

32

Traducción de

ROSA CUSMINSKY DE CENDRERO

U1

Teorías del valor
y de la distribución
desde Adam Smith
Ideología y teoría económica

por

Maurice Dobb

Cap. 2 p. 13



2. ADAM SMITH

I

La subyacente preocupación de los primeros economistas de la época de Adam Smith fue la noción del provecho individual como fuerza conductora de la economía. A partir de allí se modeló la concepción general de un sistema económico, propulsado por un ímpetu propio y la idea de que su movimiento estaba conformado por leyes económicas específicas fue la única contribución que reveló y estableció la economía política clásica. Esto estaba dicho en la muy conocida frase de Hegel, "de las acciones de los hombres se deriva algo distinto de lo que ellos desearon y pensaron conscientemente". La idea de la fuerza potencialmente creadora del provecho individual retrotrae a los "vicios privados; virtudes públicas", de la *Fable of the Bees*, de Mandeville (a pesar de que Adam Smith la desechó como "totalmente perniciosa");¹ ésta es, por supuesto, la médula sustancial dentro de la cáscara metafísica de la "mano invisible" de Adam Smith; en este sentido hasta la *Theory of Moral Sentiments* le era afín, puesto que se preocupaba de explorar la motivación humana, la cual fue la esencia del orden automático burgués.² Esta demostración de un mecanismo dentro de las acciones de los hombres, con el cual era incompatible la injerencia del soberano o del estadista, fue la innovación crucial

L a f de los Mercaderes.

¹ La razón que adujo fue la de que "parecía hacer desaparecer por completo la diferencia entre el vicio y la virtud" (*Theory of Moral Sentiments*, 11ª edición, Edimburgo, 1808, t. II, p. 290).

² Wesley Mitchell dijo al parecer que "cualquier sistema de economía de una persona debe estar basado sobre su concepción de la naturaleza humana, sea ésta tácita o expresa, en tanto su sistema de teoría económica esté constituido por razonamientos acerca de lo que hará la gente". Luego continúa hablando de la "potente influencia de Bentham sobre el desarrollo de la teoría económica" por el hecho "de haber sido él quien formulara, más explícita y claramente que nadie, el concepto de la naturaleza humana que prevalecía entre sus contemporáneos" (Wesley C. Mitchell, *Lecture Notes on Types of Economic Theory*. Nueva York, 1949. t. I, pp. 90-91).

en el pensamiento humano respecto de la sociedad y, en forma esencial, el reemplazo del pensamiento antiguo implicado en los términos de "derecho natural" y no su continuación, como algunas veces se ha alegado.³ Como lo dijera Lord Robbins, aunque Smith "utiliza tan frecuentemente la terminología del *Naturrecht*", sus "argumentos son de igual modo consistentemente utilitarios por su carácter".⁴ Lo asombrosamente nuevo en el "principio de la libertad natural", de Smith, que ya había enunciado en 1749, era la afirmación empírica de que (como lo parafraseó Schumpeter) "la libre interacción de los individuos no produce el caos sino un modelo metódico que está lógicamente determinado",⁵ un modelo que en consecuencia podría ser dilucidado en términos racionales. Es cierto que en aquella época se hacía mucha referencia al "orden natural" y que éste se encontraba dotado de una estimación, heredada en razón de su independencia de las maquinaciones artificiales producidas por el hombre. Pero el contenido real de este así llamado orden natural (según las palabras de Dugald Stewart en su *Recuerdo de Adam Smith*) era el de "permitir que cada hombre, en tanto observe las reglas de justicia, persiga su propio interés a su manera, aportando su propio trabajo y su capital a la más libre de las competencias juntamente con los de sus conciudadanos".⁶ Además, fue en especial característico de toda la escuela, esa preocupación por que predominara en su pensamiento la política económica. Esta preocupación precedía y modelaba sus

³ Para Gunnar Myrdal en *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Londres, 1953, el valor fue "por lo general identificado con el precio 'justo' o 'verdadero', el *justum pretium*", y la teoría de la ley natural "fue el punto de partida de la teoría del valor-trabajo y de la doctrina del liberalismo económico" (pp. 60-71). En otra parte define "la esencia de esta filosofía" de la ley natural como "una identificación directa de la teleología y la causalidad" (*Value in Social Theory*, editado por Paul Streeten, Londres, 1958, p. 206). Schumpeter habla del utilitarismo de Bentham como si fuera "nada más que otro sistema de la ley natural" (*History of Economic Analysis*, p. 132).

⁴ *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Londres, 1952, p. 48.

⁵ *History of Economic Analysis*, p. 185.

⁶ *Biographical Memoirs*, editado por sir William Hamilton, Edimburgo, 1958, p. 60. J. K. Ingram dijo del "sistema de la libertad natural" que "esta teoría no está, por supuesto, presentada en forma explícita por Smith, como uno de los fundamentos de sus doctrinas económicas, pero en realidad es el secreto sobre el cual éstas descansan" (*History of Political Economy*, Londres, 1907, p. 91).

ideas con respecto al orden económico, así como seguía el desarrollo de estas ideas y les servía de corolario.

De igual modo los fisiócratas, los *economistes* de la escuela francesa del siglo XVIII, se preocuparon por transformar las políticas tradicionales de los gobiernos con respecto al comercio y a los impuestos⁷ y con este fin acuñaron el concepto de un "orden económico". En un cierto sentido lo hicieron en una forma más objetiva que Smith y la escuela inglesa, porque les interesaban menos la naturaleza y las motivaciones humanas y dirigían su atención hacia la estructura o modelo de relaciones comerciales —hacia una fisiología de la sociedad económica que tenía su conducta y pautas propias, a las cuales la política gubernamental debía adaptarse, cuando no subordinarse.⁸ Según el profesor Meek, "Los fisiócratas suponían que el sistema de intercambio del mercado, al cual tenían como objetivo principal de análisis, estaba sujeto a ciertas leyes económicas objetivas, que funcionaban independientemente de la voluntad del hombre y eran susceptibles de ser descubiertas a la luz de la razón. Estas leyes gobernaban la forma y el movimiento del orden económico y, por tanto... la forma y el movimiento del orden social en su totalidad".⁹ Lo peculiar de su enfoque fue que ellos advirtieron el punto crucial de la formulación del problema en cuanto a la fuente y explicación de un *produit net* o excedente, e hicieron de la respuesta al mismo el eje de su sistema. Postularon (es de presumir que como una observación empírica) que sólo la producción de la agricultura era capaz de rendir un *produit net* o excedente. La evidencia presunta de ello era que una clase íntegra de terratenientes vivía, de hecho, en razón de tal excedente, que se lograba en forma de renta de la tierra; resultaba entonces implícito que, de esta forma y en este empeño *par excellence*, la Naturaleza demostraba su generosidad para con la mano del hombre. "La plusvalía aparece como una

⁷ Esto resulta claro de la discusión entre Mirabeau y Quesnay, quien convirtió al primero a la fisiocracia, aun cuando el punto del cual se trataba era el de la política demográfica. Véase R. L. Meek, *The Economics of Physiocracy*, Londres, 1962, pp. 16-18.

⁸ Véase de Quesnay, *Philosophie Rurale*: "Si los moralistas y filósofos no basan sus estudios respecto del orden económico, sobre la agricultura, sus especulaciones serán inútiles e ilusorias. Serán como los doctores que advierten sólo los síntomas e ignoran la enfermedad. Quienes nos describen las conductas de la época sin remontarse a las causas son sólo especuladores y no filósofos" (*ibid.*, p. 69).

⁹ *Ibid.*, p. 19.

donación de la naturaleza" (Marx).¹⁰ En otros renglones de la actividad económica humana, los insumos (para usar la terminología moderna) producidos por la mano del hombre, podían reemplazarse, pero en general nada más podía hacerse: en este sentido eran *stériles y no productivos*.¹¹ De aquí se deducía, en forma más bien obvia, el famoso *impot unique*. Si la actividad agrícola era la fuente del excedente del cual dependían tanto el Estado como la aristocracia, se suponía que todo cuanto fuera restrictivo de esa actividad debía ser condenado como socialmente dañino, a saber: las restricciones al comercio y los impuestos onerosos que gravaran a los agricultores y a los comerciantes, porque minaban las fuentes de aquellos *avances foncieres, primitives y annuelles*, de cuya extensión dependía esta actividad productiva. Esta fue, a la vez, la médula de su análisis del flujo circular del intercambio (que probablemente se llamaría hoy un "modelo") encuadrado en el famoso *Tableau Economique*, de Quesnay. ("Cantillon y Quesnay tuvieron esta concepción de la interdependencia general de todos los sectores y de todos los elementos del proceso económico en el cual —de esta manera lo dice realmente Dupont— nada queda aislado y todas las cosas permanecen unidas.")¹² Se añadía a esto —y no estaba del todo lógicamente relacionada— una noción paralela a aquella que según hemos visto caracterizó a los escritores ingleses del siglo XVIII: la de que los intereses individuales, cuando funcionaban en libertad, servían al bien público y esto por la "magia" de la competencia, la cual en una "sociedad bien ordenada" asegura "que cada hombre trabaja para los demás, mientras cree que está trabajando para sí mismo". Sin embargo, para ello no se apelaba a ninguna demostración lógica de que así debía ser, sino a los "principios de la armonía económica" concedidos al mundo por la benevolencia divina.¹³

Con referencia a la "deuda" que algunas veces se dijo tenía Smith con la Escuela francesa, por haber entrado en contacto con ella durante su viaje por Francia y Suiza en los años 1764-66, la verdadera situación parecería haber sido la de un paralelismo y una generación independiente de ideas, más bien que la de una

¹⁰ *Theories of Surplus-Value*, parte 1, traducción de Emile Burns, Moscú, sin fecha, p. 51.

¹¹ Como carecieron de una teoría del valor, no establecieron diferencias entre la productividad física y la del valor (como lo observa Schumpeter en *History of Economic Analysis*, p. 238).

¹² *Ibid.*, p. 242.

¹³ Véase Meek, *Economics of Physiocracy*, p. 70.

dependencia a partir de una única fuente original. Sabemos ahora que muchas de las nociones características desarrolladas por Smith en *La riqueza de las naciones* estaban presentes en forma embrionaria por lo menos en sus conferencias primeras, anteriores al año 1764. Este fue el caso, no sólo de la idea de la división del trabajo limitada por la extensión del comercio, sino también del papel benéfico del provecho individual, como lo expresó él en su eficaz aforismo: "no es de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero que esperamos nuestra comida, sino de su preocupación por sus propios intereses. Apelamos, no a su sentido humanitario, sino a su autoestimación, y nunca les hablamos de nuestras propias necesidades sino de sus ventajas".¹⁴ Lo que sí puede muy bien haber adquirido Smith en su visita a Francia (aparte de reforzar su fe en la libertad económica) es la noción de capital entendido como un "adelanto" en el tiempo, es decir, un anticipo a la producción o, por lo menos, a su terminación, noción esta que implícitamente contenía todos los elementos esenciales de la teoría del capital como luego se la desarrolló, en la medida en que ésta ha tratado a la encrucijada del problema del capital y su inversión como recurrente en el tiempo. De cualquier forma, se trata de la noción de capital que afirma que éste consiste esencialmente en anticipos de salarios a los trabajadores, idea que corre a través de toda la Economía Política Clásica en Inglaterra.¹⁵ No obstante, aun aquí, Adam Smith parece haber tenido ya un germen de la misma idea en sus conferencias primeras cuando había dicho que "cada industria requiere un acervo de alimentos, indumentaria y vivienda para comenzar" y que "el número de gente empleada debe estar en proporción al mismo".¹⁶ Disiente en forma expresa del principio fundamental del sistema fisiocrático en lo que se refiere a que la agricultura era la única creadora del *produit net* aunque lo admite si se acepta la idea de que existen "dos excedentes" en la agricultura. "Los agricultores

¹⁴ *Wealth of Nations*, completa en un volumen, Londres, 1826, p. 21.

¹⁵ Esta noción dio origen a que él y sus sucesores de la escuela clásica concibieran al capital —en mucho menor medida que los economistas modernos— como un factor de producción distinto del trabajo pero paralelo; y cuando Ricardo, por ejemplo, hablaba de la productividad decreciente de las sucesivas cantidades de capital empleado sobre la tierra, no era algo que él distinguiera de la productividad de las sucesivas cantidades de trabajo empleado sobre la tierra (como lo hace la teoría moderna de la productividad marginal).

¹⁶ *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms by Adam Smith, Reported by a Student in 1763*, Edwin Cannan (editor), Oxford, 1896, p. 181.

y los trabajadores del campo, reproducen, por cierto cada año además del acervo que los mantiene y los emplea, un producto neto, aparte de la renta del terrateniente. Del mismo modo que un matrimonio que logra tres hijos es por cierto más productivo que aquel que sólo logra dos, el trabajo de los agricultores y los trabajadores del campo es en verdad más productivo que el de los comerciantes, artifices y artesanos".¹⁷ Quizá el punto de vista de Smith, que consideraremos luego, respecto de la relación del interés de los terratenientes con el interés general de la sociedad, se vincule con esta afirmación.

II

La preocupación dominante de la economía política clásica fue la de enunciar las "leyes naturales" de este orden económico autorregulador. En tanto que esto había sido concebido por Quesnay en términos de un flujo o circuito de intercambio fertilizador del ambiente, Smith lo vio en términos de fuerzas del mercado que establecían ciertos "valores naturales", debido al funcionamiento de la competencia, sobre la oferta y la demanda. Por lo tanto, dichos valores naturales se convirtieron en un término de comparación, o norma, con la cual todos los precios artificiales, establecidos por interferencias y obstáculos en forma de reglamentaciones legales, "privilegios exclusivos de las corporaciones, estatutos de aprendizajes" y monopolios, podían ser comparados y detectados. Por otra parte, el precio del mercado, que dependía de una configuración particular y *ad hoc* de la oferta y la demanda en un determinado momento y lugar tendía —cuando las condiciones de libertad lo permitían— hacia el nivel "natural" en el transcurso del tiempo ("regulados por la cantidad que en realidad se lleva al mercado y la demanda de aquellos... que pueden llamarse los demandantes efectivos"), pero en un mundo variable o no perfectamente libre, no había nunca coincidencia. "El precio natural... es, como si fuera el precio central, alrededor del cual los precios de todas las mercancías están gravitando continuamente."¹⁸ Ya en sus primeras conferencias tenía muy clara en su mente esta concepción:

¹⁷ *Wealth of Nations*, p. 634.

¹⁸ *Ibid.*, p. 61.

"cualquier política que tienda a aumentar el precio de mercado por encima del precio natural, tiende a disminuir la riqueza pública"; "todos los monopolios y privilegios exclusivos de las corporaciones, sean cuales fueren los fines benéficos para los cuales fueron instituidos originariamente, tienen el mismo efecto pernicioso" que "los impuestos sobre las importaciones y las exportaciones", los cuales, "también obstaculizan el comercio".¹⁹ Por tanto, la mejor política es la de "dejar que las cosas sigan su curso natural". Ninguna prueba se ofreció para una proposición tan general como ésta. Sin embargo, no es una afirmación metafísica, ni lo fue la noción de "valor natural" *per se* (que el equilibrio que definía fuera hipotético no la hace metafísica), aunque por razones de terminología se le agregara una aureola metafísica, la cual sin duda produjo un impacto retórico mucho mayor sobre un auditorio contemporáneo (como también sobre los que le siguieron), puesto que era un auditorio impregnado de nociones metafísicas sobre el *ius naturalis*.

Cuando llegó a la definición más precisa de este valor natural y de su determinación, Adam Smith tuvo demasiado poco que decir más allá de la afirmación de que éste era el precio de equilibrio que establecería la competencia a su debido tiempo, a través del funcionamiento de la oferta y la demanda y alrededor del cual "los precios de todas las mercancías están gravitando continuamente". El "precio natural" de una mercancía se define como igual a la suma de las "tasas naturales de salarios, beneficio y renta", tasas que, a su vez, se definen como las "tasas ordinarias o promedio" de los salarios, beneficio o renta prevalcientes en las "circunstancias generales de la sociedad" en ese momento, o sea, en otras palabras, como determinadas por las condiciones generales de oferta y demanda de mano de obra, capital y tierra, las cuales regulan respectivamente a las tres "partes componentes del precio de las mercancías", y por lo tanto, "en toda sociedad, el precio de cada mercancía lo determina una u otra, o todas, de aquellas tres partes". Es entonces cuando se demuestra cómo, cuando "la cantidad ofrecida en el mercado puede en un determinado momento ser menor que la demanda efectiva" o, a la inversa, "alguna de las partes componentes de su precio debe elevarse por encima de su tasa natural" o alternativamente caer por debajo de ella, y cómo esto influirá sobre la oferta futura en el período subsiguiente, de tal manera que logre adaptarse al nivel de la

¹⁹ *Lectures...* by Adam Smith, Cannan (editor), pp. 178, 236.

demanda. Por lo tanto, la justificación de la competencia, que tiende por medio de frecuentes y algunas veces largas fluctuaciones a igualar el precio de mercado con el precio natural, significaba que "la cantidad total empleada anualmente por la industria, a fin de llevar al mercado cualquier mercancía, se adecua naturalmente de esta manera a la demanda efectiva".²⁰

Es verdad que al comienzo hay un esbozo de una teoría del valor natural del trabajo, tanto en la discusión del "precio real y nominal" (a la cual se hará referencia enseguida) como al principio del capítulo VI del libro I, titulado "De las partes componentes del precio de las mercancías". Pero rápidamente se demuestra que esto se aplica sólo a "ese temprano y rudo estado de la sociedad que precede tanto a la acumulación del capital como a la apropiación de la tierra". Entonces, por cierto que "será la proporción entre las cantidades de trabajo necesario para adquirir distintos objetos... la única circunstancia que puede ofrecer alguna pauta para su intercambio recíproco... En este estado de cosas, el total del producto del trabajo pertenece al trabajador; y la cantidad de trabajo comúnmente empleada en adquirir o producir una mercancía cualquiera es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo, que se podría de ordinario comprar, economizar o intercambiar".²¹ Pero "tan pronto como el capital se haya acumulado en manos de personas particulares, algunas de ellas lo emplearán, como es natural, poniendo a trabajar a gente industriosa, a la cual proveerán de materiales y de los medios de subsistencia, a fin de obtener un beneficio por la venta del trabajo de ellos o por lo que el trabajo de ellos añade al valor de sus materiales". En dichas circunstancias, "el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en este caso en dos partes: salarios y beneficios". "En este estado de cosas, no siempre pertenece al trabajador la totalidad del producto. Debe en la mayor parte de los casos, compartirlo con el propietario del capital, que lo emplea a él". Se deduce que "en el precio de las mercancías... los beneficios del capital constituyen una parte componente, por completo distinta de los salarios del trabajo, y regulada por principios totalmente diferentes". Además, la proporción de estos dos componentes puede variar en forma considerable en las diferentes ramas de la producción.²²

²⁰ *Wealth of Nations*, pp. 53, 58-65.

