, pero esto no lo explica Maito. La expresión "generar valor" no distingue entre el tiempo de trabajo en la producción y el obtenido por la venta de lo producido (que no necesariamente es todo lo producido). Por eso decimos que no es el valor generado, sino la magnitud total de valor (tiempo total de trabajo) obtenida por la venta de los productos.

La columna **% (valor)** marcada en amarillo, según Esteban Ezequiel Maito, es el cociente entre la cantidad de “valor” que genera cada empresa sobre el **valor total** (tiempo de trabajo

total laborado por todas las empresas). Esto es erróneo por lo que se explicó en el punto previo. En realidad es el porcentaje del tiempo total de trabajo que logra captar la empresa, el cual se explica por la participación de mercado que tiene cada empresa. Si el valor es igual al precio porque la expresión monetaria del tiempo de trabajo –MELT- es 1, entonces podemos hablar tanto en unidades de tiempo como de dinero indistintamente, por lo que podemos decir que la empresa recibe el x% del tiempo total de trabajo en el sector o x% del nivel de precios en el sector, sin embargo debe resaltarse que ese porcentaje se refiere a la cantidad de tiempo o dinero que la empresa recibe por sus mercancías respecto al total de tiempo de trabajo o dinero en el sector y no una cantidad que ella genera.

Según Esteban Ezequiel Maito la columna **VALOR POR HORA** (en naranja) se refiere a la cantidad de valor que genera cada unidad de tiempo (en este caso horas) utilizada por la empresa. Por ejemplo la empresa I produce 1.5 horas de valor por cada hora laborada. Esto es erróneo por las mismas razones previas. Cada empresa recibe una cantidad diferente, ya sea en términos de tiempo o de dinero, a la que invirtieron de acuerdo al TTSN o precio en el mercado, pero no lo está generando la empresa.

Es muy importante comprender que las empresas no generan más o menos valor porque son más o menos productivas, sino que obtienen una mayor retribución por lo que produjeron debido a que son más o menos productivas que el promedio. Si bien Maito es consciente de que las empresas influyen en magnitudes distintas en la determinación del TTSN y que de eso depende cuánto obtienen por su producción, no logra ver que esto depende de la cantidad de mercancías que introducen al mercado porque no es plenamente consciente de la definición del TTSN como media aritmética ponderada donde el ponderador es la participación de mercado q/Q^3 . Por esta razón Maito no logra distinguir las transferencias de la “generación” de mayor o menor valor.

A continuación mostramos nuestra versión del cuadro 1:

Cuadro 1 de Deytha y Hdez.							
	TIEMPO DE TRABAJO (HORAS)	PRODUCTO (UNIDADES DEL PRODUCTO EN CUESTION)	TTN (HORAS/UNIDAD DE PRODUCTO)	% producto (NÚMERO ADIMENSIONAL)	TRANSFERENCIA (HORAS)	HORAS + TRANSFERENCIA (HORAS)	(TIEMPO DE TRABAJO + TRANSFERENCIA) / TIEMPO DE TRABAJO (NÚMERO ADIMENSIONAL)
I	200	600	0.33333333	37.500%	100	300	1.5
II	200	400	0.5	25.000%	0	200	1
III	200	350	0.571428571	21.875%	-25	175	0.875
IV	200	250	0.8	15.625%	-75	125	0.625
TOTAL	800	1,600	0.5	100.000%	0	800	1
	L	Q	TTSN		suma de transferencias		

³ No estamos diciendo que Maito no mencione en su trabajo que el valor unitario sea la media aritmética ponderada, lo que sostenemos es que Maito no comprende los fundamentos y propiedades de dicha media aritmética ponderada. Él no menciona cual es el ponderador, tampoco explica porqué la media aritmética ponderada resulta en L/Q y tampoco explica cuál es el efecto de la participación de mercado (q/Q , que es el ponderador) en lo que recibe cada empresa por su producto

El cuadro está en términos de horas porque asumimos que la MELT=1, es decir 1 hora es equivalente a 1 unidad de dinero.

En la fila de **TOTAL** mostramos que la cantidad total de tiempo de trabajo es **L** y la cantidad total de producto es **Q**, por lo que el cociente **L/Q** es el **TTSN**. Es muy importante enfatizar que un **punto de encuentro entre Esteban Ezequiel Maito y nosotros es esta definición de la magnitud del valor**.

