

DAVID RICARDO

La teoría del valor*

Isaac Ilyich Rubin

1. Valor trabajo

Como sabemos, Smith dejó pendientes una cantidad de problemas irresueltos y contradicciones (véase el capítulo veintidós [de este libro]). Recordemos brevemente los más importantes:

- 1) La teoría de Smith sufrió de un dualismo metodológico en la propia forma en la que planteó el problema: confundió la *medida* del valor con las causas de los *cambios cuantitativos* en el valor.
- 2) Por este motivo, confundió el trabajo *gastado* en la producción de un producto dado con el trabajo que ese producto *compraría* en el curso del intercambio.
- 3) La atención de Smith a veces se enfocaba en la can-

* “Chapter Twenty-Eight. The theory of value”. En: Rubin, I. I. *A History of Economic Thought*, Pluto press, 1989; pp. 248-270. Traducción al español de Graciela Molle. Versión preliminar para uso de los estudiantes de Economía del Ciclo Básico Común de la Universidad de Buenos Aires, 2012. Modificada por Gastón Caligaris para ser usada como material de estudio en la asignatura Historia del Pensamiento Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, 2020.

tividad *objetiva* de trabajo gastado y otras en la evaluación *subjetiva* de los esfuerzos involucrados.

4) Smith confundió el trabajo *incorporado* en una mercancía particular con el *trabajo vivo* como mercancía, esto es, con la fuerza de trabajo.

5) Smith llegó a *negar* que la ley del valor trabajo operara en una economía *capitalista* (en la que el trabajo sin embargo retiene su función como medida de valor).

6) Junto con un punto de vista correcto, que ve el *valor* del producto como la magnitud primaria que luego se resuelve en *ingresos* separados (salarios, ganancias y renta), Smith a veces deriva, erróneamente, el valor del *ingreso*.

Es justo decir que en cada una de estas cuestiones Ricardo adoptó el punto de vista correcto y puso fin a las contradicciones de Smith. Debe sin embargo agregarse que solamente trabajó hasta el final y resolvió satisfactoriamente los tres primeros problemas. Con respecto al resto, aunque su posición fue formalmente correcta y superficialmente parecía haber eliminado las inconsistencias de Smith, fue incapaz de resolver genuinamente las dificultades y contradicciones subyacentes en Smith.

Sobre todo, Ricardo rechazó decisivamente todos los intentos de buscar una *medida invariable* del valor, volviendo una y otra vez a mostrar que tal medida no podía encontrarse. El *método* que Ricardo aplicó consistentemente a la teoría del valor es el del *estudio científico de la*

causalidad, que la Escuela Clásica hizo tanto para establecer como parte de la economía política. Ricardo buscaba las *causas de los cambios cuantitativos* en el valor de los productos, y quería formular las leyes de esos cambios. Su meta última era ‘determinar las leyes que rigen la distribución’ de productos entre las diferentes clases sociales.¹ Sin embargo, para hacer esto, primero tenía que estudiar las leyes que gobiernan los cambios en el valor de estos productos.

Al plantear sin ambigüedades el problema en términos de causalidad científica, Ricardo se libera de las contradicciones en las que incurrió Smith al definir el *concepto de trabajo*. Ricardo comienza su obra con una crítica a la manera en que Smith confundió el ‘trabajo *gastado*’ con el ‘trabajo *comprado*’, una cuestión a la que vuelve en otros capítulos. Ricardo basa de modo consistente toda su investigación en el concepto de trabajo *gastado* en la producción de una mercancía, y ve los cambios en la cantidad de trabajo como la razón constante y más importante de las fluctuaciones cuantitativas del valor.²

En este sentido Ricardo hace del principio monístico del *valor trabajo* el cimiento de su teoría (como discutiremos en la sección 3 de este capítulo, establece ciertas excepciones a esto). Como Smith, Ricardo desde el principio excluye la utilidad, o *valor de uso*, del campo de investigación, asignándole solamente la función de una *condición* para el valor de cambio del producto. Es cierto que habla de “dos fuentes” del valor de cambio: la *escasez* de artículos y la cantidad de *trabajo* gastado en su producción; esto ha llevado a algunos estudiosos a hablar del dualismo de la

teoría de Ricardo. Pero esta es una visión equivocada, dado que la escasez determina el valor (o más exactamente, el precio) solamente de artículos individuales *no sujetos a reproducción*. Sin embargo, Ricardo estudia el proceso de producción y las leyes que gobiernan el valor de los productos que se reproducen, y su valor está determinado por la cantidad de *trabajo gastado*. Más aún, Ricardo muestra la genuina madurez de su pensamiento cuando limita su investigación “sólo a los bienes cuya cantidad puede ser incrementada gracias al ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción la competencia opera sin restricciones.”³ “De hecho, esto sólo significa que, para su pleno desarrollo, la ley del valor presupone la sociedad de la gran producción industrial y de la libre competencia, es decir la sociedad burguesa moderna.”* En el capítulo IV de su libro Ricardo revela esta misma clara comprensión de que la premisa esencial de la ley del valor trabajo es la existencia de *libre competencia* entre productores. Ahí muestra que todo desvío entre precios de mercado y ‘precios naturales’ (valor) se elimina por el fluir del capital de ciertas ramas de la industria hacia otras.[†] Si hay que culpar a Ricardo, no es por haber hecho de la libre competencia (y por lo tanto la posibilidad de la reproducción de los productos) su punto de partida, sino, por el contrario, por haber captado

* Marx, K., *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI: México, 1997; p. 45.

† Aquí identifica el mecanismo (expansión o contracción del crédito otorgado a una rama dada) por el que tiene lugar la expansión o contracción de la producción.

con claridad insuficiente las condiciones sociales e históricas de la emergencia de la libre competencia y por haber supuesto que estaban presentes incluso en el mundo primitivo de cazadores y pescadores.

Así, el valor de los productos sujetos a reproducción se determina por la cantidad de trabajo gastado en su producción. Al analizar esta fórmula se nos plantea una serie de cuestiones: 1) al examinar el trabajo gastado, ¿lo hacemos en su aspecto *objetivo o subjetivo*?; 2) ¿tomamos en cuenta solo el trabajo gastado *directamente* en la fabricación de un producto o incluimos el trabajo gastado previamente en la fabricación de los *medios de producción* utilizados en su producción?; 3) ¿consideramos solo la cantidad *relativa* de trabajo gastado o la cantidad *absoluta*?; 4) el valor de una mercancía, ¿se determina por la cantidad de trabajo *realmente* gastado en su fabricación, o por la cantidad de trabajo que es socialmente *necesario*?

Con respecto a la *primera* de estas cuestiones, debe notarse que Ricardo adopta rigurosamente el punto de vista *objetivo*, descartando de una vez por todas la cuestión de la evaluación subjetiva individual de los esfuerzos que conlleva el propio trabajo (mostrando aquí nuevamente su superioridad sobre Smith).^{*} Al recibir los productos del trabajo, el mercado capitalista muestra escasa consideración por las vicisitudes personales de los productores que están detrás de estos. Estas leyes impersonales, inexorables

^{*} Ver la tercera contradicción de Smith enumerada al comienzo de este capítulo.

de la competencia mercantil encuentran reflejo en el sistema de Ricardo, que es de este modo tan plenamente objetivo que raya con el desapego.

A la *segunda* de estas cuestiones, Ricardo le dedica una sección especial —la sección III del capítulo I. Su encabezado sostiene que “El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido.”⁴ Los implementos, herramientas y maquinaria *transfieren* su valor (ya sea por completo o, cuando se deprecian lentamente, en parte) al producto en cuya fabricación intervienen, pero de ninguna manera *crean* nuevo valor alguno. Al principio del siglo XIX, economistas como Say y Lauderdale, que estaban deslumbrados con la alta productividad de las máquinas, atribuyeron la capacidad de crear nuevo valor, la fuente de la ganancia capitalista, a las propias máquinas. Ricardo comprendió perfectamente bien que las máquinas y las fuerzas naturales que ponen en movimiento, aunque pueden aumentar la eficiencia técnica del trabajo y por lo tanto incrementar la cantidad de valores de *uso* que este trabajo puede fabricar por unidad de tiempo, no obstante no crean valor de *cambio*. Las máquinas solo transfieren su propio valor al producto: “Pero estos agentes naturales aunque aumentan considerablemente el valor de uso, nunca aumentan el valor de cambio del que habla el Sr. Say: tan pronto como con la ayuda de las máquinas o debido al conocimiento de la filosofía natural se obliga a los agentes naturales a realizar el trabajo que antes hacían los hombres, el valor de cambio de este disminuye.”⁵ Al hacer

una aguda distinción entre ‘riquezas’ (valor de uso) y ‘valor’, Ricardo revela el absurdo de la teoría de que la *naturaleza* crea valor —una teoría desarrollada con la mayor consistencia por los Fisiócratas y continuada por Smith en su teoría de la productividad excepcional del trabajo agrícola.

Sobre la *tercera* cuestión, frecuentemente se expresa el punto de vista de que Ricardo, porque estaba preocupado solamente con el valor *relativo* de las diferentes mercancías y con las cantidades *relativas* de trabajo gastado en su producción, ignoró el problema del valor ‘*absoluto*’. Por cierto, Ricardo estudia el problema del valor principalmente desde su aspecto cuantitativo y está buscando encontrar las causas de *cambios cuantitativos* en el valor de los productos. Si el valor relativo de dos productos A y B está expresado por la proporción 5:1, Ricardo acepta este hecho como dado y no le presta consideración adicional. Un fenómeno retiene su atención cuando ve en él indicaciones de cambio; por ejemplo, cuando la proporción de intercambio arriba mencionada deja paso a una nueva de 6:1. Sin embargo, esto no significa que Ricardo se limite a observar las alteraciones en los cambios relativos de dos mercancías o las cantidades relativas de trabajo requeridas por su producción. Si el valor relativo de dos mercancías cambia, se pregunta si esto es porque el valor ‘*real*’ (‘efectivo’, ‘positivo’) de la mercancía A ha subido, o porque el valor ‘*real*’ de la mercancía B ha bajado. Para Ricardo, un cambio en el valor ‘*real*’ de una mercancía es el resultado de cambios en la cantidad de trabajo necesario para produ-

cirla. “el trabajo es la medida común por el que puede estimar su valor real y su valor relativo”.⁶ Ricardo está afirmando aquí que su teoría no debe ser restringida simplemente al estudio del valor relativo de las mercancías.