²¹ *Ibid.*, p. 51.

²² *Ibid.*, pp. 52-53.

Como se ha observado con frecuencia, hay aquí un indicio de una teoría de la deducción del beneficio; tanto el beneficio como la renta son tratados por implicación, como deducciones de lo que es "naturalmente" u "originariamente" el producto del trabajo.²³ Lo que no es más que una insinuación en el caso del beneficio, se hace mucho más explícito cuando llega al tercer componente —la renta de la tierra— con la observación de que "a los terratenientes, como a todos los demás hombres, les gusta cosechar donde nunca sembraron, y demandan una renta hasta para su producto natural" (a esto se añade: "La madera del bosque, la hierba del campo y todos los frutos naturales de la tierra, que cuando ésta era del común, le costaban al trabajador sólo el esfuerzo de recogerlos"; ahora en cambio éste debe "pagar por el derecho a recogerlos y debe darle al terrateniente una porción de lo que con su trabajo recolecta o produce".²⁴ Si dicha teoría de la "deducción" hubiera tenido, en realidad, una intención, es posible que pudiera interpretársela dentro del marco de alguna teoría del "derecho natural" y hubiera sido por cierto consistente con el encuadre general dentro del que Adam Smith la colocara. Pero también podría ser interpretada en un sentido histórico comparativo, como una teoría incipiente de la explotación, vista como una relación social, en un sentido análogo al de Marx.²⁵

Por lo tanto, tenemos en Smith una teoría del precio que puede ser caracterizada (según la descripción del señor Sraffa)²⁶

²³ Es significativo que Marx tratara esto como si fuese un concepto de plusvalía, por lo menos en embrión, y lo es aún más que hablara como tal de la teoría de Ricardo; esto es, como de una "teoría de la plusvalía, la cual por supuesto existe en su obra, aunque él no define a la plusvalía como distinta de sus formas particulares, beneficio, renta e interés". De paso elogia a Adam Smith (a su "gran mérito") por su sentido histórico, al advertir (mucho mejor que Ricardo) que "con la acumulación del capital y la aparición de la propiedad territorial... algo nuevo ocurre" (*Theories of Surplus Value*, parte I, traducción de E. Burns, Moscú, sin fecha, pp. 83-86; parte II, traducción de Renate Simpson, Moscú, 1968, Londres, 1969, p. 169).

²⁴ *Wealth of Nations*, p. 53.

²⁵ En este sentido fue que Bortkiewicz habló luego de una teoría de la "deducción" del beneficio, prefiriendo este nombre al de "explotación". Ya hemos visto que Marx consideró la teoría de Smith en este sentido como una teoría de la plusvalía, aunque sin atribuirle a la aparición histórica de la propia fuerza de trabajo como mercancía.

²⁶ Introducción general al t. I de *Works and Correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa (ed.), Cambridge, 1951, p. xxxv. Marx se refirió a la forma en que Smith determinaba el valor natural "sumando los precios naturales de salarios, beneficio y renta" (*Theories of Surplus Value*, parte I, p. 95).

como una "teoría de la suma", una adición simple de tres componentes primarios del precio. Se la ha descrito, a veces, como una simple teoría del costo de producción, forma con la que ha ido transmitiéndose a través del siglo XIX y se la ha conocido en los libros de texto sobre el tema. Smith extrajo de la misma un corolario que, al ser examinado, puede verse que es un testimonio cuestionable para que esta teoría de la suma, como de oferta y demanda sea una adecuada explicación del valor. El corolario, al cual se le atribuyó considerable importancia, fue formulado con referencia al efecto que tendría un impuesto sobre los bienes de consumo indispensables, o más particularmente sobre los alimentos, efecto mucho mayor que el de otros impuestos, porque al elevar el nivel de los salarios (monetarios) elevaría eventualmente los precios de todas las mercancías. Por lo tanto, "el precio en dinero del grano regula el precio de todas las demás mercancías hechas en el país".²⁷ La consecuencia de que cuando sube el precio del grano, todo sube, provoca de inmediato la pregunta: "¿sube en términos de qué?". Esta pregunta la formuló, como veremos, Ricardo, y constituyó el trampolín de la crítica de Ricardo al tratamiento del valor realizado por Adam Smith.

Sin embargo, la primera ocasión en que Smith parece relacionar el valor de cambio con el trabajo, se encuentra en el capítulo V del libro I, al referirse a lo que él llama "la medida real" de los valores de cambio "o en qué consiste el precio real de todas las mercancías", como lo dice el título del capítulo. Como el error ha sido frecuente existe la necesidad de insistir en que en este capítulo al autor le interesa no la causa o "regla" (es decir, el principio) del valor sino el patrón de medida en términos del cual pueden ser estimados en forma apropiada los valores de las mercancías y los cambios de las mismas. Aunque estas dos cosas estuvieran muy vinculadas en el pensamiento de la época considerando en particular al último como clave para el primero (según lo volveremos a ver en Ricardo) se trata de cuestiones distintas y separables y era la segunda y no la primera, la que aquí constituía la preocupación inmediata de Adam Smith. Después de subrayar que el valor de cambio de una mercancía se "estima más frecuentemente por la cantidad de dinero que por la cantidad ya sea de trabajo o de cualquier otra mercancía que pueda obtenerse a cambio de ella", procede a señalar que el dinero es variable en sí mismo (obsérvese la gran inflación de la época de los Tudor) de

²⁷ *Wealth of Nations*, p. 470.

acuerdo con las variaciones en la cantidad de trabajo que involucra la producción de oro y plata. "Del mismo modo que una medida de cantidad, tal como un pie natural, una brazada o un puñado que de continuo varían en su propia cantidad, no pueden nunca ser una medida adecuada de la cantidad de otras cosas, tampoco una mercancía que está variando de continuo en su propio valor puede ser jamás una medida adecuada del valor de otras mercancías". Después de rechazar el dinero, vuelve de nuevo al trabajo como único patrón de medida posible y las razones que da para ello son de cierto interés. Dice que "iguales cantidades de trabajo, en todas las épocas y lugares, puede decirse que son de igual valor para el trabajador. En su estado ordinario de salud, fuerza y espíritu; en el grado común de sus capacidades y destreza, siempre debe entregar la misma porción de su tranquilidad, de su libertad y de su felicidad. . . Por lo tanto, sólo el trabajo, que nunca varía en su propio valor, es el único patrón definitivo y real por el cual puede ser estimado y comparado el valor de todas las mercancías en todas las épocas y lugares. Es su precio real; el dinero es solamente su precio nominal".²⁸ Quizá se podría traducir esta afirmación en términos marshallianos y decir que era equivalente a postular que el trabajo era el costo real definitivo involucrado en la actividad económica y era, en consecuencia, el único patrón satisfactorio en términos del cual podrían ser medidos los valores cambiantes de todas las mercancías, incluyendo los de los metales preciosos que se usarán como mercancía-dinero.

En el párrafo del cual se tomó este pasaje, Adam Smith parece sostener una distinción muy clara entre la cantidad de trabajo que cuesta la producción de una mercancía y el precio al que será intercambiado ese trabajo en el mercado (o lo que, como veremos, Marx habría de denominar el valor o precio de la fuerza de trabajo). Smith dice que "el precio que él [el trabajador] pague debe siempre ser el mismo, sea cual fuere la cantidad de bienes que reciba a cambio. De estos bienes, por cierto, puede adquirir a veces una cantidad mayor y otras una cantidad menor; pero es el valor de éstos el que varía y no el del trabajo con el cual los compra. En todas las épocas y lugares, aquello que es caro es lo que es difícil lograr o cuesta mucho trabajo adquirir, y aquello que es barato es lo que puede obtenerse con facilidad o con muy poco trabajo". Además, en el párrafo siguiente dice: "Pero aun cuando para el trabajador las cantidades iguales de trabajo son siempre

²⁸ *Ibid.*, p. 37.

de igual valor, para aquella persona que lo emplea parece como si algunas veces fuera de un valor mayor y otras de un valor menor. El empleador le compra algunas veces con una cantidad mayor y otras con una cantidad menor de bienes, y para él, el precio del trabajo parece variar como el de todas las otras cosas... No obstante, la realidad es que son las mercancías las que son baratas en un caso y caras en el otro".²⁹

Sorprende, sin embargo, encontrarlo hablando en otra parte del mismo capítulo de la "cantidad de trabajo que [una mercancía] le permite adquirir o economizar" por ser "la medida real del valor de cambio de todas las mercancías" y esto lo afirma, por cierto, en el párrafo inicial de este capítulo.³⁰ Ello constituyó la base de la crítica de Ricardo de que, evidentemente, confundió el precio del trabajo (en el sentido de los salarios pagados) con la cantidad de trabajo requerida para producir un artículo determinado, y de que en consecuencia fluctuaba entre un patrón de trabajo economizado* y un patrón de trabajo incorporado. (Ricardo dijo de Smith: "quien definió tan adecuadamente la fuente original del valor de cambio" erigió otro patrón de medida del valor... consistente no en la cantidad de trabajo gastado en la producción de un objeto, sino en la cantidad de la cual pueda disponer en el mercado: como si éstas fueran dos expresiones equivalentes".³¹

Se podría en verdad considerar esta noción de trabajo economizado en el contexto de un patrón o medida, como paralela a la noción de los salarios como una causa del valor, en el sentido de "una parte componente del precio", lo cual según hemos visto Smith adoptó como base de su corolario respecto del papel dominante del grano (*qua bien-salario*) en la formación de los precios de todas las demás mercancías. Evidentemente las dos medidas contrastadas que habrían de ser debatidas agudamente por Ricardo y Malthus, llevarían a idénticos resultados si (pero sólo si) los salarios permanecieran constantes como una proporción del valor total producido (lo cual significa que los cambios de salarios en el

²⁹ *Ibid.*, pp. 37-38.

³⁰ *Ibid.*, p. 35.

* La expresión *labor commanded* ha sido traducida como "trabajo economizado" de acuerdo con el contenido que el profesor Julio H. G. Olivera le ha asignado en su obra *Valor y trabajo* (Buenos Aires, Universidad Nacional de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 1957). [N. de la T.]

³¹ *Works and Correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa (ed.), t. 1, pp. 13-14.

tiempo están ligados a los cambios de la productividad del trabajo).³² Por otra parte, en el contexto de una regla causal o principio para la formación del precio o del valor de cambio, una teoría de los salarios y una teoría del trabajo incorporado serán equivalentes (prescindiendo de la renta) si (pero sólo si) la proporción entre el trabajo y el capital, y de ahí la razón salario-beneficio es uniforme en todas las ramas de la producción.

No puede decirse que Adam Smith haya hecho mucho uso de esta concepción de una medida del valor en términos de trabajo, en ninguno de los sentidos a los cuales alude. Puesto que está directamente vinculada con el problema de la división proporcional del producto, se podría haber esperado, quizá, que condujera a alguna discusión sobre este tema, bajo la forma de una disquisición más extensa en materia de distribución. Sin embargo, esto no lo encontramos expresado con propiedad. Lo que sí encontramos, como secuela de la investigación de las partes componentes del precio de las mercancías, son dos proposiciones relacionadas entre sí, concernientes a la tendencia de dos de estos componentes (salarios y beneficios) a la uniformidad, semejante a la existente entre distintos empleos e industrias, y la determinación del nivel general de cada una por las condiciones de oferta y demanda de trabajo y de capital, respectivamente. Las "circunstancias que determinan naturalmente" la tasa de salarios y la tasa de beneficios, así como sus diferencias "en los distintos empleos del trabajo y del capital", constituyen el tema de los capítulos si-

³² Para tomar un ejemplo simplificado: supóngase que en una fecha determinada, para producir un bushel de granos se insumen tres unidades de trabajo y un siglo después sólo dos unidades. Medido en términos de trabajo incorporado, el grano perdería un tercio de su valor en el decurso de un siglo. Supóngase que los salarios en la primera de las fechas fueran de $\frac{1}{4}$ de bushel por unidad de trabajo. Se deduciría entonces que tres cuartas partes del producto total deben destinarse a los salarios, dejando libre un cuarto para el beneficio (e ignorando la renta); en términos de lo que puede comprar el trabajo, un bushel igualaría a cuatro unidades. Si el salario en términos de grano hubiera permanecido invariable (es decir, $\frac{1}{4}$ de bushel por unidad), entonces en la última de las fechas se destinaría a los salarios sólo la mitad del producto y quedaría la mitad para el beneficio; y en términos de lo que el trabajo podría comprar, como medida, el grano, permanecería invariable. Porque como el grano se ha reducido en $\frac{1}{3}$ en términos de lo que el trabajo puede comprar, así como en términos del trabajo incorporado, los salarios en términos de grano hubieran tenido que elevarse durante el período desde $\frac{1}{4}$ hasta $\frac{1}{2}$ de bushel, es decir, a la mitad de un cuarto o tanto como hubiera subido la productividad (de lo cual se deduciría que la división proporcional del producto entre salarios y beneficio habría permanecido constante).

güentes (VIII, IX y X) seguido por un tratamiento distinto de la renta de la tierra. Es en el primero de estos capítulos en que, además de las bien conocidas observaciones respecto de que la "mejora en las condiciones de los niveles más bajos del pueblo" constituye una ventaja ("es seguro que ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz, si la mayor parte de sus miembros es pobre y miserable")³³ y respecto de los patrones que tienen superioridad en el poder de contratación y están "siempre y en todas partes en una especie de combinación tácita, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios del trabajador por encima de su tasa vigente",³⁴ aparece la proposición general más clara referente a que los salarios dependen principalmente de la tasa de *cambio* en la demanda de trabajadores, la cual a su vez depende de la tasa de acumulación de capital o bienes de capital. "La demanda de quienes viven de los salarios . . . aumenta necesariamente con el aumento del ingreso y del capital de cada país, y no puede aumentar sin él . . . Lo que causa un aumento en los salarios de los trabajadores no es la grandeza presente de la riqueza nacional, sino su continuo crecimiento. En consecuencia no es en las naciones más ricas, sino en las más prósperas, o sea, en las que se están enriqueciendo con más rapidez, que los salarios de los trabajadores son más altos."³⁵ Y dice además: "Es digno de observar que es en el estado progresivo, cuando la sociedad está avanzando . . . más bien que cuando ha adquirido su plenitud de riquezas, que la condición de los trabajadores pobres . . . parece ser la más feliz y la más cómoda. [La condición de los pobres] "es dura en el estado estacionario, y miserable cuando está declinando. El estado progresivo es en realidad para todos los diferentes órdenes de la sociedad, el estado alegre y sano. El estacionario es opaco, el declinante melancólico."³⁶ Este énfasis sobre la tasa de cambio, más que sobre el nivel de la demanda, se añade, o mejor dicho se deduce de una visión de la población, como si ésta tendiera siempre a alcanzar cualquier incremento de la demanda y de los salarios ("si esta demanda está en continuo crecimiento, la retribución al trabajo

³³ *Wealth of Nations*, p. 80. Además se argumenta (contra lo que era el punto de vista corriente en los siglos XVII y XVIII) que la abundancia y los buenos salarios son favorables a la industria y a la productividad: "Donde los salarios son altos encontraremos a los trabajadores más activos, diligentes y rápidos que donde éstos son bajos" (p. 83).

³⁴ *Ibid.*, p. 69.

³⁵ *Ibid.*, p. 71.

³⁶ *Ibid.*, p. 83.

debe necesariamente estimular de igual manera los matrimonios y la multiplicación de los trabajadores") hasta que "la multiplicación excesiva" de brazos sobrepase a esta demanda, pero a la primera señal de disminución de su incremento forzarán a "retroceder su precio [el del trabajo] a esa tasa apropiada que requieren las circunstancias de la sociedad". "De esta manera", concluye, "la demanda de hombres, al igual que la de cualquier otra mercancía, regula necesariamente la producción de hombres; la apresura cuando va demasiado lenta y la detiene cuando avanza con demasiada rapidez".³⁷

En cuanto al beneficio, también está afectado por "el estado creciente o declinante de la riqueza de la sociedad", pero de manera contraria. "El incremento del capital, que eleva los salarios, tiende a disminuir los beneficios. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se dirigen hacia la misma actividad, su mutua competencia tiende, naturalmente, a disminuir el beneficio; y cuando se da un incremento semejante de capital en todas las diferentes ramas practicadas en la misma sociedad, la misma competencia debe producir el mismo efecto en todas ellas".³⁸ El resultado puede ser la caída del precio de muchas mercancías, aunque la elevación de los salarios tenga el efecto de elevar el precio de otras. Este razonamiento de Smith con respecto a una tasa decreciente del beneficio en el transcurso de un proceso progresivo fue también tema para la crítica posterior de Ricardo, quien evidentemente lo consideró como un ejemplo sorprendente de las inadecuadas explicaciones de oferta y demanda sobre las cuales Smith (y en sus huellas Malthus en particular) se apoyó tanto. De cualquier manera, en la forma en que se la presentaba la conclusión se basaba sobre una generalización cuestionable de lo que tendía a suceder en una sola rama de actividad, llevándolo a nivel macroeconómico de todas las actividades.