Encontramos que la columna amarilla **% producto** es igual a la columna amarilla **% valor** de Esteban Ezequiel Maito. Cuando la oferta es igual a la demanda (el valor de mercado es el TTSN) entonces la proporción que recibe cada empresa del valor total en la rama es igual a su participación de mercado. La proporción que recibe cada empresa del valor total es

$$\frac{v * q}{L}, \text{ como } v = \frac{L}{Q} \Rightarrow \frac{L}{Q} * \frac{q}{L} = \frac{q}{Q}$$

Como q es la cantidad de mercancías vendidas, la proporción recibida del total únicamente es igual a la participación de mercado si se vende todo lo producido. Debido a que Maito no explica esto, él cree que esto siempre se cumple y por ello cae en el fisicalismo. El término fisicalismo se refiere a que la cantidad de valor está determinada o se ve afectada por la cantidad de producto y no únicamente por el tiempo de trabajo. Si bien Esteban Ezequiel Maito define adecuadamente la magnitud del valor, cae en el fisicalismo por no indagar detrás de su definición para el TTSN. El TTSN se define como L / Q debido a que es el resultado de la media aritmética ponderada de los TTNs de los productores, ponderados por la cantidad de mercancías que introducen al mercado (q/Q), que es la multiplicación de la columna **TTN** con la columna **% producto**:

$$TTSN = 0.33 * 0.375 + 0.5 * 0.25 + 0.57 * 0.21 + 0.8 * 0.15 = 0.5$$

La determinación del TTSN toma en cuenta la cantidad de mercancías que cada productor introduce al mercado, mientras más mercancías introduce más influye en la determinación del TTSN y viceversa. El % valor de Maito es nuestro % mercancías porque la incidencia que tiene cada productor en el TTSN es igual al tiempo de trabajo que recibe como remuneración si logra vender todas sus mercancías.

⁴Las transferencias se ven como la diferencia entre el TTSN y el TTN multiplicada por la cantidad de producto generada por cada productor ($(TTSN - TTN) * q$). Si nos percatamos la suma de las transferencias es *cero*, lo que unos productores pierden los otros lo ganan. Si el TTSN es igual al TTN entonces no hay transferencia y el productor obtiene por la venta de sus mercancías el tiempo que dedicó a la producción.

⁴ El supuesto aquí es que todo lo que se produce se vende, es decir, la oferta es igual a la demanda.

En el ejemplo de Esteban Ezequiel Maito el productor I recibe 100 horas más porque esas son las 100 horas menos que reciben en su conjunto los productores III y IV (25 +75). El productor II recibe las 200 horas que usó para producir porque su TTN es igual al TTSN. Esteban Ezequiel Maito no se percata de estas transferencias porque no conoce el origen de la definición del TTSN como la media aritmética ponderada tal como la expusimos.

Esteban Ezequiel Maito apoya la explicación de Rolando Astarita del plusvalor extraordinario a pesar de utilizar la definición correcta del TTSN debido a que no llegó a esta última de forma rigurosa. Precisamente su ejemplo es un ejemplo perfecto para demostrar que la plusvalía extraordinaria se debe a las transferencias entre productores. Esteban Ezequiel Maito menciona que las 200 horas que usa cada productor se dividen en 100 de trabajo necesario y 100 de plustrabajo. Como vemos el productor III extrae de sus trabajadores 100 horas de plustrabajo y sin embargo únicamente recibe 75, esto se debe a que 25 horas de su plustrabajo las recibe el productor I. Igualmente el productor IV extrae 100 horas de plustrabajo de sus trabajadores y sin embargo únicamente recibe 25 porque las otras 75 horas son transferidas al productor I.

Esteban Ezequiel Maito no se percata de las transferencias en parte porque no toma en cuenta las variables en términos monetarios y cómo todo sucede a través de la compra y venta. Cada productor invierte cierta cantidad de dinero (que representa horas de trabajo) y después de vender sus mercancías es remunerado con cierta cantidad de dinero (que representa horas de trabajo). Debido a que Esteban Ezequiel Maito omite este proceso (D-M-D') trata de forma mágica la "generación de valor". Esta forma mágica consiste en considerar el **VALOR POR HORA** como si cada productor de forma individual generara diferente cantidad de valor por unidad de tiempo aun cuando el valor total no fuera distinto al tiempo total de trabajo desempeñado. Esteban Ezequiel Maito considera que 1 hora del productor I genera 1.5 unidades de valor por hora, pero esta expresión no tiene sentido alguno. Lo que en realidad nos dice la columna **VALOR POR HORA** no es la generación de valor por cada individuo, sino cuánto recibe cada productor por cada unidad invertida (dinero u horas). El productor I recibe 1.5 unidades de dinero por cada 1 de dinero (si precio es igual a valor entonces por cada hora recibe 1.5 horas). Es muy diferente decir que 1 hora genera 1.5 horas a decir que con 1 hora recibe 1.5 horas porque el mercado le transfiere 0.5 horas. Como Esteban Ezequiel Maito no considera el proceso de compra y venta, confunde la apropiación que levan a cabo los productores más eficientes del tiempo de trabajo de los menos eficientes con la generación de más valor. Esta confusión se encuentra vinculada con el *fisicalismo* del que hablábamos.