La última pregunta se refiere a los atributos del *trabajo formador de valor*. Marx prestó una gran atención a esta cuestión, caracterizando este trabajo, como *social, abstracto, simple y socialmente necesario*. Ricardo, dada su preocupación dominante por el costado cuantitativo del valor, dedicó su atención a aquellos aspectos del trabajo que influyen sobre la magnitud del valor. Así encontramos que Ricardo comenta tanto sobre el trabajo *complejo* como sobre el *socialmente necesario*.

Ricardo, siguiendo a Smith, reconoce que una hora de trabajo complejo, por ejemplo, el de un relojero, puede crear dos veces el valor de una hora de trabajo de un hilandero. Esta desigualdad se explica por “el ingenio, la pericia o el tiempo necesarios para la adquisición de un tipo de destreza manual en grado mayor que otro”.⁷ Para Ricardo, el hecho que esto sea así no invalida la ley del valor trabajo. Ricardo supone que una vez que se fija una escala entre estos dos tipos de trabajo (acá tomada como 2:1) no variará a lo largo del tiempo. Una vez que esto es así, el único cambio que puede ocurrir en el valor relativo de dos productos dados es el producido por cambios en las cantidades de trabajo necesarias para su producción.

De modo similar encontramos en Ricardo un concepto —aunque no completamente desarrollado— de trabajo *socialmente necesario*. El valor está determinado por el trabajo *necesario* para la producción. En su teoría de la renta

Ricardo deriva su famosa ley de que el valor de los productos está regulado no por el trabajo gastado por un determinado productor individual sino “la cantidad *mayor* de trabajo empleada necesariamente para su producción” por los productores que trabajan en las circunstancias más desfavorables.⁸ En lo que Ricardo se equivocó fue en haber derivado su ley de las diferencias en las condiciones naturales de la producción agrícola y luego proponerlas como una ley general aplicable a todas las situaciones y a todos los productos, ya fueran agrícolas o industriales. Marx rectificó el error de Ricardo aquí con su propia teoría del trabajo socialmente necesario *en promedio*.

Ricardo contrapuso su propia teoría del valor trabajo a otras que intentaron explicar la magnitud del valor de un producto por el alcance de su utilidad o por la relación entre la oferta y la demanda. Criticó severamente la teoría de la *utilidad* de Say: “disminuido? Cuando doy por una libra de oro 2.000 veces más paño que por una libra de hierro, ¿prueba eso que concedo 2.000 veces más utilidad al oro de la que concedo al hierro? Desde luego que no; solamente prueba —como ha admitido el Sr. Say— que el coste de producción del oro es 2.000 veces mayor que el coste de producción del hierro. Si el coste de producción de los dos metales fuera igual, daría el mismo precio por ellos, pero si la utilidad fuera la medida del valor, es probable que pagara más por el hierro.”⁹

Ricardo rechaza la insustancial teoría de la *oferta y la demanda* no menos decididamente: “El coste de producción es el que, en última instancia, debe regular el precio de los bienes y no, como a menudo se ha dicho, la relación

entre la oferta y la demanda. La relación entre la oferta y la demanda puede afectar durante un tiempo al valor de mercado de un bien hasta que aumente o disminuya su oferta según aumente o disminuya la demanda; pero este efecto tendrá sólo una duración temporal. Disminuid el coste de producción de los sombreros y, aunque su demanda se duplique, triplique o cuadruple, al final su precio caerá al nivel de su nuevo precio natural.”¹⁰

A juzgar por estas citas uno podría deducir que Ricardo suscribía una teoría de los *costos de producción*. No era así. La teoría vulgar de los costos de producción sostiene que una suba de los salarios inmediatamente provocará un aumento en el valor del producto. Ricardo expresó su desacuerdo con esta posición en las primeras palabras de su libro: “El valor de una mercancía [...] depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo.”¹¹ Aunque había ocasiones en que Ricardo fracasaba en distinguir bien entre costos de producción y gastos de trabajo, todo su sistema se dirige a establecer la ley del valor trabajo y superar la teoría de los costos de producción en la que, debido a sus propias inconsistencias, había recaído Smith (véase las secciones 2 y 3 de este capítulo).

Así, vemos que Ricardo contribuyó mucho a mejorar la teoría del valor. Liberó la idea del valor trabajo de las contradicciones que encontramos en Smith. Ricardo fundamentalmente reformó el lado *cuantitativo* de la teoría del valor. Descartó la búsqueda de una medida constante de valor —el engañoso espejismo que habían perseguido los

pensadores económicos, de Petty a Smith— y presentó una doctrina sobre cómo los *cambios cuantitativos en el valor de los productos* son *causalmente dependientes* de cambios en la *cantidad de trabajo gastado en su producción*. Ricardo ve el desarrollo de la *productividad del trabajo* como la causa última detrás de los cambios en el valor de las mercancías: pero más que eso, también está mirando en esa dirección para encontrar la clave del misterio de cómo las diferentes ramas de la producción (agricultura e industria) y las diferentes clases sociales (terratenientes, capitalistas y trabajadores) se interrelacionan unas con otras. Ricardo explica el progresivo *abaratamiento* de las manufacturas industriales y el progresivo *incremento del precio* de la producción agrícola —ambos fenómenos característicos de principios del siglo XIX en Inglaterra— en términos del funcionamiento de la misma *ley del valor trabajo*. El valor de los productos industriales cae como un resultado del *progreso técnico* —la introducción de maquinaria y la creciente productividad del trabajo. El incremento en el valor de la producción agrícola se explica por el mayor gasto en trabajo necesario para su producción, ocasionado a su vez por el cultivo creciente de *tierra inferior*. Esta tendencia decreciente en el valor de los productos industriales y el movimiento ascendente en el valor de la producción agrícola da la clave para entender las tendencias detrás de la distribución del ingreso nacional entre las *clases*. La suba del precio del cereal, resultado de que se ponen bajo cultivo tierras pobres, trae un considerable incremento en la *renta de la tierra*, y por tanto una simultánea necesidad de

subir los *salarios monetarios* (los salarios reales, no obstante, no se modifican). El incremento de los salarios provoca inevitablemente una *caída en la tasa de ganancia*. De esta manera Ricardo deriva toda su teoría de la distribución *de la ley del valor trabajo*.

Mientras el análisis de Ricardo del *costado cuantitativo* del valor representó un enorme avance con relación a Smith, la dimensión *cualitativa* o la dimensión *social* permanecieron fuera de su campo de visión. Aquí encontramos el talón de Aquiles de una teoría cuyos horizontes no se extienden más allá de los de la economía capitalista. Ricardo toma los fenómenos que pertenecen a una forma específica de economía y los atribuye a cualquier economía. Las *formas sociales* que las cosas adquieren dentro de un contexto de determinadas relaciones de producción entre personas son tomadas por Ricardo como *propiedades de las cosas mismas*. No duda que todos y cada uno de los productos del trabajo poseen ‘valor’. Nunca se le ocurre que el valor es una forma social específica, que adquiere el producto del trabajo solamente cuando el trabajo social está organizado de una forma social definida. Los cambios en la magnitud del valor de los productos están condicionados a los cambios en la cantidad de trabajo necesario para su producción. Esta es la ley básica de Ricardo. Su atención está atada al costado cuantitativo de los fenómenos, a la ‘*magnitud del valor*’ y la ‘*cantidad de trabajo*’. No evidencia preocupación por la ‘forma de valor’ social o cualitativa, que no es sino la expresión material de *relaciones sociales de producción entre personas* como productores independientes de mercancías. Tampoco muestra

Ricardo ningún interés en la forma cualitativa o social en la que está *organizado el trabajo*: no nos brinda explicación sobre si está hablando del trabajo como un factor técnico de la producción (*trabajo concreto*) o sobre el trabajo social organizado como un agregado de unidades económicas privadas e independientes conectadas unas a las otras mediante el intercambio generalizado de los productos del trabajo (*trabajo abstracto*). Por cierto, encontramos en Ricardo los brotes embrionarios de una teoría del trabajo complejo y socialmente necesario, pero quedó para Marx desarrollar la teoría tanto del trabajo socialmente abstracto como de la ‘forma de valor’ social.* La gran reforma de Ricardo de la teoría del valor afectó solamente su aspecto *cuantitativo*. Para Ricardo las formas sociales (esto es, capitalistas) existentes de los fenómenos estaban dadas por anticipado, ya eran conocidas y por lo tanto no requerían análisis. En cuanto al costado cualitativo del valor, solamente un pensador que tuviera como su objeto de investigación la forma social de la *economía* (esto es, las relaciones de producción entre las personas), la *forma social del trabajo*, y la ‘*forma social del valor*’ podía reformar ese aspecto de la teoría. Ese pensador fue Marx.

* Esta total indiferencia por la forma de valor condujo a Ricardo, como a otros representantes de la Escuela Clásica, a una incompreensión de la función social del dinero. Ricardo suscribió una teoría ‘cuantitativa’ del dinero y, dejando a un lado su doctrina sobre el movimiento de los metales preciosos entre países, en principio no agregó nada nuevo a lo que ya había formulado Hume (véase más arriba [en este libro] el capítulo 8 sobre Hume).