En cuanto a las *diferencias* de salarios y beneficios, según fuesen sus distintos empleos (diferencias, esto es, que son consistentes con el "precio natural" y no con las desviaciones que de aquí surjan) su tratamiento equivale a la bien conocida teoría de las ventajas netas iguales. El capítulo X comienza con la proposición clara y nada ambigua de que "por lo menos en una sociedad . . . donde haya libertad perfecta y donde cada hombre sea perfectamente libre de elegir la ocupación que pensó que le conve-

³⁷ *Ibid.*, pp. 81-82.

³⁸ *Ibid.*, p. 89.

nía y libre para cambiarla... el total de las ventajas y desventajas de los diferentes empleos del trabajo y del capital debe ser, en la misma vecindad, o perfectamente igual o tendiente en forma continuada hacia la igualdad". Se hace aquí manifiesto que, "si en la misma vecindad hubiera cualquier empleo evidentemente más o menos ventajoso que el resto, acudiría tanta gente en su caso y tanta otra gente desertaría del otro, que sus ventajas pronto descenderían al nivel de los demás empleos".³⁹ El resultado sería que los salarios y los beneficios tenderían continuamente a ser desiguales en la cantidad justa como para compensar las diferencias en la balanza de las ventajas y desventajas, aparte de la ganancia pecuniaria. Se registraban como responsables de tales desviaciones de las ganancias monetarias a partir de la uniformidad, cinco "circunstancias principales: la amenidad o el desagrado de los empleos en sí mismos", la facilidad o dificultad del aprendizaje de la tarea, la permanencia o no del empleo, el grado de responsabilidad vinculado a la vocación de quien se tratara, y el grado de inseguridad de éxito. Sin embargo, como lo subraya la segunda parte del capítulo, "la política de Europa, al no dejar las cosas en perfecta libertad, ocasiona desigualdades de mucha mayor importancia"; y por deducción se condena tal política.

Cuando se llega a la tercera parte del componente del precio, se encuentra una curiosa inconsistencia. La renta aparece como un componente en un sentido distinto al de los otros dos: tan diferente por cierto, como para despertar dudas sobre su capacidad de desempeñar el papel que se le asigna como explicación parcial o causa del precio.⁴⁰ "Debe observarse que la renta, por lo tanto, entra dentro de la composición del precio de las mercancías en una forma distinta a la de los salarios y el beneficio. Los altos o bajos salarios o beneficios son las causas de los altos o bajos precios; la renta, alta o baja es el efecto de él".⁴¹ A lo cual se añade que la renta de la tierra... "es naturalmente un precio de monopolio. No guarda ninguna proporción con lo que el terrateniente pueda haber gastado para mejorar la tierra, o con lo que pueda procurarse, sino con lo que el agricultor pueda dar".

³⁹ *Ibid.*, p. 99.

⁴⁰ Véase la referencia de Marx a "esta inconsistencia", en *Theories of Surplus Value*, parte II, Londres, 1969, cap. XIII, p. 321. Ricardo, por supuesto, había notado su incompatibilidad con una explicación del precio en términos de una suma de tres "componentes".

⁴¹ *Wealth of Nations*, p. 144.

Sólo en las últimas tres páginas, antes de la conclusión de este capítulo,⁴² después de una larga digresión histórica sobre el dinero y los precios, es que se encuentra el único tratamiento de ese aspecto de la distribución al cual Ricardo habría de atribuir tan grande importancia: la relación entre "los réditos (o ingresos) de los tres grandes órdenes, originarios y constitutivos de toda sociedad civilizada" y la relación de cada uno de por sí con el "interés general de la sociedad". Esta relación, como aquella entre el interés individual y el general, responde a una armonía general y no conflictiva en la medida en que atañe sólo a terratenientes y trabajadores. Puesto que la renta de la tierra se eleva "con cada incremento de la riqueza real de la sociedad", el interés de los terratenientes ("el primero de aquellos tres grandes órdenes") "está estricta e inseparablemente vinculado con el interés de la sociedad". También el interés de los asalariados está "tan estrictamente vinculado con el interés de la sociedad como el del primero", puesto que los salarios "nunca son tan altos como cuando la demanda de trabajo está en continuo ascenso". Por lo tanto, el interés de los asalariados así como el de los terratenientes quedó identificado con el progreso de la acumulación de capital.

La excepción, distintamente curiosa a primera vista, es el interés de los "comerciantes y dueños de manufacturas", que viven del beneficio. Con respecto a este tercer orden se observa que "la tasa de beneficios no aumenta con la prosperidad, como la renta y los salarios, ni cae con la decadencia de la sociedad. Por el contrario, es naturalmente baja en los países ricos y alta en los países pobres y es siempre la más alta en los países que van más rápidamente hacia la ruina. Por lo tanto, el interés de este tercer orden no tiene la misma conexión con el interés general de la sociedad como aquel de las otras dos". Nótese, sin embargo, que el fundamento para condenarlo o, por lo menos, para ponerse en guardia contra esta tercera clase u orden social es su tendencia a fomentar medidas que limitan la competencia puesto que, "ampliar el mercado y estrechar la competencia es siempre el interés de los traficantes... una categoría de hombres cuyo interés nunca es exactamente el mismo que el del público, sino que por lo general tiene interés en engañarlo y hasta en oprimirlo y, en consecuen-

⁴² *Ibid.*, pp. 244-247. El comentario de Cannan es que "la teoría de la distribución de Adam Smith... está insertada... como un simple apéndice o corolario de su doctrina de los precios" (en *History of Theories of Production and Distribution*, 2ª edición, Londres, 1903, p. 186).

cia, lo han tanto engañado como oprimido en muchas ocasiones".⁴³ Cuando más adelante se habla en el libro de las tarifas proteccionistas, Smith se refiere a "la mezquina rapacidad, al espíritu monopolizador de comerciantes e industriales, quienes no son, ni deben ser, los que gobiernen a la humanidad... porque su interés es... directamente el opuesto a aquel del gran cuerpo del pueblo".⁴⁴

Estas son palabras duras y con frecuencia se ha sostenido que demuestran que Smith no puede ser considerado como quien ha dado "expresión teórica a los intereses esenciales de la clase negociante"⁴⁵ o en ningún sentido como un panegirista del capitalismo industrial. Es verdad que quienes esto dicen, toman en un sentido algo simple y directo la palabra "panegirista". El contexto histórico de *La riqueza de las naciones* fue por cierto más complejo que lo que implica una frase de este tipo. En primer lugar, en la clase de juicio que hemos citado, Smith tenía evidentemente en su pensamiento al total de la red de reglamentos restrictivos incorporados en el sistema mercantil, que representaban, según su visión, intereses mercantiles individuales y regionales y constituían un obstáculo al proceso general de acumulación de capital y de expansión industrial. No era inconsistente abogar en favor del sistema emergente (y hasta en consecuencia en favor de la clase de capitalistas industriales que eran simultáneamente sus pioneros y sus últimos beneficiarios) contra los intereses regionales de "comerciantes y dueños de manufacturas", pues éstos eran un obstáculo para un fin más amplio. En segundo lugar debe recordarse que Smith estaba escribiendo en el alba misma, si no en las vísperas, de la Revolución industrial, cuarenta años antes que Ricardo. Escribió en una época en que los "manufactureros" se identificaban principalmente con los semimercederes, *semi-entrepreneurs* "productores" del sistema de artesanías domésticas (o a lo sumo de lo que Marx habría de denominar "manufactura" para distinguirlo de la "fabricación mecanizada"). Escribía, además, en un siglo en que se habían hecho algunos de los más notables progresos en materia de inversión de capitales y de nuevos métodos productivos en la agricultura, antes que en la industria. Su doctrina puede ser entendida con propiedad sólo como un reflejo de un período de tran-

⁴³ *Wealth of Nations*, pp. 246-247.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 456-457.

⁴⁵ La descripción es la de sir Erich Roll en *A History of Economic Thought*, 1ª edición, Londres, 1937, p. 152; véase Robbins, *English Classical Political Economy*, pp. 20-22.

sición, cuyos problemas consistían en lo esencial en preparar el campo para la inversión y la expansión de la industria, lo cual para él era sinónimo de abandono total de las reglamentaciones protectoras y de la aniquilación de los obstáculos y los regionalismos, en su interés por apresurar la competencia y la ampliación de los mercados.

Puede hacerse notar, de paso, que este tratamiento de la distribución, en términos del efecto del progreso sobre los ingresos de las distintas clases fue incorporado como una novedad a *La riqueza de las naciones* y evidentemente no hizo referencia a ello en sus primeras conferencias. Puede ser (como lo sugirió Cannan) que aquí fuera influido por su contacto con los fisiócratas, en especial por el *Tableau*, de Quesnay. En sus lecturas no hay más que unas pocas observaciones dispersas tales como aquella de que "la división de la riqueza no va de acuerdo con el trabajo... Por lo tanto, pareciera como si quien lleva la carga de la sociedad tiene las menores ventajas".⁴⁶

III

CRITICA DE HUMPHREYS (HCB)

El blanco principal para la crítica de Adam Smith, como bien se sabe, fue la doctrina (o "sistema de economía política") de la escuela mercantil. El principio básico de esa escuela o sistema, como él la interpretó, consistía en una falacia de identificación de la riqueza con el dinero y en el supuesto de que se trataba "de atesorar oro y plata en cualquier país por considerarse que era la forma más rápida para enriquecerlo". El vio en esta falsa doctrina el principal obstáculo para una extensión de las ventajas de la Libertad Natural, a la esfera del comercio, tanto exterior como doméstico, que según él traería consigo todas las ventajas de la competencia y de la baratura y la expansión progresiva de la división del trabajo junto con la gran mejora de las fuerzas productivas que de allí se engendrarán. En lo que atañe a la teoría del comercio internacional, aunque queda fuera de los límites que nos

⁴⁶ *Lectures by Adam Smith*, E. Cannan (editor), 2ª edición, Londres, 1903, p. 163. Edwin Cannan comenta: "Es fácil que Smith adquiriera de los fisiócratas la idea de la necesidad de un esquema de la distribución y anexara su propio esquema... a su teoría de los precios, ya existente" (Introducción del editor, *ibid.*, p. xxxi.)

hemos fijado en este estudio, uno se siente tentado de hacer aquí un comentario general. Este consiste en que, en lo que concierne al meollo teórico de su ataque a la doctrina mercantilista, el mismo está resumido en la teoría de la distribución de los metales preciosos en el proceso del comercio y parecería que ésta es, en su esencia, la que probablemente tomó de David Hume. Ya en el año 1752, en un volumen de ensayos intitulados *Political discourses*, Hume, al escribir "De la balanza de comercio", había incluido un pasaje notable respecto de las relaciones entre los flujos de metálico que entraban y salían de un país y la balanza de sus importaciones y de sus exportaciones. Este pasaje dice lo siguiente:

"Supóngase que en Gran Bretaña se aniquilen en una noche tres cuartas partes de todo su dinero y la nación se viera reducida a las mismas condiciones, con respecto al metálico, que prevalecían durante los reinados de los Harrys y de los Edwards, ¿cuál podría ser la consecuencia? ¿No debieran los precios de toda la mano de obra y de las mercancías disminuir en proporción, y venderse todo tan barato como en aquellas épocas? ¿Quién podría entonces competir con nosotros en cualquier mercado extranjero, pretender navegar o vender manufacturas al mismo precio con el que para nosotros produce ese beneficio? En qué poco tiempo, por lo tanto, volvería de nuevo todo el dinero que hemos perdido, y nos elevaríamos al nivel de todas las naciones vecinas; con lo cual, después de esto, perderíamos de inmediato la ventaja de la baratura de la mano de obra y de las mercancías, y se detendría el flujo siguiente de moneda, en razón de nuestra plenitud y de nuestra sociedad."

Después de exponer el caso inverso ("Ahora, supóngase que todo el dinero de Gran Bretaña se multiplicara por cuatro, de la noche a la mañana"), llega a la conclusión de que:

"Ahora bien, es evidente que las mismas causas que corregirían estas exorbitantes desigualdades, si ocurrieran por milagro, debiera impedirse que ocurrieran en el curso ordinario de lo natural, y siempre debería mantenerse el dinero en todas las naciones vecinas en las proporciones adecuadas a las artes y a la industria de cada nación. Siempre que el agua se comunica, permanece al mismo nivel. Preguntad la razón a los físicos; os dirán que si subieran en algún lugar, la mayor gravedad de esa parte no está compensada y ha de deprimirla hasta que encuentra un contrapeso; y que la misma causa que corrige la desigualdad cuando sucede ha de impedir siempre que se presente, en ausencia de alguna operación externa."⁴⁷

⁴⁷ *Political Discourses*, Edimburgo, 1752, pp. 82-84, en *David Hume, Writings on Economics*, Rotwein E. (editor), Londres, 1955, pp. 62-64.

Este es sin duda el pasaje al cual parece haberse referido Smith en sus primeras conferencias, cuando dice que el señor Hume "demuestra ingeniosamente que el dinero debe siempre mantenerse en proporción a la cantidad de mercancías existentes en cada país; puesto que cuando el dinero se acumula más allá de la proporción de mercancías, en cualquier país, subirá necesariamente el precio de los bienes; y entonces en los mercados extranjeros habrá quien venda más barato que este país y en consecuencia el dinero se marchará hacia las demás naciones."⁴⁸

El capítulo de *La riqueza de las naciones* dedicado a "Los principios del sistema comercial o mercantil" (capítulo I del libro IV), contiene el siguiente elogio del comercio internacional: "Concede valor a los artículos superfluos (para los habitantes de un país), pues se cambian por otros que pueden satisfacer una parte de sus necesidades y aumentar sus satisfacciones. Gracias a él, la estrechez del mercado local no impide que la división del trabajo alcance su más alta perfección en ninguna rama particular del arte o la manufactura. Al abrir un mercado más extenso para la parte de su producto que exceda la cantidad necesaria para el consumo doméstico y dar estímulo al mejoramiento de las fuerzas productivas, aumentándose el producto anual al máximo e incrementando, por lo tanto, los ingresos reales y la riqueza de la sociedad. El comercio internacional se ocupa de continuo en desempeñar estos grandes e importantes servicios en los diferentes países entre los cuales se practica. Estos países pueden derivar del mismo grandes beneficios." Pero con el fin de volver a atacar el mito de la necesidad de un excedente en las exportaciones, se añade: "Sin duda una parte del negocio en el comercio internacional es el de importar oro y plata que pueden necesitar los países que no tengan minas; pero, sin embargo, es una parte muy insignificante del mismo. Un país que realice su comercio internacional sólo con ese propósito, no tendría quizá oportunidad de fletar un barco en todo un siglo."⁴⁹

No obstante, no debe pasarse por alto el hecho de que, antes de llegar a la conclusión de su crítica al mercantilismo, el ataque se generaliza más allá de las consideraciones sobre el comercio internacional y la distribución de los metales preciosos. En este capítulo (VIII del libro IV) aparece la frase, muy citada, que tiene una resonancia y una aplicación muy actual: "El consumo

⁴⁸ *Lectures by Adam Smith*, Cannan (editor), p. 197.

⁴⁹ *Wealth of Nations*, p. 411.

es la única finalidad y propósito de la producción; y el interés del productor debe ser tomado en cuenta sólo en la medida en que pueda ser necesario para promover aquel del consumidor". *Per contra*, se agrega, "en el sistema mercantil, el interés del consumidor está casi constantemente sacrificado en favor del productor; y parece que se considera a la producción, y no al consumo, como el fin y objeto último de toda la industria y el comercio".⁶⁰ Este fue el "mensaje" esencial de *La riqueza de las naciones* al emergente mundo de la competencia.

Con el fin de no dejar incompleto ninguno de los temas que trató Adam Smith, parece que debe prestarse, por lo menos, alguna atención a dos cuestiones finales; su noción y uso de la distinción entre trabajo "productivo" y trabajo "improductivo" y la definición que se vincula a ella, en forma estrecha, del ingreso neto en contraste con el ingreso bruto.

Al hablar del trabajo productivo, Smith se ocupó desde un comienzo en rechazar la pretensión fisiocrática de que el trabajo en la industria era *estéril* o improductivo. Deseaba reservar la denominación de "improductivo" para el trabajo de los "sirvientes domésticos" y para el de los dependientes (ya fueran de casas de familias aristocráticas o del gobierno) que realizaban sus servicios en forma directa para su señor o dueño, quien pagaba estos servicios con parte del "ingreso" en una transacción que debía ser calificada de "consumo" y no de "producción"; la razón aducida era que estos servicios no eran seguidos ni complementados por ninguna otra venta destinada a obtener beneficio. "El trabajo de los sirvientes domésticos (a diferencia del trabajo de artesanos e industriales) no asegura la continuación de la existencia del fondo que los mantiene y los emplea. A expensas de sus dueños está su manutención y el trabajo que realizan es de tal naturaleza que no puede reembolsar ese gasto. Ese trabajo está constituido por servicios que perecen; por lo general, en el mismo instante en que se realizan, y no quedan fijados ni concretados en alguna mercancía que sea vendible. Al tomar esto en cuenta... he clasificado a los artesanos, industriales y comerciantes, entre los trabajadores productivos y a los sirvientes domésticos entre los estériles o improductivos".⁶¹

⁶⁰ *Ibid.*, p. 620.

⁶¹ *Ibid.*, p. 635. Véase la interpretación (y aprobación) de Malthus de lo que Smith llama "trabajo productivo", o sea "el trabajo que se manifiesta en la producción o incremento de valor de... objetos materiales". *Principles of Political Economy*, Londres, 1820, p. 30.

Pero Adam Smith está lejos de ser claro cuando explica la diferencia entre "artesanos e industriales y comerciantes". Presenta aquí dos definiciones distintas (aunque en gran medida superpuestas) que involucran (como lo señaló Marx) ciertas contradicciones entre ellas, o, por lo menos, no trazan límites precisos entre lo productivo y lo improductivo.