La productividad promedio del productor I es 3 unidades de producto / hora, mientras que la productividad promedio de toda la rama es de 2 (esto se obtiene dividiendo la cantidad de producto q con la cantidad de horas laboradas l, es decir, l / q). Si dividimos $3 / 2$ obtenemos 1.5. Esteban Ezequiel Maito nos dice que este 1.5 es la cantidad de valor que genera el productor I por cada hora de trabajo, sin embargo este número lo que realmente nos dice es

cuanto más productivo es la empresa I respecto al promedio de todos los productores (incluyéndolo), es decir cuántas mercancías más produce por hora que el promedio de los productores en la rama. Debido a que todas las mercancías se venden, esta diferencia en productividades es lo que determina cuánto obtiene como remuneración por cada hora empleada por lo que se puede ver de dos formas:

- 1) **(TIEMPO DE TRABAJO + TRANSFERENCIA) / TIEMPO DE TRABAJO**
- 2) **(DINERO INVERTIDO + TRANSFERENCIA) / DINERO INVERTIDO**

Esto es porque

$$\frac{\frac{q}{l}}{\frac{Q}{L}} = \frac{q}{Q} * \frac{L}{l} = \frac{v * q}{l} = \frac{L}{Q} * \frac{q}{l}$$

Pero reiteramos, esto sólo sucede cuando se vende todo q.

Las críticas realizadas se vuelven más relevantes aun cuando nos enfrentamos a los casos en que la oferta no es igual a la demanda.

Esteban Ezequiel Maito afirma que si la Oferta es mayor a la Demanda, entonces las empresas más eficientes venden a una ntidad por debajo del TTSN. El caso extremo es que todas las empresas vendan al TTN de la empresa más eficiente, aunque bien podría ser a cualquier número entre el TTN de la empresa más eficiente y el TTSN. Maito sostiene que en ese caso toda la rama genera menos valor tal como lo deja ver el Cuadro 4:

Cuadro 4 de Esteban Ezequiel Maito									
	HORAS	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR	% (horas)	% (valor unitario)	% (valor)	PRODUCTO POR HORA	VALOR POR HORA
I	200	600	0.333333333	200	25.00%	100.00%	37.50%	3.00	1.00
II	200	400	0.5	133.333333	25.00%	150.00%	25.00%	2.00	0.67
III	200	350	0.571428571	116.666667	25.00%	171.43%	21.88%	1.75	0.58
IV	200	250	0.8	83.3333333	25.00%	240.00%	15.63%	1.25	0.42
TOTAL	800	1600	0.333333333	533.333333	100.00%	100.00%	100.00%	2.00	0.67

Debido a que Maito no ve el proceso en términos monetarios y además no analiza el proceso D-M-D' incurre en el grave error de considerar una menor "generación" de valor porque la oferta es menor a la demanda.

Bajo el supuesto de que valor=precio, entonces las empresas invierten 200 unidades de dinero. Ese dinero ya fue gastado, ya se encuentra en posesión de los trabajadores (también de los empresarios que proveen medios de producción si los hubiera). Las empresas modifican los precios buscando obtener la mayor ganancia por encima de esa inversión. Si la oferta supera la demanda bajan sus precios de venta para evitar que sus mercancías no se

vendan y cargar la imposibilidad de venta a sus competidoras⁵. En efecto, como dice Maito, la empresa más eficiente tiene un mayor poder en este caso porque es la que puede colocar el precio de venta más bajo. Si este fuera el caso, entonces la empresa más eficiente recibe el plustrabajo que generaron sus trabajadores y las demás empresas no logran recuperar su inversión. Pero no significa que generen menos valor, sino que no reciben el dinero invertido. El TTSN o magnitud de valor sigue siendo 0.5 como vimos en el cuadro 1, sin embargo el precio se desvía del TTSN (aun cuando la MELT=1). Pero el dinero invertido, que representa el tiempo de trabajo ejercido, ya está disponible para que los trabajadores (y empresarios) compren en otras ramas. Si cualquiera de ellos compra la mercancía de esta rama en la que la oferta es superior a la demanda, entonces podrán comprar lo que requieren a un menor precio y el dinero sobrante lo pueden ocupar en otra rama. En este caso se transfieren recursos a otra rama.