El fracaso de Ricardo para reconocer que la forma social de una economía está históricamente condicionada le hizo poco daño en tanto restringió su investigación a los fenómenos que correspondían a las relaciones de producción *existentes* entre las personas (por ejemplo, a la ley del valor trabajo de las mercancías, que se asienta en relaciones de producción entre las personas como productores de mercancías). Pero apenas Ricardo pasó al intercambio entre capital y fuerza de trabajo (un intercambio que se apoya en relaciones de producción entre personas como capitalistas y obreros asalariados) o al intercambio de productos producidos por capitales con diferentes composiciones orgánicas (un intercambio que presupone relaciones de producción entre capitalistas en diferentes ramas de la producción), su carencia de un método sociológico lo llevó a los más básicos errores de análisis, como veremos a continuación.

2. Capital y plusvalor

La incapacidad de Ricardo para captar la naturaleza social del valor como una expresión de las relaciones de producción entre personas le creó enormes dificultades incluso en su teoría del valor trabajo; cuando arribó a su teoría del *capital* y el *plusvalor* las dificultades se incrementaron. Sin embargo, Ricardo mejoró la teoría del plusvalor existente, liberando el análisis cuantitativo de estos fenómenos de una serie de errores que habían estado presentes en la explicación de Smith.

Como sabemos, la teoría del valor de Smith se hizo

ruinas cuando pasó de la producción mercantil simple a la producción capitalista. El propio hecho de que una mercancía (como capital) pudiera cambiarse por una cantidad mayor de trabajo (fuerza de trabajo) del que estaba incorporado en ella aparecía para Smith como una violación de la ley del valor trabajo (véase más arriba [en este libro] capítulo veintidós). El único recurso de Smith fue declarar que la ley del valor trabajo cesó de operar con la aparición del capital (ganancia) y con la propiedad privada de la tierra (renta).

Ricardo dirigió todos sus esfuerzos a mostrar que la ley del valor trabajo podía operar aun donde hay *ganancia* y *renta*. ¿Era cierto que la acción de esta ley era anulada por el hecho de que el valor de un producto (cereal) es suficiente para cubrir no simplemente la remuneración del trabajo (salarios) y la ganancia del capitalista, sino también para rendir un margen adicional (renta) originado, como parecería, no en el trabajo sino en las fuerzas de la naturaleza? Absolutamente no, replica Ricardo en su teoría de la renta. El valor del cereal está determinado por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo en las tierras de peor calidad. El valor del cereal producido en dicha tierra se divide solamente en salario y ganancia. Las mejores tierras reciben una renta diferencial, que no comprende un margen adicional por sobre el valor de la mercancía, sino solamente la diferencia entre el valor trabajo del cereal producido en tierras mejores y su valor trabajo social, como se determina por las condiciones de producción en las tierras de la peor calidad. La renta no es una parte componente del precio. Al tomar esta posición Ricardo simplificó

todo el problema de la relación entre el valor y los ingresos (sobre lo que diremos más en el capítulo veintinueve [de este libro]) de tal modo que solo quedó por explicar la relación entre salarios y ganancias.

Continuemos: el valor del producto es suficiente no solo para remunerar el trabajo gastado en su producción sino también para rendir una *ganancia* por encima de éste. ¿Invalidará esto la ley del valor trabajo? ¿Es cierto que el hecho de que el valor del producto se divida en salarios y ganancia debe entrar en conflicto con una ley que declara que el valor del producto está determinado solamente por la cantidad de trabajo gastada en su producción? Para resolver este problema por completo habría que descubrir las leyes del intercambio entre el capital y el trabajo vivo (fuerza de trabajo), un intercambio basado en relaciones de producción entre capitalistas y asalariados. Pero, como sabemos, el pensamiento de Ricardo estaba lejos de investigar las relaciones de producción entre personas. Los atributos sociales del capital, por un lado, y los de la fuerza de trabajo (trabajo asalariado), por el otro, simplemente están ausentes. Para Ricardo, *capital* y *trabajo* se confrontan como diferentes elementos *materiales* de la producción. Ricardo define el capital en términos *técnico-materiales*, como “aquella parte de la riqueza de un país que es invertida en la producción, y consiste en alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., que son necesarios para llevar a cabo el trabajo.”^{12*} Entonces, *capital* es medios de producción, o ‘*trabajo acumulado*’, de

* Siguiendo el ejemplo de Smith, Ricardo divide el capital en partes

modo que incluso el cazador primitivo posee algún capital. Ricardo convierte la confrontación entre *capital* y *fuerza de trabajo* de un conflicto entre *clases sociales* en una contraposición *técnico-material* de trabajo ‘*acumulado*’ y trabajo ‘*inmediato*’. Así, el capital tiene una función *dual* en los argumentos de Ricardo. De un lado, la aparición del capital (en el sentido de medios de producción) no invalida en lo más mínimo la ley del valor trabajo: el valor de los medios de producción (maquinaria, etc.) simplemente se *transfiere* al producto que ayudan a fabricar. Del otro lado, el valor de los productos contiene no solamente el valor ‘*acumulado*’ previamente existente de las maquinarias y otros medios de producción, que se reproduce en la misma escala que antes, sino un margen *adicional* de determinado tamaño en la forma de ganancia. ¿De dónde viene esta *ganancia o plusvalor*? Ricardo no da una respuesta clara a esta pregunta.

Para revelar las leyes que gobiernan el intercambio de trabajo incorporado (como capital) por trabajo vivo (como fuerza de trabajo) debemos entender que, además de las relaciones de producción que existen entre las personas como productores de mercancías, aparece en la sociedad una *relación de producción* de un tipo nuevo y más complejo: la relación entre capitalistas y trabajadores asalariados. Sin embargo, el método de distinguir y estudiar gra-

fija y circulante, que se diferencian de acuerdo con su ‘duración’. Por capital circulante Ricardo usualmente tiene en mente el capital que se desembolsa para *contratar* trabajadores (‘capital variable’ en la terminología de Marx).

dualmente las distintas formas de las relaciones de producción entre personas era desconocido para los Economistas Clásicos. Smith había llegado a concluir que el intercambio de capital por trabajo* invierte las leyes por las que las mercancías se intercambian entre sí. Ricardo pudo evitar esta conclusión solo porque estudiadamente delimitó estos dos tipos de intercambio. Sintiendo impotente para explicar el intercambio de *capital por trabajo* de una manera que fuera consistente con la ley por la cual se intercambian *mercancía por mercancía*, se limitó a una tarea más modesta: a demostrar que las leyes que gobiernan el mutuo intercambio de las mercancías (esto es, la ley del valor trabajo) no quedan abolidas por el hecho que el capital se intercambie por trabajo.

Supongamos, dice Ricardo, que un cazador emplea la misma cantidad de trabajo para cazar un venado que un pescador para pescar dos salmones, y que los medios de producción que cada uno de ellos utiliza (el arco y la flecha del cazador, el bote y los implementos del pescador) son productos de cantidades idénticas de trabajo. En este caso, un venado se cambiará por dos salmones, con independencia de si el cazador y el pescador son productores independientes o empresarios capitalistas que hacen sus negocios con la ayuda de trabajo contratado. En este último caso, el producto se dividirá entre capitalistas y trabajadores “pero no afecta en lo más mínimo al valor relativo de la pesca y

* De hecho, como aclara Marx, el capital no se intercambia por trabajo, sino por fuerza de trabajo. Sin embargo, los economistas de la Escuela Clásica permanecieron ajenos a esta distinción y hablaron de intercambio de capital por trabajo.

la caza, puesto que los salarios serán altos o bajos al mismo tiempo en ambas actividades. Si el cazador reclamase por estar pagando una proporción abultada o el valor de una proporción abultada en concepto de salarios, con objeto de inducir al pescador para que le entregue más pesca a cambio de su caza, este último argumentará que él está afectado igualmente por la misma causa; entonces, bajo todas las variaciones de salarios y ganancias [...] la tasa natural de intercambio será de un venado por dos salmones.”¹³ En otras palabras, no importa por qué principio se intercambian *capital y trabajo*, el intercambio de una *mercancía por otra mercancía* todavía tiene lugar sobre la base de la *ley del valor trabajo*: las proporciones en las cuales las mercancías se intercambian mutuamente unas por otras están determinadas exclusivamente por las cantidades relativas de trabajo requeridas para su producción.

Ahora podemos ver el error del punto de vista de Smith, cuando en una economía capitalista los *ingresos* (salarios y ganancias) aparecen como las fuentes básicas del valor, las magnitudes primarias que, cuando cambian, implican cambios en el *valor* de la mercancía. “Ningún cambio en los salarios puede producir modificación alguna en el valor relativo de tales mercancías, pues, suponiendo que suban, no se requerirá una cantidad mayor de trabajo en ninguna de las actividades, aunque su precio subiría, y la misma razón que induciría al cazador y al pescador a elevar el valor de su caza y su pesca hará que el propietario de la mina aumente el valor de su oro. Si esta razón actúa con la misma intensidad en las tres actividades, y la situación relativa de los que a ellas se dedican es la misma antes

y después de la subida de los salarios, el valor relativo de la caza, la pesca y el oro seguiría inalterado.”¹⁴ De aquí obtenemos la famosa regla de Ricardo: *un aumento de los salarios*, al contrario del punto de vista de Smith, *no causa que el valor del producto suba sino más bien provoca la caída de la ganancia*. Una caída de los salarios hace subir las ganancias. El valor del producto solamente puede subir o bajar como consecuencia de cambios en las cantidades de trabajo requeridas para su producción, y no porque los salarios suban o bajen.

Esta proposición, que atraviesa como un hilo conductor toda la obra de Ricardo, es de importancia cardinal. En primer lugar, al adoptarla, Ricardo tomó una posición correcta en la cuestión de la relación entre *valor e ingresos*, una cuestión sobre la cual Smith había observado su propia inconsistencia e impotencia. Smith había sostenido equivocadamente que el valor del producto está compuesto por la suma de salarios, ganancia y renta (y por lo tanto que el tamaño de estos ingresos determina la cantidad de valor de una mercancía). Esto era completamente extraño al punto de vista de Ricardo. Su posición es que el tamaño del valor del producto —como se determina por la cantidad de trabajo gastado en su producción— es la magnitud *primaria* y básica que luego se *divide* en salarios y ganancia (la renta para Ricardo no es una parte componente del precio). Es obvio que una vez que la magnitud total (el valor del producto) está dada *por adelantado* como una entidad fija (que es dependiente de la cantidad de trabajo necesario para producirlo), cualquier incremento en una de sus partes (esto es, salarios) invariablemente llevará a una caída de la

otra (esto es, ganancia).