En primer lugar se encuentra la noción de trabajo productivo: aquel que no sólo reemplaza los gastos directos de producción, incluyendo sus propios salarios, sino que además rinde un beneficio o un excedente superior y por encima de estos gastos (o dicho en términos modernos: un excedente sobre el valor de todos los insumos). Esta es en lo esencial la misma noción que la de los fisiócratas; y Marx hubo de llamarla "la definición correcta".⁶²

En segundo lugar se encuentra la noción implícita en el pasaje que acabamos de citar, o sea la del trabajo productivo como incorporado a una "mercancía vendible", que tiene un valor de cambio propio y por lo tanto es susceptible de reventa: esto en contraste con los "servicios que, por lo general, perecen en el mismo instante en que se desempeñan". Es en este sentido que se ha concentrado principalmente la atención de los comentarios y discusiones posteriores hasta llegar a nuestros días (incluyendo la discusión con respecto a tales categorías en los países socialistas). Esta connotación se desliza ya en la primera mención que se hace del trabajo productivo e improductivo en relación con la *Acumulación del capital* en el capítulo III, del libro II, aunque sólo sea como una ambigüedad de la interpretación. La frase inicial de este capítulo de Smith dice que: "hay una única especie de trabajo que añade valor a la materia a la cual se incorpora: hay otra que no tiene dicho efecto. El primero, en cuanto produce valor, puede ser llamado productivo... El trabajo de un sirviente doméstico, por el contrario, no añade ningún valor".⁶³ Después de una propo-

⁶² *Theories of Surplus Value*, parte I, traducción de Emile Burns, Moscú, sin fecha, p. 148: "El trabajo productivo, según su significado para la producción capitalista, es el trabajo asalariado que, intercambiado por la parte variable del capital... reproduce no sólo esta parte del capital (o el valor de su propia fuerza de trabajo) sino que además produce plusvalía para el capitalista... Sólo es trabajo productivo el que produce un valor mayor que el suyo propio". Véase también *El capital*, I, I (edición de Moore y Aveling), p. 517: "La producción capitalista no es simplemente la producción de mercancías sino, en lo esencial, es la creación de una plusvalía... Ese trabajador sólo es productivo si produce una plusvalía para el capitalista, y de este modo trabaja para la autoexpansión del capital".

⁶³ *Wealth of Nations*, p. 311.

sición para demostrar que "un hombre se vuelve rico empleando a una multitud de gente industriosa y se vuelve pobre empleando a una multitud de sirvientes domésticos" este párrafo inicial del capítulo se cierra de nuevo con una referencia al trabajo que se fija sobre "materias primas particulares o mercancías vendibles" en contraposición con los "servicios [que] por lo general, perecen en el mismo instante en que se desempeñan, y rara vez dejan huella de valor, detrás de ellos". Puede suponerse, en forma razonable, que Adam Smith no vio el conflicto entre las dos definiciones porque no consideraba la posibilidad de un beneficio o plusvalía, a menos que el trabajo en cuestión produjera una mercancía vendible. Sin duda, en un sentido amplio, las dos nociones vienen a significar la misma cosa. Pero, como lo vuelve a observar Marx, los actores, los músicos, los bailarines, los maestros, los cocineros y las prostitutas pueden todos crear un excedente o beneficio para un empleador en el caso en que estén empleados por "un empresario de teatros, conciertos, burdeles, etcétera".⁵⁴ Además "un escritor es un trabajador productivo, no en la medida en que produce ideas, pero sí en cuanto enriquece a un editor". Lo crucial del asunto, expresa Marx, es una "relación social de producción" y no "la especialidad particular del trabajo" o "el valor de uso particular al cual este trabajo especial se incorpora"; necesitamos "una definición del valor que se derive, no de su contenido o de su resultado, sino de su forma social particular".⁵⁵

Al hacer la distinción entre el ingreso bruto y el ingreso neto es evidente que Adam Smith tiene de nuevo en su pensamiento

⁵⁴ *Theories of Surplus Value*, parte 1, pp. 160-164. Añade, además: "La cocinera del hotel produce una mercancía para la persona que como capitalista ha comprado su trabajo, o sea el propietario del hotel; el consumidor de costillas de cordero tiene que pagarle al propietario del hotel por el trabajo de ella, y para el propietario del hotel este trabajo (aparte del beneficio) repone el fondo del cual continúa él pagándole a la cocinera. En cambio, si yo compró el trabajo de una cocinera para que ella cocine para mí... entonces su trabajo es improductivo, a pesar del hecho de que su trabajo se fija en un objeto material y podría muy bien (en lo que resultara) ser una mercancía vendible, como lo es en realidad para el propietario del hotel", *ibid.*, p. 161.

⁵⁵ *Ibid.*, pp. 153-154, 156. En *El capital* dice Marx: "Ese trabajador sólo es productivo si produce plusvalía para el capitalista y por lo tanto trabaja para la autoexpansión del capital... La característica que distingue al trabajador productivo, según lo han señalado siempre los economistas políticos clásicos, es la creación de plusvalía..." (*El capital*, t. 1, traducción de Moore y Aveling, p. 517).

la noción fisiocrática del *produit net*, como excedente que surge de la actividad económica. Pero la definición que emerge es algo diferente. Tal como lo define en el capítulo II del libro II, el ingreso neto parece en principio tener el significado "moderno", que hoy día se acepta (es decir, el de sinónimo de ingreso nacional; o sea, el producto o ingreso bruto ["el producto anual de la tierra y el trabajo de un país" *minus* el capital utilizado para producir ese producto o "los gastos para mantener, primero su capital fijo y segundo su capital circulante"]).⁵⁶ No se menciona la intención de hacerlo distinto del excedente del *genre* fisiocrático, aunque la interpretación de "mantener el capital circulante" intacto lleva a que se lo califique diciendo que "el capital circulante de una sociedad es, en este aspecto, diferente de aquel de un individuo". A pesar de una cierta oscuridad que rodea a esta interpretación (en un capítulo dedicado principalmente a incursionar dentro del dinero bancario y del papel moneda), se aclara que la intención es la de incluir dentro del "ingreso neto" lo que gastan los habitantes de un país "para su subsistencia" así como para sus "satisfacciones y entretenimientos", es decir, todo cuanto se coloca "en su *stock*, como reserva para el consumo inmediato", "sin menguar su capital".

Una manera de formular el problema de las diferencias posibles de interpretación es la de preguntar si lo de mantener intacto el capital circulante se debe entender como que lo sea también en una escala global (o nacional), manteniendo intacto simplemente el *stock* de materia prima y de bienes en proceso de producción, o incluyendo también en el capital circulante algún tipo de fondo nacional para las subsistencias o fondo de salarios. ¿Es que tiene que deducirse, antes de calcular el excedente, un *stock* de bienes-salario terminados, suficiente para satisfacer las necesidades de la fuerza de trabajo durante un ciclo dado de producción, así como también los *stocks* de materias primas y de productos semielaborados? En una serie de pasajes de su obra, Adam Smith parece negar que se considere el primer tipo de deducción. Se podría tomar del caso simple de la agricultura, que tanto Smith como los fisiócratas tenían sin duda en su pensamiento, un producto en grano homogéneo, que sirviera también como capital y un

⁵⁶ *Wealth of Nations*, p. 267. De paso debe recordarse que junto con la mayor parte de los escritores clásicos, Smith hizo el supuesto tácito de un ciclo anual de producción (semejante al ciclo agrícola) con una rotación simple del capital circulante durante el período de producción. Véase Piero Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960, pp. 3 y 10.

ciclo de cosecha anual y tener, a nivel microcósmico, este tipo de ejemplo simplificado:

El capital está constituido por 20 unidades de grano

dividido en $\left\{ \begin{array}{l} 10 \text{ semillas} \\ 10 \text{ salarios de subsistencia} \end{array} \right.$

El producto bruto (es decir, la cosecha anual) es de 40 unidades.

El problema podría entonces ser expuesto de la siguiente forma: ¿consiste el producto *neto* en (a) el beneficio del agricultor después de haber reemplazado las 20 unidades de capital requeridas para proveer las semillas y los salarios de subsistencia para el año siguiente (es decir, un excedente de 20), o bien en (b) el beneficio del agricultor junto con los salarios de sus trabajadores (es decir, 30 unidades, las cuales constituyen la diferencia entre la cosecha bruta y el fondo de semillas necesarias para plantar al año siguiente)? De acuerdo con la primera interpretación, la definición en términos de mantener intacto el capital circulante, si se considera que incluye tanto los salarios como la semilla, parecería conducir al mismo resultado que se logra de la noción fisiocrática. Pero este resultado podría considerarse como accidental.⁵⁷ Sólo la segunda interpretación es en realidad consistente con la idea de que el "ingreso neto" es idéntico al fondo de consumo potencial de *ambos*, los capitalistas y los asalariados, como resulta ser la intención franca de Adam Smith. En este sentido, el "ingreso neto" de Adam Smith es un concepto diferente del *produit net* fisiocrático y de la "plusvalía marxista".

Veremos que Ricardo toma la definición sin ambigüedades en el primer sentido del excedente, es decir, como beneficio (y también la renta) *después* de pagar los salarios; e incidentalmente crítica a Adam Smith porque "constantemente magnifica las ventajas que un país obtiene de un gran producto bruto y no de un gran producto neto".⁵⁸

⁵⁷ Adam Smith parece haber estado consciente de que, en lo referente a los salarios, al menos, el capital circulante en una sociedad de intercambio, sería mantenido fundamentalmente en forma de dinero; y en determinado lugar dice: "Por lo tanto, el dinero es la única parte del capital circulante de una sociedad, cuya conservación puede ocasionar alguna disminución en el ingreso de la misma" (*Wealth of Nations*, p. 269).

⁵⁸ *Works and Correspondence of Ricardo*; Sraffa (editor), t. 1, pp. 347, 348, 422. Se califica a la definición en una nota al pie de la p. 348 (y su intención se clarifica después) hasta decir que los salarios representan más "que los gastos absolutamente necesarios de la producción; en ese caso una parte del producto neto del país lo reciben los trabajadores".

3. DAVID RICARDO

I

En su notable obra sobre el *radicalismo filosófico*, Halevy llama la atención sobre el pesar expresado por James Mill en el curso de un artículo publicado en *The Edinburgh Review* para octubre de 1818 por "la gran dificultad con que las saludables doctrinas de la economía política se propagan en este país"; a lo cual añade Mill que entre los años 1776 y 1817 "no apareció en Inglaterra ni un solo tratado completo de economía política. La única autoridad continuó siendo Adam Smith y éste fue poco escuchado".¹ Los puntos de vista de Mill sobre la propaganda doctrinal pueden haber sido ambiciosos o puede ser también que haya escrito bajo una racha de humor pesimista. Pero es cierto que no hubo nada durante este período que se aproximara a un "tratado completo" sobre el tema. (Aun cuando el *Manual*² de Bentham, de 1793-1795 había sido publicado y hubiera sido más extenso de lo que es, no podría ser calificado como tal, porque se trataba de política y no de teoría.) Esto no quiere decir que no hubiera una actividad y una vigilancia considerables de los asuntos concernientes a la economía política, en especial a lo referente a la producción de folletos sobre problemas particulares. Puede decirse que al último tipo pertenecen *Britain Independent of Commerce*, en 1808, de William Spence y la respuesta al mismo, de James Mill, titulada *Commerce Defended*, de ese mismo año; se recuerda principalmente a este último por su patrocinio de la "Ley de Say", tal como la proponía originariamente J. B. Say en su *Traité d'Economie Politique* cinco años antes de esa fecha. Además, el año de 1798 había sido el de la publicación del *Essay on Population* de Malthus y en la primera

¹ Elie Halevy, *The Growth of Philosophic Radicalism*, traducción de Mary Morris, Londres, 1928, pp. 264-265. El artículo de Mill se titula "Dinero y cambio".

² Véase *Jeremy Bentham's Economic Writings*, W. Stark (ed.), Londres, 1952, t. 1, pp. 223-273.

década del nuevo siglo no era infrecuente que apareciesen artículos sobre cuestiones de economía política en *The Edinburgh Review* y éstos eran tópicos de discusión entre los *cognoscenti*.³ Las discusiones sobre política monetaria y acerca de la depreciación de época de guerra, cuando se produjo la controversia bullionista, dieron la ocasión para que en el debate económico apareciera en público Ricardo por primera vez. En el transcurso de los debates parlamentarios sobre la Ley de Granos en febrero de 1815, se habría de producir una verdadera florecencia de folletos durante ese mismo mes, en que se perfeccionó la teoría de la renta y, en la medida en que concerniría a Ricardo, éste elaboró lo esencial de su teoría del beneficio, con su tendencia a decrecer a medida que avanza la acumulación del capital. Ya estaban próximos al período del cual iba a hablar Marx, como "notable, dada la actividad científica en el dominio de la economía política" y la época en que se "realizaron espléndidos torneos".⁴

Lo que puede decirse en verdad es que hasta 1817, el año de la aparición de los *Principles* de Ricardo, no hubo nada que pudiera llamarse un simple sistema teórico de economía política, ni aun como bosquejo preliminar. Una característica de *Wealth of Nations* fue su carácter asistemático en lo que concierne a la teoría. Algunos consideran que quizá sea ésta una de sus principales virtudes; es decir: que era capaz de iluminar tanto, porque se ocupaba mucho de la historia y de situaciones particulares y no se esforzaba por lograr una unidad conceptual. Es verdad que contiene brillantes *aperçus*, ajustados pedazos de teoría elegantemente elaborados, los más persuasivos comentarios y juicios sobre políticas particulares y respecto de sistemas de pensamiento como el "mercantil" y el "agrícola". Pero hemos visto que, hablando con propiedad, carecía de una teoría de la distribución y lo que contiene de una teoría del precio o del valor (en la forma de la suma de los tres componentes) es lógicamente incompleto, ya que la distinción entre precio natural y precio de mercado y su principio de las ventajas netas iguales, sus genuinas contribuciones en

³ Estos "primeros artículos" desde 1802 en adelante, "con frecuencia nos proporcionaban un tema agradable para platicar durante media hora, cuando los negocios no nos apuraban" en la bolsa de valores, tanto a Ricardo como a su amigo Hutches Trower (carta de Ricardo a Trower el 26 de enero de 1818) en *Works and Correspondence of David Ricardo*, Sraffa P. (ed.), t. vii, p. 246 y véase también el t. vi, p. xxiii.

⁴ En el Prefacio del autor a la segunda edición (24 de enero de 1872). *The Capital*, t. I (traducción de Moore y Aveling), p. xxii.

esta esfera se sostienen por sí mismas. Por el contrario, en Ricardo encontramos algo muy diferente: una teoría integrada del valor, del beneficio y de las rentas; sus aspectos o elementos⁵ tienen la nitidez y la precisión de una demostración matemática, a los cuales se les agregó un corolario de política, de manera muy persuasiva.

Es bien sabido que entre 1809 y 1811, el interés de Ricardo por los problemas económicos se centró principalmente en temas referentes al dinero y a los precios y a su relación con los altibajos en la tasa de cambio exterior. Sus puntos de vista sobre estas materias se formaron en el curso de la crítica de la política del Banco de Inglaterra durante el período bélico. Se acusaba al Banco de ser responsable de las emisiones excesivas de billetes, a los cuales se atribuía el premio corriente sobre el oro (en términos de billetes) y la caída del valor de cambio de la libra inglesa en Hamburgo, Amsterdam y otros centros financieros continentales. Esta crítica fue pregonada en primer lugar en un artículo anónimo publicado por el *Morning Chronicle* en agosto de 1809 (seguido por dos cartas en setiembre y noviembre), y luego desarrollada en un folleto titulado "El alto precio del metal, una prueba de la depreciación de los billetes de banco", en 1810. Después de la publicación del Informe del Comité escribió otras tres cartas al *Morning Chronicle* (en setiembre de 1810) en apoyo de sus descubrimientos (los cuales "no pueden dejar de convencer a toda mente desprejuiciada").⁶

En el curso de esta discusión referente al precio en libras del oro metálico, se enunciaron los elementos esenciales de la teoría cuantitativa del dinero y de lo que más tarde se llamaría la teoría de la paridad del poder adquisitivo en los cambios exteriores.

Los elementos esenciales de su teoría del valor y la distribución datan en realidad del momento en que se publicó su folleto, altamente especializado en febrero de 1815, "Ensayo sobre la influencia del bajo precio del trigo sobre las utilidades del capital", donde se demuestra la ineficacia de las restricciones a la importación. Este folleto apareció en el mismo mes que otros escritos sobre el mismo tópico por Malthus, West (la autoría reconocida en la página del título era simplemente la de "Un miembro del colegio de la Universidad Oxford") y por el Coronel Robert Torrens. Los *Principles of Political Economy and Taxation* publicado dos años más tarde, fueron un desarrollo y elaboración de las ideas

⁵ *Works and Correspondence*, Sraffa (ed.), t. iii, pp. 15-153.

17

elementales presentadas en el *Essay* durante el transcurso de una argumentación especializada y sumamente pragmática.

El *Essay*, de 1815, comienza con un enunciado de la famosa teoría de la renta diferencial, que ha llegado a ser conocida con el nombre de "Teoría Ricardiana de la renta". En realidad Ricardo reconoce su deuda, en lo que a esta teoría se refiere, para con el folleto de Malthus, publicado tres semanas antes, titulado *An Inquiry into Rent*; y como el señor Sraffa ha señalado⁶ lo que parece haber ocurrido es que Ricardo pensó que la teoría, tal como la exponía Malthus, complementaba en forma clara su propia teoría de los beneficios. Con anterioridad se había familiarizado con la noción de los rendimientos decrecientes en el sentido de la productividad decreciente del trabajo en el margen, a medida que se extiende (o se intensifica) la producción agrícola. Por cierto que de esto dependían no sólo el precio del grano en relación con el de las manufacturas, sino también el beneficio (del agricultor y también el del industrial y el del comerciante). En consecuencia se puede decir que Ricardo había logrado el marco esencial para una teoría de la renta, pero no había encontrado todavía el ajuste de la noción de la renta como un excedente, y la forma de su determinación, hasta que leyó el folleto de Malthus. En el momento en que escribía su *Essay*,⁷ Ricardo no había leído todavía el folleto escrito por West, publicado once días antes, que enunciaba sustancialmente la misma teoría de la renta basándose en la productividad decreciente de los cultivos marginales.