Aquí es indispensable resaltar dos cosas. Lo que se modifica es el valor de mercado (el precio al que se vende), pero no el TTSN (magnitud del valor). El TTSN no se ve afectado por la relación oferta-demanda porque es el tiempo que requiere la sociedad para producir y ese tiempo no se ve alterado porque se produjo de más. El TTSN únicamente está determinado por el nivel de las fuerzas productivas. Repetimos, el TTSN no cambia por las condiciones de venta porque y únicamente está determinado por el nivel de las fuerzas productivas previo a la producción. Si el nivel promedio de las fuerzas productivas es de 2, entonces se requiere media hora para producir 1 unidad, si se van a vender x o y unidades, eso no afecta que cada una requiere 30 minutos para producirse. Si hay más mercancías ofrecidas que las demandas, entonces cambia el valor de mercado (precio de mercado), se desvía de la situación en que $v = \text{TTSN}$ porque oferta es igual a demanda.

Aquí podemos regresar al punto de la igualdad entre %valor (en términos de Maito) y participación de mercado. Si la empresa vende (q-x) entonces

$$\frac{v * (q - x)}{l} \neq \frac{\frac{q}{l}}{\frac{Q}{L}}$$

Maito diría que la empresa "generó" menos valor y por consiguiente diría que produjo un %valor menor cuando lo que sucedió es que no vendió toda su producción. Supongamos que se vende al TTN de la empresa I, sin embargo la empresa I no vende todas sus mercancías

⁵ Es curioso que cuando la oferta es mayor a la demanda Maito considere que se venden todas las mercancías. Quizás considera que al bajar el "valor" eso convence a los consumidores de adquirir todo el producto, o quizás solo fue un descuido o como veremos más adelante quizás lo hizo para no caer en una inconsistencia propia. Pero sería más común que alguna(s) empresa(s) no lograra(n) vender todo su producto. Si ese fuera el caso, Maito consideraría entonces que generarían menos valor aun (porque para Maito el valor generado se calcula como $v * q$) y eso deja ver claramente el error. ¡VENDER MÁS O MENOS DETERMINA UNA MAYOR O MENOR CANTIDAD DE VALOR GENERADO! Vender más o menos sin duda da más o menos ingresos, pero eso no es generar valor.

porque tiene peores métodos de venta, entonces ¿la empresa generó menos valor? No, ya laboró sus 200 horas (en el ejemplo) pero como no vendió todo, entonces no recibe lo que invirtió. Aquí como vemos el %valor ya no coincide con la participación de mercado, porque la empresa no vendió todas sus mercancías. Lo que sí sucede es que si todas las empresas venden al mismo valor de mercado (como hemos supuesto todo el tiempo), entonces el porcentaje de producto que vende cada empresa respecto al total de producto vendido siempre es igual al porcentaje del tiempo total de trabajo que recibe:

$$\frac{v * q_{vendido}}{v * Q_{vendido}} = \frac{q_{vendido}}{Q_{vendido}}$$

Pero esto es obvio y nada tiene que ver con el valor que "generó" cada empresa.

El problema se resume en considerar que es un valor que genera la empresa cuando esto no es así, es tiempo de trabajo que recibe la empresa por vender a un valor de mercado distinto a su TTN.

De igual forma Maito caería en un error en su columna VALOR POR HORA. En este caso la empresa I recibiría 166.666 horas por sus 500 unidades vendidas a 0.333. Entonces ¿generó 0.8333 unidades de valor por hora? Ni siquiera en los términos de Maito esto tendría sentido. Aquí la empresa I sigue siendo 1.5 más productiva que el promedio, pero por no vender todo su producto entonces recibe 0.83333 horas por cada hora invertida. Como vemos la venta de más o de menos determina el valor por hora de acuerdo a Maito. No nada más no tiene concordancia con la teoría marxista del valor, sino que tampoco con la misma explicación de Maito. Quizás por esta razón prefirió poner en su cuadro 4 que aun siendo la oferta mayor a la demanda todas las empresas venden sus mercancías. Maito, salvando sus inconsistencias cae en otra inconsistencia.