En segundo lugar, la proposición en discusión testimonia que Ricardo veía la ganancia como la parte del *valor* del producto —creado por el *trabajo del trabajador*— que queda luego de deducidos los salarios, y que por lo tanto se mueve en dirección *inversa* a estos últimos. La posición de Ricardo aquí definida es una prueba contra todos y cada uno de los intentos de interpretar su doctrina como una teoría de los costos de producción. Si la posición de Ricardo hubiera sido que el valor está determinado de conformidad con los costos de producción, esto es, por lo que realmente se paga el trabajo bajo la forma de salarios, los cambios en estos hubieran acarreado el correspondiente cambio en el valor del producto. Sin embargo, esta es la opinión contra la que Ricardo se está rebelando de modo directo. Su afirmación de que salarios y ganancias cambian inversamente uno respecto del otro solo es comprensible bajo una única condición: que la ganancia tiene su origen en el plusvalor creado por el trabajo del trabajador. Estamos por lo tanto obligados a reconocer que *la idea del plusvalor* (en su aspecto cuantitativo) yace en la base misma del sistema de Ricardo, y que la aplicó con mayor consistencia que Smith. El hecho de que Ricardo concentrara su atención principalmente en el intercambio de mercancías por mercancías y se abstuviera de analizar directamente el intercambio de capital por trabajo en modo alguno refuta esta afirmación; tampoco el hecho de que las menciones específicas de Ricardo al plusvalor sean menos frecuentes que las que encontramos en Smith, quien de modo frecuente hace refe-

rencia a las ‘deducciones’ hechas del producto de los trabajadores por cuenta del capitalista y el terrateniente. Para Ricardo la existencia de la ganancia —e incluso una tasa igual de ganancia— está presupuesta en las primeras páginas de su estudio, dando un fondo permanente, por así decir, al cuadro que irá a pintar. Aunque Ricardo no investiga directamente los orígenes de la ganancia, la dirección general de su pensamiento lo conduce al concepto de plusvalor. El valor del producto es una magnitud *fijada de manera precisa*, determinada por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. Esta magnitud se divide en dos partes: salarios y ganancia. De estas partes, los *salarios* están firmemente fijados, estando determinados por el valor de los medios de subsistencia habituales del trabajador (véase el capítulo treinta [de este libro]) —es decir, por la *cantidad de trabajo* necesario para producir cereal en la tierra de la peor calidad. Lo que queda luego de deducir los salarios (esto es, el valor de los medios de subsistencia del trabajador) del valor del producto constituye la *ganancia*.

Como Smith, Ricardo analiza la ganancia y la renta como entidades separadas, antes que uniéndolas en la categoría general de plusvalor. Confunde el plusvalor con la ganancia, extendiendo equivocadamente a ésta las leyes aplicables al plusvalor.

Ricardo ignora la naturaleza social de la ganancia, limitando toda su atención a su aspecto cuantitativo. El estado de la productividad del trabajo en *la agricultura*, el valor de los *medios de* subsistencia del trabajador, el tamaño de los *salarios*, y, dependiendo de las fluctuaciones

de estos últimos, *el tamaño de la ganancia*, son las conexiones causales y las relaciones cuantitativas que estudia Ricardo. Ricardo hace depender el *tamaño de la ganancia* exclusivamente de la magnitud de los salarios y, por lo tanto, en última instancia, de los cambios en la *productividad del trabajo* en la agricultura. Esto es demasiado unilineal y estrecho. En tanto estamos tratando con la *masa* de la ganancia, ésta no depende solamente del tamaño de los salarios, sino también de muchos otros factores sociales (la duración de la jornada laboral, la intensidad del trabajo, el número de trabajadores). En tanto estamos tratando con la *tasa* de ganancia, ésta depende en un alto grado del tamaño del capital total sobre el que se calcula la ganancia. La indiferencia de Ricardo respecto de estos variados factores es un punto débil en su teoría de la ganancia; sin embargo, al mismo tiempo revela gráficamente uno de sus valiosos puntos fuertes: el interés de Ricardo en el crecimiento de la *productividad del trabajo* como el factor que en definitiva determina los cambios en el *valor de los productos* y *los ingresos* de las diferentes clases sociales.

3. Precios de Producción

Hasta este punto Ricardo ha tenido más o menos éxito en evitar los arrecifes en los que naufragó la teoría del valor de Smith. Es cierto que no resolvió realmente el problema del intercambio de capital por trabajo que había sido teóricamente tan problemático para Smith. Pero dejándolo de lado neutralizó sus peligros inherentes y fue capaz de

mostrar que la distribución del valor del producto entre capitalista y trabajador no afectaba el valor *relativo* de los productos que se intercambiaban. Por supuesto, este argumento esconde sus propias dificultades. Supone, por ejemplo, que un incremento en los salarios (y una correspondiente caída en las ganancias) afecta a cada una de las dos mercancías intercambiadas en el *mismo grado*. Sin embargo, este supuesto solamente está justificado con una condición: que los productores de las dos mercancías hayan anticipado todo su capital en la compra de fuerza de trabajo (esto es, en la contratación de trabajadores) o que lo hayan dividido entre capital constante y capital variable *exactamente en la misma* proporción (Ricardo habla de capital fijo y circulante, pero esto no afecta el problema). Si cada uno de ellos gasta 1.000 libras en capital constante (maquinarias, materias primas, etc.) y 1.000 libras en contratar trabajadores, una suba de los salarios (digamos un 20%) tendrá el mismo efecto sobre ambos empresarios y no influirá en el valor relativo de sus mercancías. Otra cuestión es si, mientras un empresario divide su capital en las proporciones arriba indicadas, el otro gasta todo su capital de 2.000 libras pura y simplemente en contratar trabajadores. Obviamente un 20% de incremento en los salarios se sentirá más en el caso del segundo empresario; y su tasa de ganancia caerá por debajo de la que obtiene el empresario número uno. Para equiparar la tasa de ganancia en las dos ramas de producción el valor relativo de los productos de la segunda rama debería subir en comparación con el valor de los productos de la primera de modo de

compensarlo por la mayor pérdida sufrida por el incremento de salarios.¹⁵ Llegamos entonces a una *excepción* a la regla de que un cambio en los salarios no afecta el valor relativo de los productos que se intercambian: si el intercambio tiene lugar entre dos ramas de producción con *diferente* composición orgánica de capital, cualquier incremento en los salarios estará acompañado de un *incremento* en el valor relativo* de los productos de la rama de producción con estructura orgánica del capital más baja (esto es, la rama con la mayor proporción de trabajo vivo) y una *caída* en el valor relativo de los productos en la rama cuya estructura de capital es más *alta*. Consecuentemente, los *valores relativos* de los productos (producidos ya sea con capitales de distinta composición orgánica, por capitales fijos con distinta durabilidad, o por capitales que tienen distintos períodos de rotación) pueden alterarse no solamente por los cambios en las cantidades relativas de trabajo necesario para su producción, sino también por un *cambio en el nivel de los salarios* (que significa un cambio correspondiente en la tasa de *ganancia*). Esta es la famosa ‘*excepción*’ a la ley del valor trabajo que Ricardo examina en las Secciones IV y V de sus *Principios*. El encabezado de la Sección IV dice: “El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso

* De hecho, es el ‘precio de producción’ lo que cambia, y no el valor del producto. Sin embargo, Ricardo no diferencia precio de producción de valor.

de la maquinaria y otras formas de capital fijo”.^{16*} La ley del valor trabajo retiene su validez completa solamente cuando los productos intercambiados están producidos por capitales que tienen iguales *composiciones orgánicas*, son de la misma *durabilidad* y se adelantan por iguales *períodos de tiempo*.¹⁷

Ricardo ilustra su idea con el siguiente ejemplo. El granjero A contrata 100 trabajadores, a cada uno de los cuales le paga un salario de 50 libras por año. Su capital circulante (variable) total es 5.000 libras. Suponemos que no realiza desembolsos en capital fijo. Dada una tasa de ganancia media de 10% el cereal del granjero tendrá para fin de año un valor de 5500 libras. Al mismo tiempo el fabricante de paño B también contrata 100 trabajadores, invirtiendo en su negocio un capital circulante de 5000 libras. Sin embargo, para fabricar el paño estos trabajadores usan maquinaria con un valor de 5500 libras. Esto significa que B está invirtiendo en su negocio un capital total de 10500 libras. Si, como simplificación, suponemos que la maquinaria no se deprecia, el paño que ha sido fabricado en el curso del año tendrá un valor de 6050 libras: 5000 libras como reemplazo por el capital circulante más 500 libras (= 10% por esta circulación de capital) más 550 libras (= 10% del capital fijo). Aunque tanto el cereal como

* Ricardo siempre habla de capital fijo y circulante, pero por el último esencialmente quiere decir capital anticipado para la contratación de trabajadores (esto es, capital variable, en la terminología de Marx).

el paño han sido producidos con iguales cantidades de trabajo (100 hombres),* el paño vale más que el cereal: en el valor del paño entra una suma adicional de 550 libras, que es la *ganancia sobre el capital fijo*. ¿De dónde proviene la ganancia sobre este capital fijo si no se ha gastado más trabajo en producir el paño que en producir el cereal? Ricardo no hace esta pregunta. Declara, y luego acepta como un hecho dado, que la relación entre el valor del cereal y el del paño es 5500:6050.