Puede señalarse que, al exponer este punto de vista sobre la renta como producto excedente de la tierra intramarginal (o alternativamente, de las aplicaciones intramarginales del trabajo) donde la productividad era mayor que en el margen, Ricardo tenía muy clara la noción de un margen tanto intensivo como extensivo. De cualquier forma esto se le hizo muy evidente para la época en que escribió sus *Principles*, donde habla en términos generales de la renta como de algo que "es siempre la diferencia entre el producto obtenido por el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo"⁸ y como dependiente de la "desigualdad en el pro-

⁶ En su nota sobre "Ensayo sobre los beneficios" en *Works and Correspondence of Ricardo*, t. iv, pp. 6-8.

⁷ *Ibid.*, t. i, pp. 71 y ss. Véase M. Blaug, *Ricardian Economics*, New Haven, 1958, pp. 12-13.

⁸ *Ibid.*, t. i, pp. 71 y ss. Véase M. Blaug, *Ricardian Economics*, pp. 12-13.

ducto obtenido por medio de sucesivas porciones de capital empleado sobre la misma o sobre nuevas tierras".⁹ Sea cual fuere la manera como se explicó — ya se atribuyera el incremento a la aplicación creciente de trabajo y capital a una cantidad existente y dada de tierra, o a una extensión de los cultivos a tierras nuevas de inferior calidad— la idea de que fueran "una creación de valor, como yo entiendo esa palabra, pero no una creación de riqueza" y que su aumento sería "siempre el efecto de la creciente riqueza del país, y de la dificultad de proveer de alimento a su incrementada población"¹⁰ permanecía inafectada; y cuando J. B. Say objetó que no había tal cosa como una "tierra sin renta", Ricardo pudo replicarle que esto no importaba, puesto que siempre había unidades de capital y de trabajo sin renta, en el margen intensivo de toda tierra.¹¹

Más crucial por diversos motivos para la estructura fundamental de su doctrina fue su teoría de los beneficios. Ésta —tiene alguna importancia el apreciarlo— se elaboró aún antes que el *Essay* y fue enunciada, con anterioridad a su teoría del valor, en términos puramente de producto. El señor Sraffa ha señalado, además, que puede muy bien haber sido enunciada en un bosquejo preliminar de un año antes, que no llegó hasta nuestros días, pero que está descrito en una carta como "ensayos sobre los beneficios del capital", que según parece mostró a Malthus y a Hutches Trower.¹² Esta era en lo esencial una teoría del excedente expuesta en forma más clara y explícita que la teoría de la "deducción" de Adam Smith, y la desarrollaba con el fin de señalar que los beneficios dependían de la diferencia entre el producto marginal de la mano de obra dedicada al cultivo, y la subsistencia de esa mano de obra, siendo ambos expresados en grano. En consecuencia, el beneficio estaba expresado como una simple proporción

⁹ *Ibid.*, también dice (p. 80) que "no es necesario que la tierra deba estar excluida del cultivo, con el fin de reducir la renta; para producir este efecto es suficiente que se empleen sucesivas porciones de capital sobre la misma tierra con diferentes resultados y que se sustraiga aquella porción que rinda menos resultados". Sobre el punto de vista de Torrens, de que para que exista renta ni siquiera era necesario que existieran los rendimientos decrecientes (y simplemente la escasez), véase Lionel Robbins, *Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics*, Londres, 1938, pp. 43 y ss.

¹⁰ *Works and Correspondence of Ricardo*, t. i, pp. 399, 77.

¹¹ *Ibid.*, pp. 412-413, nota. Schumpeter habla de "lectores superficiales" que piensan que la teoría requiere la existencia de "tierra sin renta". *History of Economic Analysis*, p. 675, nota.

¹² Introducción al t. i de *Works and Correspondence of Ricardo*, p. xxi.

del producto respecto de los salarios, proporción que iba disminuyendo a medida que el margen se extendía y declinaba el producto de un día de trabajo. Tal como aparece en una carta de junio de 1814, su teoría fue resumida en la proposición siguiente: "la tasa de beneficio y la del interés deben depender de la proporción de la producción [destinada] al consumo necesario para esa producción".¹³ En el *Essay on Profits*, de 1815, sostiene que "los beneficios generales del capital dependen en su totalidad de los beneficios de la última porción de capital empleado en la tierra". De Quincey habría de expresarlo más tarde diciendo que "él [Ricardo] fue el primero que hizo posible deducir los salarios de la renta —y por lo tanto, deducir los beneficios de los salarios... con lo cual, en una fórmula breve podría decirse de los beneficios— que ellos son las migajas de los salarios."¹⁴

Con esta teoría del beneficio en términos de grano (como se la puede llamar) se vinculó en un principio la noción de que los beneficios obtenidos en la agricultura determinaban los beneficios generales. No podían existir dos tasas de beneficios diferentes en la industria y en la agricultura, en forma que fuera consistente con la "ley" (o tendencia hacia) de una tasa de beneficio uniforme. Puesto que la relación de los beneficios con respecto a los salarios en la agricultura estaba dada por las condiciones de la producción allí imperantes (y por ser una proporción del producto era invariable ante cualquier cambio en el precio del grano), se deducía que la tarea de la adaptación debían hacerla los precios de las manufacturas, hasta que como resultado de estos movimientos de precios, se obtuviera en la industria la misma tasa de beneficios que en la agricultura. La única forma en que podía ser alterada la tasa del beneficio en la agricultura (que representaba la relación entre el producto en grano y el insumo en grano como semillas y salarios) era por medio de un desplazamiento en el margen del cultivo. De aquí que cuando un crítico argumentaba (como lo hizo Malthus en su correspondencia con Ricardo en 1814-1815)

¹³ *Ibid.*, p. xxxii; t. vi, p. 108. Véase también la última referencia en *Principles*, citado en la p. 74.

¹⁴ T. de Quincey, *The Logic of Political Economy* (Edimburgo y Londres, 1844, pp. 203-204) señaló con agudeza este contraste con "la vieja doctrina jubilada" (es decir, la de Smith). Del contexto se advierte con claridad que, cuando se refiere a la deducción de los salarios que se hace de la renta, lo que tenía en su pensamiento era el cambio en los salarios monetarios (o el "valor de los salarios" como consecuencia de los cambios en el margen y en el valor del grano, y que con referencia a la renta aquí quiere significar la teoría de la renta en su integridad).

que una expansión del comercio, en especial del comercio exterior, podía elevar la tasa general del beneficio, quedaba a su cargo la responsabilidad de demostrar cómo podía desplazar los beneficios de la agricultura, desplazando el margen.

Es verdad que en la concepción de Ricardo estaba implícito el supuesto de que los salarios estaban dados en términos de grano, o sea, la teoría de salarios de subsistencia, dada en forma independiente en términos de grano o, al menos (expresado en la terminología de Marshall), un precio de oferta.¹⁵ Está claro que Ricardo consideraba la demanda de grano, en cualquier momento dado, y por lo tanto la posición del margen agrícola, como determinadas por el tamaño de la población trabajadora (y presumiblemente con una demanda inelástica de los artículos indispensables).¹⁶ Por deferencia hacia los argumentos de Malthus más tarde Ricardo modificó algo su primer punto de vista, que era el de que los beneficios de la agricultura determinan en forma absoluta los beneficios generales. Y lo hizo en la medida, por lo menos, de admitir el hecho de que los trabajadores no sólo consumían grano, sino también algunos artículos manufacturados. Sin embargo, a pesar de esto se mantuvo firme en el eje crucial de su posición fundamental de que los beneficios generales no podían diverger de la razón entre grano producido y los salarios en términos de grano involucrados en su producción en el margen agrícola, aun cuando hubiera circunstancias en las cuales, en el transcurso del ajuste de la posición de este margen, pudiera experimentar alguna alteración. En consecuencia siguió manteniendo, con esta atenuación, que los beneficios son determinados por la relación entre el producto y los salarios en el margen de la agricultura.

Cuando hubo ensamblado esta teoría de los beneficios con la teoría de la renta, que es regulada por las diferencias en la productividad del trabajo sucesivamente aplicado a la tierra, o a tierras de diferentes calidades, llegó a acercarse mucho a la conclusión (aunque esto no fue dicho explícitamente) de que el beneficio y

¹⁵ En su capítulo sobre los salarios está la famosa referencia al hecho de que "el precio natural de la mano de obra, aun estimado en alimentos y otros artículos necesarios... varía en diferentes épocas en el mismo país, y difiere muy sustancialmente en los distintos países" de acuerdo con los "hábitos y costumbres de la gente" (a lo cual añadió en la segunda edición una referencia a un pasaje escrito con el mismo propósito en el *Essay on the External Corn Trade*, de Torrens: *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. 1, pp. 96-97).

¹⁶ Véase Blaug, *Ricardian Economics*, pp. 22-23.

la renta eran dos especies del fisiocrático *produit net*. De cualquier forma fueron considerados antagónicos, en el sentido de que el aumento de la renta era *a expensas* del beneficio y representaba simplemente una transferencia del ingreso neto. Como lo expresa en el *Essay*: "La renta, entonces, es en todos los casos, una parte de los beneficios previamente obtenidos sobre la tierra. Nunca es una nueva creación de ingreso, sino una parte de un ingreso ya creado". Luego procede a poner la esencia de su teoría en estas dos frases clave: "Los beneficios del capital decrecen solamente debido a que no se encuentran disponibles tierras que se adaptan en igual forma a la producción de alimentos; y el grado de la caída de los beneficios y del alza de las rentas depende totalmente del gasto incrementado de la producción. Si, por lo tanto, en el progreso de los países, en materia de riqueza y población, pudiera añadirse a ellos nuevas porciones de tierra fértil, con cada incremento de capital, nunca caerían los beneficios ni se elevarían las rentas".¹⁷ Para completar el cuadro se afirmaba que, como resultado de la productividad decreciente del trabajo, a medida que se extendía el margen del cultivo, los beneficios tendían a caer mientras se acumulaba el capital y con ello crecía la población. Se estaba dando así la explicación que faltaba en la teoría de la tendencia decreciente del beneficio, de Adam Smith (teoría en la cual Smith, según hemos visto, atribuía dicha tendencia a la mayor competencia en términos de oferta y demanda). En forma simultánea se elevaba la renta; así se transferían los que previamente habían sido los beneficios del agricultor (o del industrial) a los bolsillos del terrateniente.¹⁸

Una vez establecido en términos generales el antagonismo de intereses entre la propiedad territorial y el capital industrial ("el interés del terrateniente siempre se opone al interés de cualquier otra clase de la comunidad")¹⁹ continuó ejemplificándolo con una

¹⁷ *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. iv, p. 18.

¹⁸ Ricardo puso cuidado en calificar dichas proposiciones agregando siempre "en ausencia de mejoras". Hubo quienes argumentaron que, con visión dinámica, el efecto de las mejoras compensaría de sobra cualquier tendencia de esa índole. Pero Edwin Cannan parecería probablemente haber estado en lo cierto al mantener que "no existe duda alguna de que Ricardo, como West y como Malthus, creía que los rendimientos de la actividad agrícola disminuyen realmente en el curso de la historia a pesar de todas las mejoras" (*History of the Theories of Production and Distribution*, 2ª edición, Londres, 1903, p. 166).

¹⁹ *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. iv, p. 21. Más tarde, en la primera edición de sus *Principles* (Londres, 1817, p. 66,

crítica dirigida en forma particular a las tarifas de importación sobre el grano que existían entonces. Estas tarifas aduaneras incrementaban en forma inevitable las rentas al aumentar la demanda y el costo y el precio del grano producido en el país; al mismo tiempo tenía la inevitable consecuencia ulterior de disminuir el beneficio (frente a un nivel dado de salarios en términos de grano). A la inversa, una derogación de estas tarifas para permitir la entrada del grano extranjero de bajo precio elevaría el beneficio y con ello se promovería la acumulación del capital. El obstáculo a un procedimiento tan ventajoso estaba en el interés del terrateniente en mantener sus rentas. El folleto termina con un tema de debate fundamental. Las mejoras introducidas en la agricultura, del mismo modo que las importaciones de granos, reducen el costo de producción del grano y de allí que tanto los precios del grano como las rentas tiendan a ser más bajos. Quienes tengan alguna objeción que hacer a esto último, deben, para ser consistentes, negar también lo primero. "Si los intereses de los terratenientes tuvieran el peso suficiente como para decidirnos a no aprovechar todos los beneficios que podrían resultar de la importación del grano a bajo precio, también debieran influir sobre nosotros para hacernos rechazar todas las mejoras introducidas en la agricultura y en los instrumentos de labranza; pues si se afirma que disminuyen las rentas y por lo tanto se reduce la capacidad de los terratenientes para pagar los impuestos al menos por un tiempo, al abaratare el grano en razón de dichas mejoras o por causa de su importación, entonces, para ser consistentes, detengamos por medio de una misma ley las mejoras y prohibamos la importación".²⁰

nota) señaló su argumento contra la posición de Adam Smith de la manera siguiente: "Al hacer hincapié en que la reproducción de la renta constituye una ventaja tan grande para la sociedad, el Dr. Smith no discurre que la renta es el efecto del precio alto, y que lo que el terrateniente gana de esta manera lo gana a expensas de la comunidad en su conjunto. No hay ganancia absoluta para la sociedad en razón de la reproducción de la renta: se trata sólo de los beneficios de una clase a costa de otra clase" (*Works and Correspondence*, t. i, p. 77, nota). Schumpeter estimó que la teoría de la renta de Ricardo "no es ni necesaria ni suficiente como para constituir un ataque a los intereses de los propietarios de tierras" (*History of Economic Analysis*, p. 675, nota). Esto es curioso: ¿quiere referirse con ello a su estructura formal o a su contenido sustancial?

²⁰ *Works and Correspondence*, t. iv, p. 41. Más tarde, Malthus iba a desafiar esta afirmación de que las mejoras reducían la renta. Pero en lo fundamental Ricardo se adhirió a su punto de vista, aun concediendo que a largo plazo los terratenientes podían llegar a beneficiarse en la medida en

II

Parece haber sido en el curso de la generalización de su primitiva teoría agrícola del beneficio, que Ricardo vio la necesidad de fundamentarla sobre una teoría desarrollada del valor. Desde el momento en que todo estaba expresado en grano, tanto el producto como el capital, también el excedente podía expresarse en las mismas unidades físicas. Pero, tan pronto como se vio obligado a defender (por ejemplo contra Malthus) el punto de vista de que los beneficios de cualquier actividad estaban regulados por la tasa del producto excedente en la agricultura, tuvo que introducir una teoría del valor para demostrar cómo los precios de las otras mercancías se movían (si es que de algún modo se movían), cuando aumentaba el costo del trabajo en término de grano. Malthus le había contestado a Ricardo pretendiendo que los beneficios generales podían ser afectados tanto por los altos precios de las manufacturas, debido a una fuerte demanda de las mismas —como podría ocurrir si existiera una floreciente demanda desde el exterior— como por “las capacidades naturales de la última tierra puesta bajo cultivo”. En sus propios *Principles* (capítulo v, sección iv) él había dicho que “los beneficios dependen de los precios de las mercancías y de la causa que determina estos precios, es decir, de la oferta comparada con la demanda”; en cambio, “la teoría del beneficio” —de Ricardo— “depende totalmente de la circunstancia de que la masa de mercancías no varía de precio, mientras el dinero mantiene su valor, sea cual fuere la variación del precio del trabajo” . . . “Nada podemos inferir [concluye] respecto de la tasa de beneficios derivada de un alza en los salarios nominales, si las mercancías en lugar de mantener su precio son afectadas en forma muy variada, es decir, que algunas aumentan, otras disminuyen y un muy pequeño número, por cierto, permanecen estables”.²¹

que las mejoras hicieran posible un aumento de la población, y el aumento de la población elevara eventualmente la demanda de granos y de tal forma aumentarían las rentas.

²¹ T. R. Malthus, *Principles of Political Economy Considered with a View to Their Practical Application*, Londres, 1820, pp. 326-327, 334. Véase también la carta de Malthus a Ricardo de fecha noviembre 23 de 1814: “El problema es saber si la agricultura es siempre la que toma la iniciativa en la determinación, y yo por cierto diría que no” (*Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa editor, t. vi, p. 153).

Al utilizar la teoría del valor-trabajo con ese propósito, Ricardo estaba en efecto sustituyendo el trabajo por el grano, como la cantidad en cuyos términos se expresarían el producto, los salarios y el excedente en forma semejante. El beneficio se concebía ahora como el excedente o diferencia residual entre la cantidad de trabajo requerida para producir las subsistencias para la fuerza de trabajo y la cantidad total de la fuerza de trabajo; dicho en el lenguaje de los *Principles*, el beneficio dependía de la “proporción del trabajo anual del país . . . que se destina a la manutención de los trabajadores”.²² Como tal, era una versión más general (general debido a que se apoyaba sobre supuestos menos restrictivos), del *dictum*, que ya hemos citado, acerca de que los beneficios dependían de “la razón de la producción con respecto al consumo necesario para esa producción”, en tanto que el total de la producción y el consumo necesario se miden ahora en términos del trabajo necesario para producirlos. Tan pronto como esto se hubo establecido en términos de valor, la proposición de que los beneficios disminuyen debido a una caída en la productividad del trabajo en términos de grano, llega a traducirse en lo siguiente: los beneficios caen debido al alza del valor del grano —y por tanto del alza de los salarios— con relación a los demás productos.