Un error gravísimo que comete Maito al considerar que se genera menos valor si la oferta supera a la demanda es que **la relación oferta-demanda DETERMINA LA MAGNITUD DEL VALOR**. La relación oferta-demanda NO determina la magnitud del valor, ya que esta siempre es el TTSN, lo que modifica la relación oferta-demanda es el precio de mercado que en ocasiones Marx llamó valor de mercado (para referirse a un caso análogo de una economía que no es plenamente capitalista pero se basa en el mercado).

El caso que mostraría más claramente el error de Maito es el que no analiza y únicamente apunta:

Inversas conclusiones surgirían en el caso en el que, por ejemplo, debido a una demanda mucho mayor que la producción efectiva el valor unitario del capital de menor productividad se convierta en el valor unitario social. La producción de dicha rama se vendería así por encima de su valor.

El cuadro que Maito haría sería el siguiente:

Cuadro 4.1 bajo la visión de Esteban Ezequiel Maito									
	HORAS	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR	% (horas)	% (valor unitario)	% (valor)	PRODUCTO POR HORA	VALOR POR HORA
I	200	600	0.33333333	480	25.00%	41.67%	37.50%	3.00	2.40
II	200	400	0.5	320	25.00%	62.50%	25.00%	2.00	1.60
III	200	350	0.571428571	280	25.00%	71.43%	21.88%	1.75	1.40
IV	200	250	0.8	200	25.00%	100.00%	15.63%	1.25	1.00
TOTAL	800	1600	0.8	1280	100.00%	100.00%	100.00%	2.00	1.60

El caso extremo es que se venda al TTN del productor menos eficiente. ¡Así se generan 1,280 unidades de valor aun cuando las empresas únicamente hayan utilizado 800 horas de trabajo!

Al hacer que la relación oferta-demanda determine la magnitud del valor se llega a la mágica conclusión de que se destruyen o se generan horas de trabajo. La magnitud del valor (en términos unitarios) únicamente está determinada por el nivel de las fuerzas productivas. El TTSN se define como L/Q , lo cual se puede ver también como $1/F$, donde F es la productividad promedio de la rama. El TTSN únicamente cambia si las empresas modifican sus productividades individuales. El TTSN como su nombre lo indica se refiere al tiempo de trabajo que se requiere en promedio para producir 1 unidad de producto, y si la oferta y la demanda no coinciden, esto no afecta al tiempo que se requiere para producir 1 unidad de producto, lo que se modifica es el precio en el mercado, es decir lo que pagan los compradores por las mercancías.

Si Maito analizara el proceso en términos de dinero y como $D - M - D'$ se percataría que si se vende a un precio de mercado por encima de la magnitud de valor (TTSN), que sigue siendo la misma porque las fuerzas productivas no han cambiado, entonces para comprarlas se requiere que en otra rama se compre menos (es decir en esa rama la oferta supere a la demanda).

Los errores cometidos por Esteban Ezequiel Maito le impiden también percatarse de que el crédito es un medio indispensable para cualquier economía capitalista, ya que los ahorros o intervención del gobierno permiten resolver los problemas derivados de las desviaciones temporales entre valor y valor de mercado (o precio de producción y precio de mercado).

Consideramos errónea la explicación de Esteban Ezequiel Maito debido a que su explicación acepta que la relación oferta-demanda determina la magnitud de valor, además cumple con el fisicalismo, no toma en consideración la relevancia que tiene expresar las variables en términos monetarios y no toma en cuenta el proceso $D - M - D'$ en el que se basan los mercados. Por esta razón la explicación de Esteban Ezequiel Maito conduce a una forma mágica de entender la magnitud del valor y de la manera en que se “genera” el valor. Si bien concordamos con Esteban Ezequiel Maito en la definición de la magnitud de valor, consideramos que su desconocimiento de lo que la subyace, junto con sus otros errores, lleva a su explicación errónea.

No obstante, y más importante, consideramos que a través de la comunicación fácilmente podemos llegar a un punto de encuentro, ya que al aceptar la misma definición para el TTSN, partimos de una base común. Además de que las tablas y las ecuaciones son instrumentos para hablar en los mismos términos.