Desde aquí Ricardo continúa examinando qué efecto tiene un *cambio en los salarios* sobre el valor de las dos mercancías. Supone que los salarios suben, provocando la caída de la tasa media de ganancia de 10% a 9%. El valor del cereal *no cambiará*, pero permanecerá en su vieja cifra de 5500 libras: cualquiera sea la caída en las ganancias del granjero, su cuenta total por salarios se incrementará en la misma suma, de modo que los salarios más la ganancia seguirán siendo iguales a 5500 libras. Del mismo modo, la suma del capital circulante del fabricante de paño B (esto es, los salarios de sus trabajadores) más la ganancia derivada de la misma sigue invariable en 5500 libras. Lo que se altera es la ganancia adicional sobre sus 5500 libras de capital fijo. Previamente había agregado 10% (550 libras), haciendo así que su paño valiera 5500 + 550, esto es, 6050 libras. Ahora le carga solamente 9% (495 libras), de manera que el precio del paño se convierte en 5500 + 495, esto es 5995 libras. La relación entre el valor del cereal y

* Como hemos supuesto que la maquinaria utilizada en la fabricación de paño no se deprecia, no transfiere su valor al paño.

el valor del paño, que antes era 5500:6050 ahora es 5500:5995. En consecuencia, un *incremento en los salarios* (o, lo que es lo mismo una *caída en la ganancia*) *disminuye* el valor relativo de aquellas mercancías que son producidas usando *capital fijo* (o utilizando una gran cantidad de capital fijo). La razón de esto es que el precio de estas mercancías contiene una *suma adicional de ganancia* cargada sobre el capital fijo que declina con la caída de la tasa de ganancia.

El ejemplo que hemos analizado enfrenta al investigador no solamente el problema de cómo los cambios en los salarios afectan el valor de las diferentes mercancías, sino también con el problema mucho más básico y profundo de cómo reconciliar la *ley del valor trabajo* con la *ley de la equiparación de la tasa de ganancia* sobre el capital. Hemos visto que antes de cualquier cambio en los salarios — y con completa independencia de estos cambios— el valor del cereal estaba con el valor del paño en una relación de 5500:6050, aun cuando se habían gastado en su producción iguales cantidades de trabajo. Aquí tenemos ante nosotros dos mercancías, producidas con igual cantidad de trabajo (100 trabajadores), pero donde los capitales adelantados son desiguales (5.500 libras comparadas con 10.500 libras). Desde el punto de vista de la teoría del valor trabajo el valor trabajo que poseen las dos mercancías es *igual*. Pero desde el punto de vista de la ley de una igual tasa de ganancia, el precio de la segunda mercancía debe ser *más alto*, dado que contiene una ganancia sobre un capital *más grande*. ¿Cómo se resuelve esta contradicción? Fue para responder esta pregunta que Marx construyó su teoría de

los ‘precios de producción’. De acuerdo con la teoría de Marx, en una economía capitalista, con su tendencia hacia la igualación de la tasa de ganancia, las mercancías no se venden a su valor trabajo sino a sus ‘*precios de producción*’, esto es, los costos de producción más la ganancia media. La masa total del plusvalor producido en la sociedad se divide entre todos sus capitales en proporción al tamaño de cada uno. Si algunas mercancías se venden a precios por encima de su valor trabajo, otras se venden por debajo. Una rama de producción con estructura de capital alta recibe la ganancia media, que excede el plusvalor total que esta rama ha producido. Estas sumas ‘adicionales’ de ganancia son tomadas, sin embargo, de la reserva general de plusvalor creada por todas las ramas de producción en su conjunto.

Ricardo no solo fue incapaz de *resolver* el problema de los ‘precios de producción’, sino que ni siquiera pudo *plantearlo* con todo su alcance. Por cierto, entendió que cuando dos ramas de producción tienen distinta estructura orgánica del capital los precios de sus productos deben desviarse de su valor trabajo para permitir que las tasas de ganancia se igualen. Ricardo comenzó por adherirse firmemente a la idea de que la *ganancia debe equipararse*. No tenía duda de que el paño debía costar más que el cereal, a pesar de tener el mismo valor trabajo, en tanto su dueño tiene que sacar una ganancia para su mayor inversión de capital. El derecho del fabricante de paño a recibir una ganancia correspondiente al tamaño de su capital le pareció a Ricardo tan natural que no le preocupó la cuestión del origen de las 550 libras adicionales de ganancia (sobre el

capital fijo). Al suponer una *tasa media* de ganancia desde el principio, esto es, que las mercancías no se venden a su valor trabajo sino a sus precios de producción, evitó el problema *básico de cómo se forma la tasa media de ganancia* y cómo se transforma el valor trabajo en precios de producción. Más bien, enfocó su atención específicamente en el efecto de los *cambios en los salarios* antes que en los precios relativos de las mercancías producidas por capitales con composiciones orgánicas desiguales, con independencia de las alteraciones en el valor trabajo. Al establecer que los cambios en salarios y ganancias influyen en el valor relativo de las mercancías, Ricardo reconoce que aquí tenemos una ‘*modificación*’, o una ‘*excepción*’ a la ley del valor trabajo. Se consuela con que esta ‘excepción’ no es de gran significación: el efecto que cambios en los salarios (y la ganancia) ejercen sobre los valores relativos de las mercancías es *insignificante* comparado con el impacto de los cambios en las cantidades de trabajo necesarios para su producción. Al analizar los cambios cuantitativos que tienen lugar en el valor de las mercancías, el crecimiento de la productividad del trabajo preserva su función anterior de factor predominante. Sobre esta base Ricardo se considera justificado en dejar de lado esta excepción y considerar “todas las grandes variaciones que tienen lugar en el valor relativo de los bienes son producidas por la mayor o menor cantidad de trabajo que es requerida, en uno y otro tiempo, para producirlos.”¹⁸ A pesar de las excepciones, a sus ojos, *retiene su validez* la ley del valor trabajo y, en consecuencia, construye toda su *teoría de la distribución* sobre la misma.

Aunque Ricardo continúa aferrándose a la ley del valor trabajo, las excepciones a ésta de hecho hacen un agujero en su formulación de la teoría del valor. Ricardo no da respuesta a la pregunta ¿de dónde proviene la *ganancia sobre el capital fijo*? En lugar de demostrar que el producto de una rama de la producción se venderá por debajo de su valor trabajo en la medida en que un producto de otra rama se venda por encima del propio, Ricardo realiza otro supuesto totalmente ininteligible: el cereal se vende a su valor *pleno* (5500) pero el paño se vende por *encima* de su valor (5500 + 550). En lugar de demostrar el proceso por el cual se forma la ganancia media, Ricardo toma la tasa de ganancia por anticipado como del 10% sin ninguna explicación. La fuente de la ganancia sobre el capital *circulante* (variable) es el *valor trabajo* de 5500 libras creado por el trabajo de 100 hombres; por lo tanto, cae con cada incremento de salarios (y viceversa): la suma de salarios (capital circulante) más la ganancia sobre el capital circulante se supone que permanece constante en 5500 libras. La ganancia sobre el capital fijo se *suma* mecánicamente al valor trabajo creado por el trabajo de los trabajadores a la tasa definida de 10% (esto es, una ganancia de origen desconocido igual a 550 libras, o 10% del capital fijo, se suma a las 5500 libras de valor que los 100 trabajadores han creado). Esta suma mecánica de la ganancia sobre el capital fijo y el capital circulante (variable) ilustra claramente la manera en la cual Ricardo había *combinado mecánicamente la ley del valor trabajo y la ley de la tasa de ganancia igual sobre el capital*. Ricardo no abandonó la

primera, pero fue incapaz de hacerla concordar con la segunda. La teoría de Smith del valor se convirtió en ruinas con el problema del intercambio entre capital y trabajo; la teoría de Ricardo, por otra parte, fue incapaz de resolver el problema de cómo se *forman los precios de producción y la tasa de ganancia igual*. Ricardo mismo reconoció que esta excepción había introducido una contradicción en su teoría del valor. En su correspondencia dijo que el valor relativo de las mercancías está regulado no por uno, sino por dos factores: 1) la *cantidad relativa de trabajo* necesario para su producción y 2) el tamaño de la *ganancia* sobre el capital hasta el momento en que el producto del trabajo puede ser puesto en el mercado (o, lo que es lo mismo, el período relativo de *tiempo* requerido para llevar el producto al mercado).^{*} Aquí la ganancia sobre el capital (o el tiempo durante el cual se adelanta el capital) funciona como un factor independiente que —*junto con el trabajo*— rige el valor de las mercancías.

Esta *contradicción* en la doctrina de Ricardo sirvió de punto de partida para los problemas científicos subsiguientes. Los seguidores de Ricardo (James Mill y McCulloch) hicieron lo más que pudieron para mantener el inestable equilibrio entre la teoría del valor trabajo y la teoría de los costos de producción (o entre la ley del valor trabajo y la ley de la tasa de ganancia igual) que se encontraba en Ri-

^{*} En otras palabras, un productor que se encuentra a mayor distancia del mercado requerirá más tiempo para realizar su producto, y por lo tanto su capital tendrá un período de rotación más prolongado.

cardo. La liberación de estas contradicciones podía alcanzarse ya fuera al precio de abandonar la teoría del valor trabajo o reformulándola fundamentalmente. Malthus, un severo crítico de Ricardo, reclamó el primer camino cuando argumentó que las muchas ‘excepciones’ permitidas por Ricardo socavaban la validez definitiva de la ley del valor trabajo. La segunda línea fue seguida por Marx, cuya teoría de los ‘precios de producción’ resolvió esas contradicciones que, aunque latentes y confusas, se habían hecho sentir en las Secciones IV y V del primer capítulo del libro de Ricardo, y que se convertirían en el objeto de vivos debates en la literatura post-ricardiana (véase el capítulo treinta y tres [de este libro]).

Notas de la edición inglesa

¹ “El producto de la tierra, todo lo que se saca de su superficie por la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital, se distribuye entre las tres clases de la sociedad, es decir: los propietarios de la tierra, los del capital necesario para cultivarla y los trabajadores que la cultivan.