Por cierto que en la argumentación del *Essay* ya hemos encontrado en embrión esta teoría del valor, aun cuando los elementos esenciales de la teoría del beneficio, como los de la renta, estaban todavía enunciados en la forma primitiva más “agrícola”. Por lo tanto, al afirmar que, debido a los rendimientos decrecientes de la tierra a medida que se extiende la producción del grano, los beneficios deben disminuir cuando aumenta la renta, dice:

“El valor de cambio de todas las mercancías se eleva a medida que se incrementa la dificultad de su producción. Si entonces ocurren nuevas dificultades en la producción del grano, y se hace necesario más trabajo, en tanto que no se requiere más trabajo para producir oro, plata, lino, etcétera, el valor de cambio del grano se elevará necesariamente en comparación con esas cosas . . . Entonces el único efecto del progreso de la riqueza sobre los precios, independientemente de todas las mejoras, ya sea en la agricultura o en las manufacturas, parece ser el alza de los precios de las materias primas del trabajo, sin alterar los precios de las demás mercancías, y el de reducir los beneficios generales como consecuencia del alza general de salarios.”²³

²² *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. i, p. 49.

²³ *Ibid.*, t. iv, pp. 19-20.

No es poco frecuente que la intención de una doctrina se aprecie cuando se la pone como antítesis directa de aquello que se destina a contradecir. En relación con esto es esclarecedora una nota al pie que sigue muy de cerca al pasaje que se acaba de mencionar. Se podría decir, por cierto, que es crucial para comprender la significación que tiene para Ricardo su teoría del valor. En esta nota escribe: "Se ha pensado que el precio del grano regula el precio de todas las demás cosas. Este me parece ser un error. Si el precio del grano es afectado por el alza o la caída de los metales preciosos en sí mismos, entonces es cierto que los precios de las mercancías también serán afectados, pero ellos varían porque varía el valor de la moneda y no porque se altere el valor del grano. Creo que las mercancías no pueden materialmente subir o bajar de precio en tanto la moneda y las mercancías continúen en las mismas proporciones, o más bien mientras el costo de producción de ambos, estimado en grano, continúe siendo el mismo."²⁴

La teoría a la cual está haciendo alusión aquí, es decir, la de que el precio del grano regula a los otros precios (debido a que cuando sube el grano, los salarios monetarios tienen que elevarse para mantener constantes los salarios en grano, y esto incrementa los demás precios) era la teoría de Adam Smith. Lo que Ricardo estaba enfrentando en particular con su teoría del valor-trabajo era en forma manifiesta la teoría del valor-salarios de Adam Smith (o aquella a la cual aludía antes con el nombre de la teoría de la suma);²⁵ ésta trataba el valor de las mercancías como regulado *inter alia* por la suma de salarios que cuesta su producción (junto con la adición de las cantidades respectivas de las otras dos "partes componentes del precio"). Para decirlo con las palabras de la sección con que Ricardo comienza su capítulo sobre el valor en las ediciones segunda y tercera de sus *Principles*: "El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la cual se intercambia, depende de la cantidad relativa de trabajo que sea necesaria para su producción y no de la mayor o menor compensación que se pague por ese trabajo".

Resulta claro, después de analizarla, que la teoría de Adam Smith —sin calificarla— conduce a una conclusión absurda: la de que los valores de cada cosa pueden elevarse simultáneamente

²⁴ *Ibid.*, p. 21.

²⁵ Véase capítulo II.

cuando uno de los "componentes" se eleva por cualquier razón, ya sea que ello se deba a un alza en el costo de subsistencia, como en el caso presente, o en forma más general al funcionamiento de la oferta y la demanda. Esto suscita la siguiente pregunta: ¿en términos de qué se incrementan todos los valores? Si es en términos de dinero, entonces esto es equivalente a la depreciación del dinero ("decir que las mercancías incrementan su precio es la misma cosa que decir que el dinero rebaja su valor relativo; porque es en términos de mercancías que se estima el valor relativo del oro"). Pero con un patrón dinero-mercancía tal depreciación sólo puede ocurrir si el costo de producir la mercancía-dinero cae, o el costo de la generalidad de las mercancías, fuera de la antedicha, se eleva. En cuanto a los efectos posibles de un alza de salarios sobre la mercancía-dinero, Ricardo replica que si el oro fuera producido *dentro* del país en cuestión, el efecto sobre el oro no sería diferente del efecto sobre otras mercancías y sus valores relativos permanecerían invariables. En el caso en que el oro se produjera en el extranjero y se importara dice: "Si entonces el precio de todas las mercancías se elevara, el oro no podría venir del exterior para comprar estas mercancías caras, sino que saldría del país para emplearse con ventaja en la compra de mercancías extranjeras comparativamente más baratas. Parece entonces que el alza de salarios no elevará los precios de las mercancías, ya sea que el metal del cual se hace el dinero se produzca en el país o en el extranjero".²⁶

Por lo tanto, su refutación a la teoría de Smith puede considerarse dependiente de la propia entrada del dinero dentro del círculo de las mercancías y al hacerlo así postula que el precio de cualquier mercancía o grupo de mercancías sólo puede elevarse si se requiere más trabajo para producirlo en relación con la cantidad de trabajo necesario para producir una onza de oro. De esta proposición (que concierne a la "invariabilidad del valor de los metales preciosos") hablaba en una carta a James Mill como "el ancla mayor sobre la cual están construidas todas mis proposiciones".²⁷

Cuando llegó el momento de escribir el capítulo sobre el valor en sus *Principles*, Ricardo comenzó, en consecuencia, desarrollando su propia argumentación teórica de oposición a la teoría

²⁶ *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. 1, p. 105.

²⁷ Citado en la Introducción de Sraffa al t. 1 de *Works and Correspondence*, p. xxxiv; véase t. vi, p. 48 (carta del 30 de diciembre de 1815).

de Smith. En primer lugar criticó a Smith por su confusión entre cantidad de trabajo y trabajo necesario, como medida del valor. En segundo lugar desarrolló el argumento de que el valor de una mercancía depende de "la cantidad relativa de trabajo que es necesaria para su producción", y no "de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo".²⁸ Retomé luego el bien conocido ejemplo de Smith del castor y el ciervo ("si es corriente que cueste el doble de trabajo matar a un castor que a un ciervo, un castor debe naturalmente cambiarse) por ser el equivalente de dos ciervos"), y declara que el principio para el cual se utiliza la ejemplificación, o sea, que el trabajo "es realmente el fundamento del valor de cambio de todas las cosas, con excepción de aquellas que no pueden incrementarse por la labor humana, es una doctrina de la mayor importancia dentro de la economía política". Critica luego a Smith cuando procede a hablar de que una cosa es más o menos valiosa en relación "no con la cantidad de trabajo incorporado en la producción de cualquier objeto, sino con la cantidad que puede economizar en el mercado".

Al extender el ejemplo del castor y el ciervo hasta comprender el caso en que el capital, en forma de alguna arma, "fuera necesario para capacitar [al cazador] a cobrar su pieza", Ricardo demostró que su uso no impugna necesariamente su principio (como Adam Smith había argüido), por cuanto los precios comparativos del castor y del ciervo "estarían en proporción al trabajo real incorporado tanto en la formación de capital como en el de la destrucción de los animales"; ello no sería afectado por el hecho que "los implementos necesarios para matar al castor y al ciervo pudieran pertenecer a una clase de hombres y el trabajo empleado en su destrucción pudiera ser realizado por otra clase; y que tampoco sería afectado si aquellos que proveen el capital "pudieran tomar la mitad, una cuarta parte o un octavo del producto obtenido", ya que "si los beneficios de los capitalistas fueran mayores o menores... o si los salarios del trabajo fueran más altos o más bajos, igualmente producirían efectos sobre ambos empleos".²⁹

Es de hacer notar que aquí Ricardo estaba suponiendo en forma implícita que las proporciones en las cuales era usado el

²⁸ Tal fue la enunciación del título de la sección 1 de este capítulo en la segunda edición (en la primera edición el capítulo no está dividido en secciones).

²⁹ *Ibid.*, t. 1, pp. 23-24; y véase su propia explicación enfática sobre el punto en una carta a Mill, cit. *ibid.*, pp. xxxvi-xxxvii.

capital (lo que Marx habría de llamar "la composición orgánica del capital") eran iguales en las diferentes líneas de producción consideradas, ya se tratara de la caza del castor y del ciervo o en la tarea de la pesca o en el deporte de la caza o en la fabricación de medias. Lo que le importaba demostrar era que "la acumulación del capital... en manos de personas particulares" y la "apropiación de la tierra" no invalidaban *per se* (como lo había declarado Smith)³⁰ el principio del intercambio en proporción al trabajo empleado en la producción. Debe notarse también que la importancia atribuida a lo que hemos visto que llamaba "el ancla mayor" de su posición, explica su preocupación, en una sección posterior añadida a su tercera edición,³¹ por encontrar "una medida invariable" del valor y de las condiciones necesarias para que tal patrón fuera invariable, asunto sobre el cual volveremos luego. En la conclusión del argumento sobre el valor que acabamos de resumir, Ricardo escribe: "Si dispusiéramos de un patrón invariable, con el cual pudiéramos medir las variaciones en las demás mercancías, encontraríamos que el límite extremo al que éstas podrían elevarse en forma permanente sería proporcional a la cantidad adicional de trabajo requerido para su producción y que, a menos que se necesitara más trabajo para su producción, no podrían elevarse absolutamente en ningún grado".³²

En oposición a lo afirmado por Smith, un alza de salarios no daría por resultado un alza general de los precios, sino en cambio una reducción de los beneficios, y esto hasta un punto de equilibrio. De Quincey iba a resumir el punto de vista ricardiano de la relación de los salarios con el beneficio, de la siguiente manera: "Se podría decir de los beneficios, que son las *migajas de los salarios*: en cada acto de producción, el beneficio será tanto... como los salarios involucrados lo permitan... Pero, ¿no era por el contrario que los salarios y los beneficios, en conjunto, predeterminaban ellos mismos, el precio? No, ésa es la vieja doctrina defenestrada. La nueva economía ha demostrado que todo precio está regulado por la cantidad proporcional de trabajo productivo, y solamente por él... Cualquier cambio que pueda perturbar las relaciones existentes entre los salarios y los beneficios, debe tener su origen en los salarios: sea cual fuere el cambio que pueda si-

³⁰ Véase capítulo II, p. 45.

³¹ Agregado a la tercera edición, donde se convirtió en la sección vi de este capítulo.

³² *Ibid.*, p. 29.

lenciosamente tener lugar en los beneficios, debemos siempre considerar que registra y mide un cambio previo en los salarios".³³

Muchos, si es que no la mayor parte de los lectores de este capítulo sobre el valor, se sienten intrigados al encontrarse, inmediatamente después de esto, frente al que les parece ser un argumento contrario, resumido en el encabezamiento de la sección IV de la tercera edición como "El principio de que la cantidad de trabajo incorporado en la producción de mercancías regula su valor relativo, modificado en forma considerable por el empleo de la maquinaria y demás capital fijo y durable".³⁴ Es aquí donde procede a tomar en cuenta el hecho de que, "las herramientas, los implementos, los edificios y la maquinaria empleados en las diferentes industrias pueden ser de diferentes grados de durabilidad y pueden requerir diferentes porciones de trabajo para producirlos... también, las proporciones que el capital invierte en herramientas, maquinarias y edificios pueden estar variadamente combinadas". Con ello se presenta "otra causa, además de la cantidad mayor o menor de trabajo necesario para producir mercancías, de las variaciones en su valor relativo"; y añade (lo que a primera vista nos deja perplejos): "esta causa es el aumento o la disminución en el valor del trabajo".³⁵ Para muchos, esta referencia a una segunda "causa" del valor, especialmente por estar presentada en forma abrupta en la tercera edición, aparece como evidencia de una contradicción y de un rápido cambio de una teoría "primitiva", con la cual comenzó en la época del *Essay*, hacia algo así como una teoría del costo de producción, semejante a aquella en la cual se transformó más tarde durante el siglo,³⁶ y que difiere

³³ Thomas de Quincey, *The Logic of Political Economy*, Edimburgo y Londres, 1844, pp. 204-205. En su Prefacio había hablado de "la revolución efectuada en esa ciencia por Ricardo".

³⁴ *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. 1, p. 30.

³⁵ Este es el enunciado del importante párrafo en la tercera edición, *ibid.*, p. 30. En las primeras ediciones el enunciado era diferente: "Además de la alteración en el valor relativo de las mercancías, ocasionado por el mayor o menor trabajo requerido para producir las, también están sujetas a las fluctuaciones derivadas de un alza de los salarios, y la consecuente caída de los beneficios, si los capitales fijos empleados son de valor desigual o de durabilidad desigual" (*ibid.*, p. 53).

³⁶ Como ejemplo de esta interpretación, véase Erich Roll, *A History of Economic Thought*, primera edición, Londres, 1938, p. 185: "Vemos una vez más que la diferencia entre el precio y el valor, ocasionada por la existencia de distintas estructuras de capital, estaba conduciendo a Ricardo, no a una distinción entre valor y precios de producción, que Marx desarrolló, sino hacia una teoría del valor costo-de-producción"; y la referencia en la

en lo esencial de la teoría de las "partes componentes del precio" de Adam Smith.

Desde que se publicó la famosa Introducción del señor Sraffa ya debemos estar familiarizados ahora con el punto de vista de que poco o ningún fundamento existe para esta interpretación y que la situación es realmente diferente. Fue después de la aparición del *Essay on Profits* y en el proceso de escribir los *Principles* que Ricardo hizo el "descubrimiento" del "curioso efecto" — como lo denominó — que un alza de los salarios [tiene] sobre los productos de la industria en la cual se utiliza una cantidad de capital fijo relativamente grande; es decir, el de que sus precios *cayeran* realmente (con una consecuente caída de los beneficios). Era eso lo que constituía la base de la referencia, que hemos citado, a una "segunda causa" (lo cual en la primera edición aparece como una referencia al valor relativo de las mercancías que están "también sujetas a las fluctuaciones derivadas de un alza en los salarios, y su consecuente caída de los beneficios, si los capitales fijos empleados son de valor desigual, o de duración desigual").³⁷ Pero en lugar de considerar a ésta como una concesión, él la estimaba como un descubrimiento propio que representaba un *refuerzo* de su argumentación contra Adam Smith; y como tal la anunció en forma triunfante en sus *Principles* de 1817. No sólo un alza de salarios *dejaba* de elevar los precios de las mercancías, sino que en realidad era la causa de que *bajaran* los precios de algunas mercancías.³⁸ Por lo tanto, el efecto secundario de las proporciones desiguales de capital, lejos de calificar y debilitar el corolario anti-Smith de su principio primario del valor, sirvió para

p. 181 del mismo texto a las "modificaciones en la ley del valor", que parece haber considerado con preocupación creciente y a la que reservó cada vez más espacio en las sucesivas ediciones. Tanto Cannan como Hollander ofrecieron una interpretación similar, y Marshall la insinuó.

³⁷ Véase *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. 1, p. 53.

³⁸ Parece entonces que, en proporción con la cantidad y durabilidad del capital fijo empleado en cualquier tipo de producción, los precios relativos de aquellas mercancías sobre las cuales se emplea dicho capital, variarán en forma inversa a los salarios; caerán cuando los salarios aumentan. También parece ser que en ninguna mercancía el precio absoluto se eleva sólo porque se eleven los salarios; que éstos nunca se elevan a menos que se incorpore a ellos trabajo adicional; pero que todas las mercancías en cuya producción entra el capital fijo, no sólo no aumentan con un alza de salarios, sino que caen absolutamente". (*Principles of Political Economy and Taxation*, Londres, 1817, pp. 41-42, *Works and Correspondence*, Sraffa (ed.), t. 1, pp. 62-63.)

reforzarlo con algo del efecto de una paradoja. Resultaba algo sorprendente bajo dichas circunstancias, que reemplazara su causa primaria (cantidad de trabajo), que no puede ser "nunca reemplazada", por la "segunda causa" (variación en las proporciones y durabilidad del capital) "sino sólo modificada por ella".³⁹

En realidad, el elemento paradójico en este "curioso efecto", es decir, la conclusión de que ningún precio se elevara y *cayeran* los de las cosas hechas con capital fijo (como aparece en la edición primera, de 1817) dependía de un supuesto: que su patrón invariable, o dinero, en términos del cual eran medidos los precios de las mercancías, era producido por "trabajo no auxiliado". Cuatro años más tarde, en la tercera edición, cambió su definición de patrón por otra, según la cual, éste estaba "integrado por tales proporciones de los dos tipos de capital, que más se acercaban a la cantidad promedio empleada en la producción de la mayor parte de las mercancías"; y en términos de este patrón, cuando se elevaran los salarios, los precios de algunas cosas aumentarían (aquellas "que tenían menos capital fijo empleado en su elaboración que el medio en el cual fuera estimado el precio" y/o con una rotación más rápida del capital fijo y circulante), en tanto que los de otras cosas (las que tenían más capital fijo) caerían; de acuerdo con lo requerido por su corolario anti-Smith (como lo hemos llamado) el nivel promedio de los precios permanecería invariable.⁴⁰ Debe señalarse que con esto se acerca mucho a la posición adoptada por Marx en su teoría de los precios de producción en el t. III de *El capital*.

El lugar ocupado en esta argumentación por la noción de un "patrón invariable" explica su preocupación por encontrar la forma apropiada de definir una medida invariable del valor, así como la estrecha relación existente en su pensamiento, entre los dos problemas de la medida y de la causa o principio del valor. Tal como lo veía Ricardo, la relación entre ellos está expresada en la frase inicial de la sección "Sobre una medida invariable del valor" (sección VI en la tercera edición): "Cuando las mercan-

³⁹ *Ibid.*, t. I, p. xxxvii, y t. VII, p. 377 (carta a Mill, 28 de diciembre de 1818).