Pero en etapas distintas de la sociedad las proporciones del producto total de la tierra, que se adjudicarán a cada una de esas clases con el nombre de renta, ganancias y salarios, serán muy diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad del suelo, de la acumulación de capital, de la población y de la habilidad, ingenio e instrumentos empleados en la agricultura.

El problema principal de la economía política consiste en determinar las leyes que regulan esta distribución”. Ricardo, D. (2003). *Principios de economía política y tributación*. Madrid: Pirámide; p. 31, traducción modificada.

² Es interesante notar cuán estrechamente la crítica de la teoría del valor de Smith que hace Rubín (véase el capítulo veintidós [de este libro]) es paralela a la crítica de Ricardo. “Adam Smith, que definió con tanta exactitud la fuente original del valor de cambio, y que por coherencia se vio obligado a sostener que todas las cosas se volvían más o menos valiosas en proporción al empleo de más o menos trabajo en su producción, estableció él mismo otro patrón de medida del valor al hablar de que las cosas son más o menos valiosas en proporción a cómo se intercambien por más o menos de este patrón de medida. Se refiere a veces al cereal y a veces al trabajo como patrón; no la cantidad de trabajo invertida en la producción de un objeto cualquiera, sino la cantidad que ese objeto puede ordenar o demandar en el mercado; como si se tratara de dos expresiones equivalentes, y como si, debido a que el trabajo del hombre duplica su eficiencia, y puede por tanto producir el doble de cantidad de una mercancía, necesariamente ha de recibir a cambio de ella el doble de lo que recibía antes.

Si esto fuera cierto, si la retribución del trabajador guardase siempre proporción con lo que produce, la cantidad de trabajo invertida en una mercancía y la cantidad de trabajo que dicha mercancía puede comprar serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de las demás cosas. Pero no son iguales. La primera es bajo numerosas circunstancias un patrón invariable, que indica correctamente las variaciones de otras cosas; la segunda está sujeta a tantas fluctuaciones como las mercancías que con ella se comparan. Adam Smith, después de demostrar con suma pericia la insuficiencia de un medio variable, como el oro y la plata, para determinar el valor cambiante de otras cosas, ha escogido él mismo, al inclinarse por el cereal o el trabajo, un medio no menos variable. [...]

No puede ser correcto, entonces, decir con Adam Smith que como «el trabajo puede a veces comprar una cantidad de bienes mayor, y otras veces menor, lo que cambia es su valor, no el del trabajo que los compra»; y por tanto que «el trabajo exclusivamente, entonces, al no variar nunca en su propio valor, es el patrón auténtico y definitivo mediante el cual se puede estimar y comparar el valor de todas las mercancías en todo tiempo y lugar». Pero es correcto decir, como Adam Smith afirmó antes, que «la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diversos objetos es la única circunstancia que proporciona una regla para intercambiarlos»; o, en otras palabras, que la cantidad relativa de bienes que el trabajo produce es lo que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades relativas de bienes que se entregan al trabajador a cambio de su labor.” *Ibid.*, pp. 37-39.

³ *Ibid.*, p. 36.

⁴ *Ibid.*, p. 43.

⁵ *Ibid.*, pp. 233-234.

⁶ *Ibid.*, p. 233.

⁷ *Ibid.*, p. 42.

⁸ *Ibid.*, p. 67; subrayado de Rubin. “El valor de cambio de todas las mercancías, bien sean manufacturadas, bien producto de minas o de tierras, se regula siempre no por la menor cantidad de trabajo que será suficiente para su producción en circunstancias muy favorables, y poseídas exclusivamente por quienes disponen de facilidades especiales para su obtención, sino por la cantidad mayor de trabajo empleada necesariamente para su producción por quienes no disfrutaban de tales facilidades, por aquellos que las producen en circunstancias más desfavorables, entendiéndose por tal cosa las circunstancias más desfavorables bajo las cuales puede mantenerse una cantidad determinada de producción.”

⁹ *Ibid.*, p. 232.

¹⁰ *Ibid.*, p. 309.

¹¹ *Ibid.*, p. 35.

¹² *Ibid.*, p. 86.

¹³ *Ibid.*, p. 46, traducción modificada.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 46-47.

¹⁵ Como hace notar Rubin posteriormente en esta discusión, no es realmente los *valores relativos* de dos mercancías los que se están cambiando (y debemos tener presente en todo momento que Ricardo está hablando de la posición *relativa* en la que están entre sí, y no de sus valores *absolutos* —aunque como ha señalado Meek en sus *Studies in the Labour Theory of Value*, p. 104 [Meek R. (1976). *Studies in the Labour Theory of Value*. Lawrence and Wishart: London], hay condiciones especiales bajo las cuales un aumento en los salarios puede causar que el precio absoluto también caiga), sino sus *precios de producción*.

En el Volumen III de *El capital* Marx notó el aparente conflicto con la teoría del valor, que, como mostraremos, pueden tener capitales de igual valor que obtengan distintas tasas de ganancia, y que es observable de manera clara en la realidad de la vida económica

cotidiana, donde tales desigualdades en la tasa de ganancia no existen sino en casos excepcionales. Tomemos por ejemplo dos capitales, A y B, cada uno de los cuales tiene un valor de 100 (hemos tomado el ejemplo del Capítulo IX del Volumen III de *El capital*):

$$A. 80c + 20v + 20p = 120$$

$$B. 70c + 30v + 30p = 130$$

Los dos capitales son del mismo tamaño, pero crean productos de distinto valor, debido a las diferentes proporciones entre el capital constante, que simplemente transfiere su valor al producto final, y el capital variable, que es el único elemento creador de valor. Más aún, aunque de igual tamaño, estos capitales tienen distintas tasas de ganancia. La tasa de ganancia, que se define como el cociente entre el plusvalor y el *capital total*, será

$$\text{Para el capital A: } \frac{20p}{80c + 20v} = 20\%$$

$$\text{Para el capital B: } \frac{30p}{70c + 20v} = 30\%$$

Marx resolvió el problema notando que las mercancías no se venden realmente a su simple valor trabajo, sino a *precios de producción*, que se *desvían* de este valor trabajo que sin embargo es su *base*. Sabemos que dos capitales deben tener la misma tasa de ganancia. Esta tasa está determinada por la relación entre el plusvalor *global* y el capital *global* de la sociedad. El capital total (suponiendo que los capitales A y B son los únicos dos capitales de la sociedad) es igual a 200; el plusvalor total es igual a 50. La tasa de ganancia, ‘g’, es por lo tanto igual a 25%. Cada uno de estos capitales venderá su producto a un precio de producción determinado por su ‘*costo de producción*’, esto es, el capital total, más la ganancia sobre ese capital, que es la *tasa media de ganancia para la sociedad en su conjunto*, o 25%. Así, el capital A tendrá un precio de producción para su producto de $80c + 20v + 25g = 125$ y el capital B tendrá un precio de producción para su producto de $70c + 30v + 25g = 125$.

Ahora los dos capitales tienen precios de venta iguales y tasas de

ganancia iguales; sus precios de venta son los mismos solamente porque son capitales de igual tamaño bruto que ganan la tasa media de ganancia. Lo que ha pasado es que el plusvalor total de la sociedad como un todo *ha sido distribuido de acuerdo con el tamaño en cada capital es parte constitutiva del capital total*. Esto significa que el capital A vende por *encima* de su valor y el capital B por *debajo* de su valor. Sin embargo, el plusvalor total sigue siendo el mismo; está simplemente redistribuido para igualar las tasas de ganancia. También el precio total es igual al valor total (250 en ambos casos).

En el ejemplo que da Rubin aquí tenemos dos capitales del mismo tamaño pero con diferentes proporciones entre el capital constante y el variable. Pero no conocemos la tasa de ganancia, que se supone igual para ambos casos, digamos 30%.

$$A. 1000c + 1000v + 600g = 2600$$

$$B. 0c + 2000v + 600g = 2600$$

En base al supuesto de que una suba de salarios sale de la ganancia, un 20% de aumento en los salarios del capital A los sube a 1200; si esto sale de la ganancia (dado que el trabajo gastado no se altera), el capital A queda así:

$$A. 1000c + 1200v + 400g = 2600$$

Del mismo modo, un 20% de incremento del capital B lo elevará a 2400, reduciendo la ganancia en la misma proporción, el capital B será:

$$B. 0c + 2400v + 200g = 2600$$

Todavía tienen precios iguales, pero ya no tienen tasas de ganancia iguales; la tasa de ganancia del capital A es $400/2200 = 18\%$; la tasa de ganancia del capital B es $200/2400 = 8,3\%$. Para igualar la tasa de ganancia del capital A con la del capital B tendríamos que subir el precio (aumentando la ganancia total) de 200 a 432. Entonces, con una tasa de ganancia del 18% el precio sería:

$$B. 0c + 2400v + 432g = 2832$$

Su precio de producción (dado que de esto estamos hablando acá en realidad) ha subido *en relación* con el precio de producción del capital A. Es importante reconocer por qué ha sucedido esto. Un 20% de incremento en los salarios ha afectado a los dos capitales de modo desigual al *cambiar el tamaño del capital total*. Dada la existencia de una tasa media de ganancia, una vez que los capitales son desiguales en tamaño, sus precios de venta tienen que divergir. Es igualmente importante notar que este ejemplo ya presupone la existencia de una tasa de ganancia media; esto es, valores en términos de valor trabajo no figuran en este ejemplo. En el ejemplo dado, suponemos que dos capitales funcionan con iguales tasas de plusvalor (p/v), en términos de valor la situación sería la siguiente (suponiendo que la tasa de plusvalor p/v es igual al 40%).

$$A. 1000c + 1000v + 400p = 2400$$

$$B. 0c + 2000v + 800p = 2800$$

En otras palabras, el mismo supuesto de una tasa de ganancia igual en este ejemplo oculta el hecho de que hay valor trabajo *desigual*. Con las premisas de Marx estos dos capitales no podrían en primer lugar tener igual tasa de ganancia y vender a sus valores, excepto suponiendo que la tasa de plusvalor del capital A es el doble que la del capital B, o que cada uno produce plusvalor por 800, o que el capital A *circula dos veces más rápido* que el capital B (en ese caso $1000v$ circularía dos veces en un año, ganando un plusvalor *total anual de 800*). Si se permitiera alguna de estas dos excepciones (siendo la última muy plausible) los dos capitales serían de igual tamaño, producirían iguales tasas de plusvalor, tendrían igual tasa de ganancia y el valor de sus productos y sus precios de producción serían idénticos. Sobre los efectos de tiempo de rotación en la tasa anual de plusvalor y en la tasa de ganancia, véase *El capital*, Tomo II, capítulo XVI y Tomo III, capítulo VIII. Una excelente y lúcida explicación del problema de los precios de producción y su relación con la teoría marxista del valor (discutido por Marx en la Parte II de

El Capital, Tomo III) es el capítulo de Rubín ‘*Valor y precio de producción*’, en sus *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* [Rubín, I. I. (1972). *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Pasado y Presente: Córdoba].