⁴⁰ *Ibid.*, t. I, pp. xxxix, xlii-xliv, pp. 43, 63. Por deferencia hacia Torrens, en la segunda edición había agregado: "Los tiempos desiguales en que el capital circulante puede circular" a los otros dos tipos de variación de capital, a los cuales había llamado "diferencias en la durabilidad del capital fijo" y "variedad en las proporciones en las que los dos tipos de capital pueden ser combinados".

cías varjen en valor relativo, sería deseable tener los medios de verificar cuáles de ellas se reducen y cuáles se elevan en valor real, y esto podría efectuarse sólo comparándolas sucesivamente con algún patrón invariable de medida del valor, el cual en sí mismo no estuviera sujeto a ninguna de las fluctuaciones a las cuales están expuestas las demás mercancías".⁴¹ Continúa diciendo que "es imposible disponer de tal medida porque no hay mercancía que en sí misma no esté expuesta a las mismas variaciones que las cosas cuyo valor ha de ser investigado". Pero si bien no hay cambio en su punto de vista sobre el "fundamento real del valor de cambio", la vacilación y la duda se hacen cada vez más evidentes en su búsqueda de una definición precisa de las condiciones necesarias para lograr tal patrón invariable. En su tercera edición parece haber aceptado el punto de vista de que la invariabilidad en un patrón no sólo era imposible de encontrarse en la práctica sino que era imposible en principio. La razón que esgrime es la de que, aun suponiendo "que ha de ser siempre requerida la misma cantidad de trabajo para obtener la misma cantidad de oro, no sería aun el oro una medida perfecta del valor, por medio del cual podríamos descubrir exactamente las variaciones en todas las demás cosas, porque no sería producido con las mismas combinaciones precisas de capital fijo y de capital circulante que todas las demás cosas; ni con capital fijo de la misma durabilidad; ni requeriría exactamente el mismo período antes de ser traído al mercado". Por lo tanto, sólo podría "ser una medida perfecta del valor para todas las cosas que se produjeran bajo las mismas circunstancias precisas que las propias, pero no para las demás". Así pues, al buscar una medida parecía que uno se encontrara frente a una dualidad de dos entidades no mensurables: trabajo y tiempo (es decir, la extensión de tiempo sobre el cual fuera "avanzando" el trabajo, o alternativamente se lo almacenara): fue en este contexto que hizo la perspicaz observación de que todas las diferencias de capital podían ser reducidas a diferencias de tiempo.⁴² Por lo tanto, uno tenía que contentarse con "una aproximación a un patrón de medida del valor tan cercana como pueda ser concebida

⁴¹ *Ibid.*, p. 43.

⁴² "Todas las excepciones a la regla general caen bajo esta única del tiempo" (*ibid.*, t. VIII, p. 193, carta a McCulloch, 13 de junio de 1820). Véase también: "En esto, entonces, consiste la dificultad del tema, puesto que las circunstancias del tiempo en el cual se hacen los adelantos son casi tan variadas que se hace imposible encontrar cualquier mercancía en particular que sirva como medida irrecusable" (*ibid.*, t. IV, p. 370).

teóricamente"; es decir, "el oro considerado como una mercancía producida con aquellas proporciones de los dos tipos de capital que se aproximen lo más posible a la cantidad promedio empleada en la producción de la mayor parte de las mercancías".⁴³ Y, sin embargo, tan importante le parecía esta búsqueda de un valor absoluto, como para impulsarle a pasar el último verano de su vida dedicado a una intensa correspondencia con Malthus, donde trataba el tema de la medida del valor (inmediatamente después de la publicación del folleto de este último, que lleva ese título), y a dedicar las últimas semanas de su vida a componer varios borradores incompletos de un ensayo sobre "¿Valor absoluto y valor de cambio?".⁴⁴ De acuerdo con su propia confesión, en una última carta a Mill, "había estado pensando mucho sobre el tema últimamente, pero sin haber progresado demasiado".⁴⁵

Para los oídos modernos, esta búsqueda de una medida notional o de un patrón invariable puede parecer curiosa y hasta sin sentido, hasta el punto de que algunas veces se la desecha como si fuera un problema de fantasmas, o bien que se trata tan solo del familiar problema de los números índices, bajo una máscara anticuada. Es posible que la posición que en los años recientes mantuvo en actividad la controversia económica sobre cuestiones de medición de capital y de la influencia de la distribución sobre los precios, servirá para que la preocupación de Ricardo obtenga una atención más comprensiva. De nuevo estamos en deuda con el señor Sraffa por revelar la verdadera naturaleza del problema de Ricardo. El ha demostrado que lo que inquietaba a Ricardo era que la dimensión del producto nacional parece cambiar cuando cambia la división del mismo entre las clases. "Aunque nada haya ocurrido para cambiar la magnitud del total, pueden existir cambios *aparentes* debidos solamente a un cambio en la medición, por el hecho que la medición se hace en términos de valor y los valores relativos han sido alterados como resultado de un cambio en la división entre salarios y beneficios". Si Ricardo no se hubiera interesado en un principio por la cuestión de "por qué dos mercancías producidas por las mismas cantidades de trabajo no tienen el mismo valor de cambio", esto no tenía por qué atormentarlo. Pero puesto que su primera preocupación fue la del

⁴³ *Ibid.*, t. I, p. 45.

⁴⁴ Publicado por primera vez (después de ser descubierto con una serie de cartas a Mill, entre algunos de los papeles de la familia de Cairnes, en Irlanda), *ibid.*, t. IV, pp. 361-412.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 359, y t. IX, p. 387.

efecto de una elevación o de un descenso de los salarios, —con el "cambio" más bien que con la "diferencia"— era crucial para su análisis "encontrar una medida del valor que fuera invariable ante los cambios en la división del producto; porque si un alza o una baja de los salarios, por sí mismas, dieran como consecuencia, un cambio en la magnitud del producto social, sería difícil determinar con exactitud su efecto sobre los beneficios".⁴⁶

III

El interés fundamental de Ricardo por la distribución, a la que consideraba "el problema principal de la economía política", es probablemente demasiado conocido como para que se necesite repetirlo; también puede serlo el esencial corolario dinámico derivado de su teoría de la distribución, bajo la forma de un pronóstico condicional del futuro. No obstante, como éste ha sido por lo común muy mal entendido, no estará de más poner énfasis sobre determinados aspectos del mismo. Un punto inicial de la mala interpretación se deriva de su uso de las proporciones en relación con las variables participaciones en el ingreso, y de allí la interpretación particular de algunas de sus afirmaciones. No es necesario decir que las categorías de ingresos que Ricardo tomó como tema de su investigación, no las adoptó en forma arbitraria como categorías abstractas de factores productivos instrumentales, sino que fueron elegidas por corresponder a las tres clases principales de la comunidad según él y otros economistas de su época, las advertían. En este aspecto siguió las huellas de Adam Smith; y aquí en la base de su estructura introdujo un *datum* sociológico importante. En aquellas primeras palabras de su prefacio —tantas veces seguidas con ayuda de nuestros dedos— "El producto de la tierra —todo lo que se obtiene de su superficie por la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital— se divide entre

⁴⁶ Introducción del editor a *Works and Correspondence of Ricardo*, t. I, pp. xviii-xlix. En el cap. IX de este libro aparece la solución propuesta por el propio Sraffa.

tres clases de la comunidad: el propietario de la tierra, el dueño del acervo o del capital necesario para su cultivo y los trabajadores por cuyo trabajo se cultiva". Cuando él hablaba de estas participaciones, que se elevaban o disminuían (y la dirección de su movimiento relativo fue su principal preocupación) por lo general quería significar elevarse o reducirse en lo que él llamaba "valor real" en términos de una moneda invariable; en otras palabras en términos de la cantidad de trabajo requerido para producir la participación consabida. Aquí sus afirmaciones se mantuvieron firmemente dentro de la categoría del valor (absoluto), como mensuradas por la cantidad de trabajo. Con una escala dada de producción, medida en términos de trabajo empleado, era en consecuencia lo mismo que decir que la proporción del valor total producido que correspondía a las partes en cuestión había aumentado o disminuido; y es en este sentido que deben entenderse sus referencias a que un alza en los salarios sería la causa de una caída en los beneficios. Por lo tanto, la frase "valor real de los salarios", que tan extraña suena en un oído moderno, la define Ricardo como "la cantidad de trabajo y el capital empleado en producirlos", es decir: los salarios deben ser estimados por ello "y no por su valor nominal ya sea en abrigos, sombreros, dinero o grano".⁴⁷

En relación con esto, había alguna ambigüedad con respecto a la participación de la renta, en cuanto a que ésta tendería a aumentar en proporción al progreso de la acumulación del capital y al incremento de la población; y ante esta afirmación, Ricardo ha sido interpretado algunas veces en el sentido de que sostenía que la renta aumentaría, no sólo en forma absoluta, sino de manera relativa con respecto a los beneficios y a los salarios, o como una pro-

⁴⁷ *Ibid.*, t. I, p. 50. En sus *Notes on Malthus*, dice: "Debo pensar que es un gran error afirmar que los salarios habrían bajado, cuando quedó convenido que el trabajador tenía una proporción creciente del valor del producto total obtenido por medio de una cantidad dada de capital. Creo que el valor se mide por proporciones" (*ibid.*, t. II, p. 138). Fue en particular el tono del lenguaje, acerbamente criticado por Bailey entre otros) como un "lenguaje extraño" y una "perversión singular de los términos". *A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Value*, Londres, 1825, p. 50; y al cual hago referencia Malthus como "esta aplicación poco común, de términos comunes, que ha hecho que la obra del Sr. Ricardo sea para muchas personas tan difícil de entender". *Principles of Political Economy, Considered with a View to Their Practical Application*, Londres, 1820, p. 214. Malthus siguió a Smith en el uso de los términos "salarios reales" y "renta real" para referirse al "trabajo economizado" y a las "necesidades y conveniencias de la vida".

porción del producto total.⁴⁸ Por empezar, es verdad que llegó muy cerca de decir que las rentas aumentarían, no sólo como una participación del excedente total, y por ello a expensas del beneficio, sino como una proporción del total. En el *Essay* de 1815, habla, por cierto, de la renta "en un país progresista" como "incrementándose no sólo en términos absolutos", sino también "incrementándose su proporción con respecto al capital empleado en la tierra" y dice que "el terrateniente no sólo obtiene un producto mayor, sino una proporción más grande". En la primera edición de los *Principles* se repite este "doble beneficio" para el terrateniente y se hace referencia a que "la proporción de la producción en especie pagada al terrateniente en concepto de renta" se incrementa.⁴⁹ Frente a las críticas de Malthus (en sus propios *Principles*) por haber tratado a la renta en términos de proporciones, Ricardo, en sus *Notes on Malthus*, admitió que su "lenguaje respecto de las proporciones puede no haber sido tan claro como debería haber sido", y que si él había caído en el error de afirmar ⁵⁰ que aumenta "la proporción del producto total que corresponde a la participación del terrateniente", deseaba "corregir el pasaje" sustituyendo la palabra "proporción" por "porción" o, "si se conservara la palabra proporción, debía ser la proporción del producto obtenido en las tierras más fértiles".⁵¹ De acuerdo con esto, entre las revisiones que efectuó en la tercera edición de sus *Principles*, Ricardo incluyó un cambio en su capítulo sobre la renta y en lugar de las palabras "proporción del producto total" puso "la proporción del producto obtenido con un capital determinado en cualquier establecimiento agrícola dado".⁵² Por lo tanto, parece claro que Ricardo, cuando habla de que la participación de la renta se incrementa cuando se extiende el margen del cultivo, tenía en su pensamiento el producto de las tierras anteriormente cultivadas. Una mirada a un diagrama de la renta, de los que aparecen en cualquier simple libro de texto, demostraría que en esto tenía razón, pero que al mismo tiempo es muy posible que la renta disminuya como proporción del total del producto, obtenido de la tierra cultivada con anterioridad y de las nuevas tierras cultivadas, cuando

⁴⁸ El profesor Blaug, por ejemplo, lo interpreta, evidentemente, en este sentido (*Economic Theory in Retrospect*, Londres, 1964 y 1968, p. 111).

⁴⁹ Primera edición de *Principles*, Londres, 1817, p. 76. *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. I, p. 83.

⁵⁰ Esto va precedido por la afirmación: "No sé dónde he dicho esto".

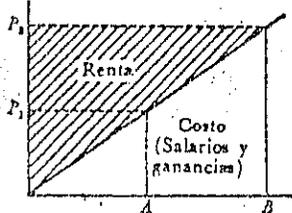
⁵¹ *Ibid.*, t. II, p. 197; véase la Introducción del editor al t. I, p. Ivi.

⁵² *Ibid.*, t. I, p. 83.

el margen del cultivo se extiende.⁵³ En su argumentación general respecto de la renta y de los beneficios nada parece claramente afectado, aunque la renta como una participación relativa se incrementa o disminuya, como algunos parecen haber supuesto que suceda.

En su pronóstico de largo plazo (que como hemos visto se basa sobre el supuesto de importaciones insignificantes o por lo menos limitadas de grano) entra la noción del estado estacionario, que bajo una apariencia levemente diferente y con diversos grados de énfasis, apareció en muchos de los escritos del período clásico. Si estuviéramos pintando el escenario con colores dramáticos, podríamos vernos tentados a hablar del asunto como de un fantasma de pesadilla acechando en el horizonte; es que cuando se consideran los efectos a largo plazo de las medidas de política, la posibilidad de su aparición provocó un constante desvelo. La meta inmutable del esfuerzo y la garantía de la prosperidad material del total de la comunidad y para todas las clases, era el progreso de la acumulación del capital. Adam Smith sostenía que el "estado de progreso... en realidad es el estado alegre y saludable para todos los diferentes órdenes de la sociedad" (en contraste con el cual "el estacionario es opaco, el declinante melancólico"). Este estado progresivo, "mientras la sociedad está avanzando hacia adquisiciones futuras y no cuando ya ha colmado en forma plena sus riquezas", es aquel en que las condiciones de los trabajadores pobres, del gran cuerpo del pueblo, parecen ser más felices y más cómodas.⁵⁴ Ricardo, inclinado al pesimismo en cuanto a la visión dinámica, al menos en ausencia de un comercio libre, sostuvo fir-

⁵³ El alza o la caída dependen de la forma de la curva del costo. Es evidente que el costo abarca proporcionalmente más (y en forma equivalente, la renta, menos) en condiciones de



costos de producción más elevados cerca del margen, que lo que ocurre en la tierra más fértil; en cambio, el grado en el que las rentas se elevan depende, en este último caso, de la rapidez con que el costo (y por tanto el precio) se eleva cuando el margen se extiende. Así, en el diagrama que aquí se presenta, donde se utiliza una curva de

costos rectilínea, el triángulo de la renta continúa siendo una proporción constante del total; mientras que la renta, como proporción del producto de la tierra antigua, OA , se eleva proporcionalmente cuando los cultivos se expanden hasta OB y el precio se eleva, en forma equivalente, de OP_1 a OP_2 ; véase Blaug, *Ricardian Economics*, p. 110, donde *per contra* se utilizan en la ilustración las curvas de productividad media y marginal.

⁵⁴ *Wealth of Nations*, p. 83.

mamente la posibilidad de que el precio de mercado del trabajo "en una sociedad progresiva, 'no obstante la tendencia de los salarios a ajustarse a su tasa natural', estuviera en forma constante durante un período indefinido por encima de la misma, porque apenas se observa una nueva demanda de trabajo, surgida de un aumento de capital, otro aumento de capital puede producir el mismo efecto". Esta posibilidad será reforzada si las circunstancias permiten "una adición a la cantidad de alimentos y de vestidos de un país... que se logró con ayuda de la maquinaria, sin ningún incremento, y aun con una absoluta disminución en la cantidad proporcional de trabajo requerido para producirlos". Entonces, en verdad, "la condición del trabajador mejorará mucho"; y si llegara a ocurrir que se diera "una abundancia de tierras fértiles, entonces, en períodos tales, la acumulación es con frecuencia tan rápida, que no se puede dar una oferta de trabajadores con la misma rapidez que la del capital". También existe un indicio de una influencia posterior favorable, que John Stuart Mill iba más tarde a hacer mucho más notable: que el "precio natural del trabajo", al depender —como depende— "de los hábitos y costumbres de la gente", debiera incrementarse por cambios ascendentes en estas últimas. Sobre esto escribió Ricardo (en su segunda edición): "Los amigos de la humanidad no pueden sino desear que en todos los países las clases trabajadoras gusten de las comodidades y placeres, y sean estimulados por todos los medios legales en sus esfuerzos para procurárselos. No puede existir una mejor seguridad contra una población superabundante".⁵⁵

Sin embargo, y a pesar de esto, el cuadro más general o probable como es posible que lo viera Ricardo en las circunstancias que prevalecían en Inglaterra, era el de que la población tendería a dejar atrás a la acumulación del capital, y "a medida que la población aumenta, estos productos indispensables irán constantemente aumentando de precio, porque se necesitará más trabajo para producirlos". Si en estas circunstancias los salarios en moneda elevaran en forma total o parcial la compensación a los trabajadores, esto "disminuiría necesariamente los beneficios de los industriales", y tendería en el futuro a desestimular la acumulación. Si bien el estado estacionario ("del cual confío estamos todavía muy distantes") se menciona explícitamente sólo en el contexto de las Leyes de pobres y sus efectos sobre la población, parece relativa-

⁵⁵ *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. 1, pp. 94-95, 98, 100.

mente claro que lo que él visualizaba era el último destino de esa "tendencia natural de los beneficios a disminuir", la cual estaba amenazando de continuo con minar al "estado progresivo", en especial frente a los obstáculos a la importación. Aun cuando "a intervalos repetidos fuera contrarrestada" por las mejoras de la maquinaria agrícola y los descubrimientos en la ciencia de la agricultura, esta tendencia, mucho antes de alcanzar su límite "habrá detenido toda la acumulación, y casi todo el producto del país, después de pagar a los trabajadores, será de propiedad de los dueños de la tierra y de los perceptores de diezmos e impuestos".⁵⁶

No con poca frecuencia se ha llegado a desdenar estas tendencias dinámicas de Ricardo, contrastándolas con los acontecimientos reales de la segunda mitad del siglo XIX. Ese pesimismo —no sólo en su caso, sino en todos los que rodean a las discusiones sobre el "estado estacionario"— ha sido descartado como una curiosidad en la historia del pensamiento, y hasta como un ejemplo saludable del resultado de desarrollar "largas cadenas de razonamiento deductivo", tal como Marshall⁵⁷ aconsejaba evitar a los economistas. Sin embargo, dichas críticas, en el caso de Ricardo, parecen ser menos que justas: es cierto que la confrontación de su "pronóstico" con los hechos reales ocurridos en un siglo que había de ser testigo del comercio libre de Inglaterra y de una revolución en los medios de transporte marítimos y terrestres, es poco apropiada dada su mención explícita de los "obstáculos a la libre importación" en el contexto de las tendencias descriptas. Puede decirse que en los *Principles* estos obstáculos a la importación son muy poco subrayados como condicionantes; y que puesto que no son colocados firmemente en el centro del cuadro, la impresión que se tiene es que sólo constituyen una influencia de refuerzo, que meramente afectaba a la escala del tiempo de la "tendencia natural" descripta, la cual se daría de todos modos, si bien en forma más lenta, ante la ausencia de estos obstáculos a la importación. Sin embargo, en su propio pensamiento parece claro que las Leyes de Granos eran importantes, aunque no fundamentales, en el contexto de su pronóstico dinámico. En la argumentación del *Essay* lo eran evidentemente; y su carácter prominente fue motivo para que Edwin Cannan afirmara lo que ya citamos en el capítulo I, esto es que "como base para una argumentación contra la Ley de Granos, hubiera sido difícil encontrar algo más efectivo que la teoría ri-

⁵⁶ *Ibid.*, pp. 101-102, 109, 120-121.

⁵⁷ *Principles of Economics*, 7ª edición, Londres, 1916, p. 781.

cardiana de la distribución".⁵⁸ La libertad de importar, según Ricardo, era la compensación esencial a los rendimientos decrecientes, esencial para mantener a raya al espectro de la recaída dentro de un estado estacionario. Cuando escribía en el año 1819, y al referirse a "la escasez y consecuente alto valor de los alimentos y demás materias primas", como "el único obstáculo" para aumentar la riqueza y la población "durante un tiempo indefinido", dijo: "Dejemos que éstos [el alimento y las materias primas] sean provistos desde el exterior a cambio de artículos manufacturados, y será difícil decir dónde se encuentra el límite en el cual se dejaría de acumular la riqueza y de obtener beneficios en su empleo". A esto agrega: "Ésta es una cuestión de la mayor importancia para la economía política".⁵⁹ Un año más tarde, al escribirle a Trower, le dice: "Defiendo el libre comercio para los granos sobre la base de que, mientras el comercio sea libre, y el grano barato, los beneficios no caerán por más grande que sea la acumulación del capital. Quiero decir que si se limita usted a los recursos de su propio suelo, la renta irá absorbiendo con el transcurrir del tiempo la mayor parte de ese producto que queda después de pagar los salarios, y en consecuencia, los beneficios serán bajos".⁶⁰ Parecería que esta interpretación de sus propias intenciones en los *Principles* (se estaba refiriendo a la "tergiversación" de los mismos en el libro de Malthus) fuera decisiva.

Todavía no hemos dicho nada que se refiera directamente al lugar que ocupa la teoría malthusiana de la población en el sistema de Ricardo, aun cuando esto debe haber estado implícito en lo que antecede. Basta decir que Ricardo aceptó por completo esta teoría y se sintió en deuda, para con su amigo y compañero de lucha epistolar, por la misma. La utilidad que prestó fue la de proveer a Ricardo de una teoría de la oferta de salarios. Proporcionó un mecanismo de ajuste de la oferta, según el cual los sala-

⁵⁸ E. Cannan, *op. cit.*, p. 391.

⁵⁹ Contribución a la *Encyclopaedia Britannica, Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. IV, p. 179. Véase Prof. M. Blaug: "El pretendido 'pesimismo' de Ricardo estaba por entero relacionado con el mantenimiento de la tarifa sobre la materia prima... la noción de un aminorante estado estacionario era, a lo sumo, un invento útil para asustar a los amigos de la protección arancelaria... [era] una ficción metodológica". *Ricardian Economics*, pp. 31-32.

⁶⁰ *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. VIII, p. 208 (carta a Trower del 21 de julio de 1820). Véase también en las notas sobre Malthus, *ibid.*, t. II, p. 222; "pero he agregado que éste no será el caso si se puede obtener alimento barato del exterior".

rios, o el "precio de mercado" corriente llegaba a ajustarse al "precio natural del trabajo"; y se definió a este último como "ese precio que es necesario para permitir que los trabajadores subsistan y perpetúen su raza, sin que exista aumento o disminución".⁶¹ En otras palabras, el precio del trabajo estaba regulado por su propio costo de producción, en el sentido de un nivel de salarios que fuera suficiente para mantener una población trabajadora determinada (o en forma alternativa, una población que fuera creciendo con la misma rapidez, aproximadamente, con que se acumulara el capital pero nunca quedó aclarado por completo cuál de las alternativas posibles). Hemos visto que esta noción de un nivel dado de salarios en grano o determinado en forma independiente fue la base de esa teoría de los beneficios formulada en un principio. Pero también hemos visto que la interpretó como una cruda subsistencia física, como algunos han imaginado y como tal la han desdeñado con ligereza. "Los hábitos y las costumbres" entraban dentro de lo que era convencionalmente "necesario" en cada período o lugar. Por eso en su capítulo sobre los salarios se encuentra el pasaje, muchas veces citado, que dice: "No debe entenderse que el precio natural del trabajo, aun estimado en alimentos y otros artículos necesarios, sea absolutamente fijo y constante. Varía en distintas épocas en el mismo país, y muy concretamente difiere en los distintos países. Depende en lo esencial de los hábitos y costumbres del pueblo. Un trabajador inglés consideraría que sus salarios están por debajo de la tasa natural, y son demasiado escasos para sostener a la familia, si no le permitieran adquirir otro alimento que las papas, y una vivienda que no fuera mejor que una sucia choza; y, sin embargo, con frecuencia esas moderadas demandas de la naturaleza se consideran suficientes en los países donde 'la vida del hombre es barata' y sus necesidades se satisfacen con facilidad".⁶² Era la creciente importancia de este elemento social o convencional en las épocas en que el precio de mercado del trabajo se elevaba por encima del precio natural, aquel del cual "dependerá" la "permanencia" de "esta alza" y sobre el cual "podían poner sus esperanzas los amigos de la humanidad", como "un seguro contra una población superabundante".

Es difícil cerrar un informe sobre la teoría de Ricardo sin hacer alguna referencia a su discusión con Malthus acerca de "las

⁶¹ *Ibid.*, t. I, p. 93.

⁶² *Ibid.*, t. I, pp. 96-97. En su segunda edición añadió una nota al pie para reconocer su deuda con Torrens.

saturaciones" y de la posibilidad de una superproducción general. Es aquí donde Ricardo confió en lo que ha resultado llamarse la Ley de Say, en tanto que Malthus ha sido considerado precursor de la doctrina del siglo XX, la cual, al refutar la Ley de Say, pone énfasis sobre el nivel de la demanda efectiva. Junto con Sismondi, Malthus estaba allí prohiendo lo que iba a ser considerado durante un siglo o más como la herejía del subconsumo. Una parte sustancial de las "*Notes on Malthus*", de Ricardo, se ocupa de este tema.

Malthus comienza con la posibilidad de que exista una "parsimonia" por parte de los capitalistas utilizada en el empleo de trabajadores adicionales (del mismo modo que Ricardo, pensaba en el caso en que el capital consiste en forma exclusiva en el capital circulante y en consecuencia todo capital nuevo sirve para pagar salarios y materias primas por medio del cual se pone a trabajar a los nuevos trabajadores). Dice Malthus: "Sin duda es posible que por parsimonia se dedique enseguida una parte mucho mayor que la corriente del producto de cualquier país al mantenimiento del trabajo productivo; y es bien cierto que los trabajadores así empleados serán consumidores". Pero... el consumo y la demanda ocasionada por las personas empleadas en el trabajo productivo nunca pueden por sí solos dar motivo a la acumulación y al empleo del capital; y con respecto a los propios capitalistas, junto con los terratenientes y otras personas ricas, ellos han convenido, según la hipótesis en ser parsimoniosos y en privarse ellos mismos de sus comodidades y lujos para ahorrar de sus ingresos y aumentar su capital. Me pregunto cómo es posible suponer que el incremento en la cantidad de mercancías, obtenido por el aumento en el número de trabajadores productivos, podría encontrar compradores, sin que se diera una caída tal de los precios que probablemente hundiría su valor por debajo de los costos de producción".⁶³ Este casi podía ser un pasaje de J. A. Hobson o de cualquier otro teórico del subconsumo (o del exceso de ahorros); y sin embargo, no nos suena como específicamente keynesiano (a

⁶³ Rev. T. R. Malthus, *Principles of Political Economy*, Londres, 1820, pp. 352-353. Unos pocos párrafos más adelante, lo dice en forma más aguda, de esta manera: "Un gran aumento del producto... si las necesidades disminuyen por austeridad, debe ocasionar necesariamente una gran caída del valor estimado en trabajo, de tal manera que el mismo producto, aunque pudiera haber costado la misma cantidad de trabajo que antes, ya no podría disponer la misma cantidad; y tanto el poder de acumulación como el motivo para acumular, serían fuertemente refrenados" (*ibid.*, p. 355).

primera vista, por lo menos), puesto que la parsimonia adicional es compensada de inmediato por una inversión adicional. Parecería que la preocupación está dirigida hacia el efecto productivo de la inversión adicional, y que ésta no fuera compensada por una expansión de la demanda (dándole así algo como un sabor a Kalecky).

Con referencia a Say y a su "Ley de los mercados", Malthus continúa diciendo que aunque "algunos escritores muy capaces han pensado" que no puede haber una sobreproducción general o un *atascamiento* de todas las cosas porque "si las mercancías se intercambian siempre por mercancías, la mitad abastecerá a la otra mitad del mercado" y sin embargo, en su opinión, "de ninguna manera es cierto... que siempre las mercancías se intercambien por mercancías. La gran masa de mercancías se cambia directamente por trabajo". De aquí que "es por completo evidente que esta masa de mercancías, comparada con el trabajo por el cual se intercambian, puede perder valor debido a un atascamiento, del mismo modo que cualquier mercancía singular pierde valor debido a un exceso de oferta".⁶⁴ Parecería que aquí su preocupación se debe a un aumento en los salarios reales como consecuencia de un incremento en la tasa de acumulación, con la resultante compresión de los beneficios. Podría parecer demasiado extraño por provenir de la pluma del autor del *Essay on Population* (como por cierto lo observó J. B. Say).⁶⁵

No obstante, más tarde vuelve a poner énfasis sobre la deficiencia de la demanda de mercancías. "Jamás puede demandarse trabajo productivo, con el fin de obtener beneficios, a menos que cuando se obtenga el producto éste sea de mayor valor que el del trabajo con el cual se obtuvo. En ningún tipo de industria pueden emplearse nuevos brazos sólo como consecuencia de la demanda de su producto por parte de las personas empleadas".⁶⁶ Como era muy posible que se diera una tasa de acumulación demasiado rápida, se deduce que existía una ventaja en tener una clase de "consumidores no productivos" como la que él evidentemente consideraba que era la de los terratenientes acomodados. Su demanda, más indulgente, serviría para compensar la frugalidad excesiva de

⁶⁴ *Ibid.*, pp. 353-4.

⁶⁵ *Letters to Mr. Malthus on Several Subjects of Political Economy and on the Cause of Stagnation of Commerce*, por J. B. Say (traducción de John Richter), Londres, 1821, p. 30.

⁶⁶ T. R. Malthus, *Principles of Political Economy*, Londres, 1820, pp. 348-349.

los capitalistas y de esa manera se establecería un equilibrio económico y también social. Termina diciendo que: "ninguna nación puede posiblemente enriquecerse por medio de una acumulación del capital que se produzca en razón de una disminución permanente del consumo; porque al llevarse dicha acumulación mucho más allá de lo que se desea, para proveer la demanda efectiva del producto, muy pronto perdería una parte tanto de su uso como de su valor, y dejaría de poseer el carácter de riqueza".⁶⁷

No debe sorprender que Ricardo le contestara con los propios puntos de vista de Malthus sobre la población. En primer lugar negó que la frugalidad, de ser compensada por la inversión en capital circulante adicional, pudiera dar como resultado una deficiencia en la demanda (a menos que la inversión fuera dirigida en forma errónea); porque "las necesidades de los consumidores" simplemente "se transferirían con la capacidad de consumo a otro conjunto de consumidores"; "la capacidad de consumo... no se aniquila sino que se transfiere al trabajador".⁶⁸ En segundo término, si se elevaran los salarios, esta alza no podría ser más que un estado temporario de los negocios, a menos que el costo, en trabajo, de las subsistencias se hubiera elevado. En las circunstancias supuestas, "la necesidad específica sería la de un incremento de población". Si bien se admite que "en el caso de que la población no aumente con la misma rapidez que los fondos que la habrán de emplear" se detendría la acumulación, lo que no sería más que temporario, hasta que la población la volviera a alcanzar. Mientras tanto, "la condición del trabajador sería la más feliz posible", puesto que la capacidad del consumo de los trabajadores se habría incrementado. Cierto que "los beneficios serían bajos, debido a que los salarios serían altos", pero "sólo continuarían siendo bajos hasta que la población se incrementara y disminuyera de nuevo el trabajo".⁶⁹

Los puntos de vista de Malthus sobre la demanda efectiva y respecto del papel benéfico de una clase de "consumidores improductivos" habían sido anticipados al comienzo del siglo por el Conde Lauderdale, por quien él estuvo con toda probabilidad muy influido, como lo estuvo, sin duda alguna, en sus opiniones sobre las Leyes de Granos, aunque declarara que "El Conde Lauderdale parece haber ido muy lejos al predicar contra la mayor acumu-

⁶⁷ *Ibid.*, p. 370.

⁶⁸ "Notes on Malthus", *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. II, pp. 309, 311.

⁶⁹ *Ibid.*, pp. 303, 318.

lación, tanto como algunos otros escritores en recomendarla".⁷⁰ Aunque los puntos de vista de Lauderdale respecto de los males de la frugalidad, como veremos luego, fueron expresados en forma más vigorosa que los de Malthus, cualquier análisis vinculado con la afirmación de los mismos fue mucho más débil. Aparte de ser un "instigador y campeón de la Ley de Granos, tan beneficiosa para los intereses del terrateniente", Lauderdale iba a convertirse en "un adalid... de las políticas extremas de los Tories" en la Cámara de los Lores.⁷¹ Malthus, aunque más cauteloso en sus razonamientos y más moderado en sus explicaciones de cualquier argumentación, simpatizaba en forma evidente con los puntos de vista esenciales de Lauderdale y se inclinó, en forma consistente, por lo regular, hacia el lado conservador. Esta parecería ser una clave más reveladora del desacuerdo que existía entre él y Ricardo, que la que explica esta diferencia de opinión en términos de que Malthus estaba predispuesto a esperar "los efectos inmediatos y temporarios" y Ricardo, en cambio, interesado en el largo plazo y en los resultados más permanentes del cambio económico (como Ricardo mismo lo expresó).⁷²

4. LA REACCIÓN CONTRA RICARDO

I

Durante los años que siguieron a la muerte de Ricardo se acumuló un volumen considerable de críticas a su doctrina y tal fue su impacto, ya antes del fin de la década, que uno llega a preguntarse si el respeto por su pensamiento hubiera continuado siendo tan profundo como lo fue a mediados del siglo XIX, de no haber sido por la leal defensa (tanto como la difusión) de sus principales doctrinas, realizadas por John Stuart Mill. Es cierto que para 1831, en el ámbito del Political Economy Club se propició una discusión sobre el tema (puesto en la agenda por Torrens) referente a "si alguno de los principios que por primera vez fueron adelantados" en la obra del Sr. Ricardo "se reconocen actualmente como correctos"; en la discusión Torrens afirmó que "todos los grandes principios de la obra de Ricardo han sido sucesivamente abandonados y que sus teorías del valor, la renta y el beneficio, en lo que tienen de general, se reconocían ahora como erróneas".¹ Por supuesto que ya en vida de Ricardo existieron polos doctrinarios rivales. Hemos visto que el más definido y franco de

¹ *Political Economy Club: Centenary Volume*, t. vi, Londres, 1921, pp. 35, 36, 223. El cuestionamiento de Torrens se discutió el 13 de enero y después de nuevo el 14 de abril. Sin embargo, de acuerdo con Mallet, en la segunda discusión, "fue admitido en general que... sus principios (los de Ricardo) son correctos en lo fundamental. Ni sus teorías del valor, ni sus teorías de la renta y los beneficios son correctos, si se los juzga por los términos de sus proposiciones; pero están bien, en cuanto a los principios" (*ibid.*, p. 225). Véase también Blaug, *Ricardian Economics*, pp. 62-63; Meek, *Economics and Ideology and Other Essays*, Londres, 1967, pp. 67-68; y para los puntos de vista opuestos, véanse las observaciones de Lionel Robbins, *The Evolution of Modern Economic Theory*, Londres, 1970, p. 59. El profesor Meek observa que "Marx advirtió que el año 1830 marcaba el fin de la economía ricardiana; y por cierto no sólo de la ricardiana sino también de la clásica y aun de la economía científica. Desde entonces, los científicos se vieron obligados a dejar el paso a los luchadores a sueldo" (*ibid.*, p. 52). Fue con especial referencia a estas tendencias posteriores al año 1830 que Marx acuñó el término *vulgarökonomie*.

⁷⁰ Malthus, *Principles of Political Economy*, p. 352, nota.

⁷¹ Morton Paglin, *Malthus and Lauderdale: the Anti-Ricardian Tradition*, Nueva York, 1961, p. 90. Durante los primeros años había sido un seguidor Whig de Charles James Fox.

⁷² En una carta a Malthus del 24 de enero de 1817, *Works and Correspondence of Ricardo*, Sraffa (ed.), t. vii, p. 120.