¹⁶ Ricardo, *Principios ... op. cit.*, p. 47.

¹⁷ La cuestión de la durabilidad del capital fijo puede ilustrarse muy sencillamente. Supongamos que tenemos dos capitales del mismo tamaño que obtienen plusvalores equivalentes, y por lo tanto tienen tasas iguales de ganancia, pero experimentan distintas tasas de depreciación de su capital fijo. Supongamos que los capitales A y B tienen cada uno un stock de capital fijo de 1000, y que no usan capital constante circulante. Su capital fijo, sin embargo, se deprecia a distintas tasas: el capital fijo del capital A se gasta en diez años; el del capital B se gasta en cinco. En términos de valor, el valor del producto anual contendrá un componente de capital constante, (que representa solamente el valor de los medios de producción transferido al producto en un año dado) de 100 y el valor del producto B un componente de capital constante de 200.

A. Capital Total = 1000 capital fijo (constante) + 100 variable.

$$\text{Valor del producto } 100c + 100v + 100p = 300$$

B. Capital Total = 1000 capital fijo (constante) + 100 variable

$$\text{Valor del producto} = 200c + 100v + 100p = 400$$

Aquí el capital *total* es igual a 1100 tanto para A como para B; sus tasas de ganancia también son iguales, $1/11$ en ambos casos. Sin embargo, el *valor* del producto anual es distinto, por la depreciación más rápida del capital fijo de B.

De manera similar, si tienen períodos de rotación distintos (lo que Rubín quiere decir cuando dice que se los adelanta por distintos períodos de tiempo), sus valores pueden también diferir, como hemos mostrado en la nota previa. En el ejemplo dado aquí, si los capitales fijos se depreciaran a la misma tasa, de manera que tanto el capital total como el capital constante anual de ambos sean idénticos, pero

el capital de A rotase al doble de velocidad que B, el plusvalor anual de A sería igual a 200 y el de B igual a 100. Sus valores serían distintos (400 para el producto anual de A versus 300 para el de B) así como sus tasas de ganancia (A obtendría una tasa de ganancia más alta que B). Una variante interesante de este ejemplo sería si el capital A rotara dos veces más rápido que B, pero la parte fija de B se depreciara dos veces más rápido que la de A (esto es, combinando los supuestos de los dos ejemplos anteriores). Los valores serían:

A. $100c + 100v + 200p = 400$

B. $200c + 100v + 100p = 400$

El valor del producto anual sería ahora igual, pero la *tasa de ganancia* de A sería más alta.

¹⁸ *Ibíd.*, p. 52.

DAVID RICARDO

La renta de la tierra*

Isaac Ilyich Rubin

La teoría de la *renta diferencial* de Ricardo ha sufrido, a lo largo del desarrollo del pensamiento económico, muchas menos alteraciones que todas sus otras teorías. En la actualidad, es aceptada generalmente por casi todos los economistas de las tendencias más diversas. Marx incorporaría sus características básicas en su propia teoría de la renta.

En virtud de su simplicidad y la claridad de sus ideas básicas, el segundo capítulo del libro de Ricardo, dedicado a la renta, es uno de los ejemplos más brillantes de la aplicación del método de abstracción en la historia de la literatura económica. De algunas proposiciones iniciales y la aplicación o implicación de una serie de condiciones simplificadoras, Ricardo deriva toda su teoría de la renta,[†] la cual se apoya directamente en su teoría del valor

* “Chapter Twenty-Nine. Ground Rent”. En: Rubin, I. I. *A History of Economic Thought*, Pluto press, 1989; pp. 271-278. Traducción al español de Gastón Caligaris para ser usada como material de estudio en la asignatura Historia del Pensamiento Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, 2020.

† El precursor de la teoría de la renta diferencial de Ricardo fue un escritor de finales del siglo XVIII, Anderson. La ley de ‘disminución de la fertilidad del suelo’ fue formulada en 1815, prácticamente de modo simultáneo por West, Malthus y Ricardo.

desarrollada en el capítulo I de su libro. En el inicio mismo, Ricardo se pregunta si no contradice la teoría del valor el hecho de que el precio de los productos agrícolas (en sentido amplio) incluya renta.

Antes de Ricardo, las investigaciones sobre el origen de la renta habían recibido las siguientes respuestas. Los *fisiócratas* (véase el capítulo catorce [de este libro]) habían dicho que la renta se originaba en la superior productividad del trabajo agrícola que, en colaboración con las fuerzas de la naturaleza, producía un ‘producto neto’ por encima del producto que consumían los propios trabajadores: la renta era creada *por la naturaleza*. En Smith (véase el capítulo veintitrés [de este libro]), como siempre, encontramos varias soluciones embrionarias para el problema. Inicialmente, asume de modo parcial la idea fisiocrática de que la renta resulta de la productividad especial de la agricultura en comparación con el trabajo industrial; luego, con su idea de que la ganancia y la renta son ambas ‘deducciones’ del valor creado por el trabajo del trabajador, reduce la renta al trabajo; finalmente, está su idea de que el valor del producto está dado por la suma de salarios, ganancia y renta, en virtud de la cual se abrió el camino para aquellas teorías que atribuyen el mayor valor de los productos agrícolas a la necesidad de pagar renta al propietario de la tierra. Llevada a su conclusión lógica, esta última idea resulta en una teoría que explica la renta por el carácter “monopólico” del terrateniente que resulta en la venta de productos agrícolas a precios que exceden su valor por el monto de la renta.

Así, desde el punto de vista de los *fisiócratas*, la renta es un excedente de productos *in natura* por encima de los consumidos por los trabajadores. Según la teoría del ‘*monopolio*’, la renta es un incremento agregado al precio del producto agrícola, que de este modo se vende por encima de su valor. La primera solución desvincula a la teoría de la renta de la teoría del valor, la segunda ve a la renta como una excepción al principio del valor trabajo.

La teoría de Ricardo estaba dirigida contra estos dos puntos de vista. Como objeción a los fisiócratas, señala que la productividad excepcional del trabajo agrícola —suponiendo que realmente exista— va acompañada de un aumento en el número de valores de uso o de productos *in natura* y, por lo tanto, debe dar lugar a una disminución, y no a un aumento del valor de cambio de estos. La fuente de la renta no debe buscarse en el excedente de productos *in natura*, sino en el mayor valor de cambio de estos que, por el contrario, surge de la dificultad de producirlos. Ricardo desplaza todo el problema de la esfera del valor de *uso* a la del valor de *cambio*. “[C]uando la tierra es más abundante, cuando es más productiva y más fértil, no produce renta alguna: es únicamente en el momento en que decaen sus poderes y el trabajo produce un rendimiento menor cuando una parte del producto original de las tierras más fértiles se pone aparte para la renta”.¹

Tenemos así la primera tesis de Ricardo: la renta no proviene de la productividad especial de la agricultura, sino que, por el contrario, resulta del *deterioro de las condiciones bajo las cuales se aplica el trabajo, o del pasaje*

de la producción de tierras superiores a tierras de peor calidad. El valor del cereal está determinado por la cantidad de trabajo gastada para producirlo en la peor tierra.* La *renta* es la *diferencia* entre el valor de este cereal (su ‘[valor] socialmente necesario’ o ‘valor de mercado’, para usar la terminología de Marx) y el ‘valor *individual*’ de un determinado bushel de cereal producido en una tierra de primera calidad. Esta renta se llama, por lo tanto, ‘*renta diferencial*’; y surge cuando los gastos de trabajo[†] tienen diferentes productividades, ya sea en virtud de ser hechos en tierras de fertilidad desigual (renta de *fertilidad*) o de diferentes distancias de un mercado común (renta de *ubicación*)[‡] o por haberse aplicado sucesivamente en una misma parcela de tierra (renta de *intensidad*).

La teoría de que la renta es el margen entre el valor *individual* y el valor *socialmente necesario* de los

* Ricardo generalizó erróneamente esta ley aplicándola al valor de cambio de todos los productos.

† Ricardo habla de los gastos de trabajo y capital, pero no hace distinción entre una economía mercantil simple, donde se gasta trabajo y el producto se vende a su valor trabajo, y una economía capitalista, donde lo que se gasta es capital y el producto se vende a su precio de producción (o, en la agricultura, a su precio de producción más una renta absoluta).

‡ Aquí no se trata de diferencias en los gastos en la producción sino en el transporte del producto hacia donde se va a vender. Ricardo menciona esta forma de renta solo de pasada. La doctrina de la renta de ubicación fue desarrollada por Thünen en su famoso libro *Die isolierte Staat* (1827).

productos* vincula la teoría de la renta de manera inmediata e inseparable a la teoría del valor, haciendo que el fenómeno de la renta sea igual a otros fenómenos económicos, especialmente al de la ‘ganancia diferencial’, o ‘*plusganancia*’. Esta última corresponde a los empresarios capitalistas que realizan la producción utilizando nuevas mejoras, particularmente nuevos métodos de producción, etc. La diferencia entre la plusganancia y la renta es la siguiente: 1) la plusganancia es un fenómeno *temporal*, que desaparece tan pronto como la mejora en cuestión se aplica universalmente y, por lo tanto, disminuye el valor socialmente necesario del producto, mientras que la renta diferencial, porque depende de las diferencias permanentes en la fertilidad o ubicación de las parcelas de tierra o en la productividad de los gastos sucesivos de trabajo, es *constante*;† 2) la plusganancia es apropiada por el capitalista, mientras que la renta va al terrateniente. Consideremos más extensamente este punto.

¿Por qué es que la *plusganancia* que recibe el agricultor por emplear maquinaria más avanzada se queda en su bolsillo, mientras que la plusganancia derivada de la mayor fertilidad de la tierra que está cultivando debe pagarse al

* Debido a que Ricardo no explica el proceso social por el cual el trabajo individual se transforma en trabajo socialmente necesario, no pudo dar a su teoría una formulación precisa a pesar de que la había desarrollado en su esencia.

† A pesar de que esta diferencia está constantemente presente, su magnitud fluctúa, lo que da lugar a cambios en el volumen de la renta diferencial.

terrateniente y convertirse en *renta*? Si una parte de esta renta se la quedara el agricultor, recibiría una plusganancia (es decir, una ganancia mayor que la tasa de ganancia media) únicamente en virtud de que está produciendo en una parcela de tierra que es más fértil. En este caso todos los demás agricultores querrían arrendar esta parcela, aumentando lo que pagarían como renta hasta que toda la plusganancia (la renta) pasara a manos del terrateniente y el agricultor se quedara solo con una tasa de ganancia media. Por lo tanto, para explicar por qué la totalidad de la renta diferencial se transfiere al terrateniente, Ricardo plantea una segunda premisa que establece que *hay suficientes capitales en el país buscando invertir en agricultura donde sea que puedan estar seguros de recibir la tasa de ganancia media*.

La renta, por lo tanto, no se percibe porque el precio del cereal exceda su valor, sino porque el valor del cereal particular en cuestión está por debajo del valor socialmente necesario. Con esta explicación, Ricardo rechaza resueltamente la segunda de las teorías a las que nos referimos anteriormente, a saber, la teoría del ‘*monopolio*’, que considera la renta como un incremento agregado al valor del producto. “[L]a razón por la cual el nuevo producto sube de valor relativo estriba en que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no en que se paga una renta al propietario. El valor del cereal se regula por la cantidad de trabajo empleado en su producción en aquella tierra de tal calidad o con aquella porción de capital que *no paga renta*. El cereal no es caro porque se

pague renta, sino que se paga renta porque el cereal es caro”.² La renta *no entra en el valor del producto*, que está determinado por la cantidad de trabajo (o capital) gastado en tierras de peor calidad. Las tierras de esta calidad le dan al agricultor solo la ganancia media sobre capital, pero no proporcionarán nada adicional que pueda pagarse como renta al terrateniente. Sin embargo, ¿cómo puede el agricultor hacerse con esa extensión para el cultivo sin pagar renta a un terrateniente? Obviamente, Ricardo presume la existencia de tierras de baja calidad de *libre acceso* para cualquiera que desee trabajar en ellas. En otras palabras, Ricardo sencillamente ignora aquellas limitaciones que la propiedad privada sobre la tierra —incluyendo las tierras muy pobres— pone en el camino de la inversión de capital en la agricultura. Solo así Ricardo pudo llegar a la conclusión de que *las extensiones inferiores de tierra no producen renta*.

La teoría de la renta de Ricardo nos da, entonces, las siguientes tres proposiciones: 1) no existe tal cosa como renta *absoluta* (es decir, renta pagada para cultivar tierras de la peor calidad); 2) la única renta que existe es la renta *diferencial*, que iguala la diferencia entre los gastos de trabajo (o capital) *individuales* y los *socialmente necesarios* y surge porque los agricultores gradualmente están poniendo en cultivo tierras de una calidad cada vez más *inferior*; 3) el total de la renta diferencial va al *terrateniente*. La primera tesis de Ricardo, como veremos, está equivocada y necesita una corrección. Su doctrina de la renta diferencial es en general correcta. Es cierto que la teoría de

la renta diferencial tal como la desarrolló Ricardo contiene una serie de elementos no esenciales que deben ser eliminados. Ricardo había vinculado su teoría de la renta a la idea equivocada de que, debido a que los agricultores estarían labrando tierras de peor y peor calidad, la cantidad de trabajo necesaria para producir un bushel de cereal aumentaría y habría un aumento inevitable y progresivo en el precio del cereal. Sin duda, Ricardo reconoce que el progreso en la tecnología agrícola reduce la cantidad de trabajo requerida para producir cereal, pero su opinión es que estos avances técnicos solo pueden retrasar o atenuar momentáneamente el funcionamiento de esta llamada *ley de ‘disminución de la fertilidad del suelo’* y no abolirla.

La idea equivocada de Ricardo de que el progreso técnico en la agricultura tendía a ir en una dirección opuesta a la del desarrollo industrial era simplemente un reflejo teórico de fenómenos económicos *fortuitos* que aparecieron *temporalmente* en Inglaterra a principios del siglo XIX. La *industria* inglesa en la época de Ricardo estuvo marcada por la rápida introducción de la producción maquinizada y el abaratamiento de las mercancías. En su teoría del *valor*, Ricardo generalizó este fenómeno: estaba convencido de que “ocurren diariamente alteraciones en la cantidad de trabajo necesaria para producir las cosas. Cualquier perfeccionamiento en la maquinaria, en las herramientas, en los edificios o en la obtención de la materia prima hace más fácil la producción del artículo a que ese perfeccionamiento se aplica, y, por consiguiente, su valor se altera”.³ La industria se desarrolla en una atmósfera de

progreso técnico continuo, de crecimiento en la *productividad del trabajo y abaratamiento de los productos*. La *agricultura* se desarrolla en una dirección diferente —y aquí nuevamente Ricardo está generalizando a partir de las características descritas anteriormente de la agricultura inglesa de principios del siglo XIX (la labranza de nuevas tierras de peor calidad, el aumento de los costos de producción del cereal, y un aumento impresionante de los precios del cereal). Estas fueron las condiciones históricamente transitorias de la agricultura inglesa durante el período 1770-1815, pero Ricardo las incorporó *in toto* a sus concepciones teóricas. Según Ricardo, la agricultura se desarrolla bajo la inexorable necesidad de pasar de una tierra mejor a una inferior, con un *aumento* en la cantidad de trabajo necesaria para producir un bushel de cereal en tierras de calidad decreciente. La famosa ley de Ricardo de ‘disminución de la fertilidad del suelo’ fue formulada (y esto también fue hecho por sus contemporáneos, West y Malthus) como una generalización apresurada y errónea de los fenómenos temporales que estaba presenciando. Debido a la operación de esta ley, el cereal “tiende a *encarecerse* debido a la creciente dificultad de su producción”.⁴ El desarrollo de la productividad del trabajo en la industria y la agricultura está subordinado a *diferentes* leyes, cuyo resultado es que los valores de los productos industriales y agrícolas se mueven en direcciones opuestas: “con el progreso de la sociedad los bienes manufacturados se *abaratan* y los productos naturales se *encarecen*”.⁵

De aquí Ricardo pasa a sacar una serie de conclusiones sobre cómo se distribuirán los ingresos de la sociedad entre sus diferentes clases. Con el precio del cereal en constante aumento, los salarios monetarios crecerán (aunque los salarios reales se mantendrán inalterados). El crecimiento de los salarios monetarios y el aumento (tanto real como monetario) de la renta crean una tendencia a la caída de la tasa de ganancia. La mayor parte de los beneficios del progreso económico van a los terratenientes en detrimento de los ‘capitalistas’ y, en menor medida, de los trabajadores también. Por lo tanto, en términos de la *distribución* de los ingresos de la sociedad, las tendencias que describe Ricardo son las siguientes: primero, un aumento colosal en el precio del cereal y la renta de la tierra, segundo, un aumento en los salarios monetarios, mientras que los salarios reales permanecen estacionarios o incluso caen, y tercero, una tasa de ganancia decreciente (esto se discutirá más extensamente en el próximo capítulo). Toda la teoría de la distribución parte del supuesto de que los precios del cereal aumentarán inevitablemente debido al funcionamiento de la ley de ‘disminución de la fertilidad del suelo’.

Cada una de estas conclusiones se basa en una precipitada generalización de algunos hechos tomados de la historia de la agricultura inglesa a principios del siglo XIX. En primer lugar, es *históricamente* incorrecto que la mejor tierra siempre se cultivó antes que las áreas inferiores. Carey muestra, usando ejemplos históricos, que los agricultores frecuentemente comenzaron a cultivar tierras de peor

calidad pero más accesibles, y comenzaron a cultivar tierras de mejor calidad solo más tarde (ver más adelante [en este libro] el capítulo sobre Carey y Bastiat en la parte 5). En segundo lugar, y este es el error decisivo de Ricardo, no es cierto que una transición gradual cultivando tierras inferiores conduzca inevitablemente a un aumento progresivo del precio del cereal. Una vez que se introducen nuevas mejoras técnicas, el cereal puede producirse en tierras inferiores a un costo de producción más bajo que en tierras de mejor calidad. Los brillantes éxitos de la tecnología agrícola a mediados del siglo XIX disminuyeron progresivamente los desembolsos de trabajo y capital necesarios para producir una unidad de cereal y derribaron los pesimistas presagios de Ricardo y Malthus. En tercer lugar, es incorrecto que la renta solo aumente cuando hay un aumento en el precio del cereal. Si la *diferencia* en la productividad de los gastos realizados en diferentes tierras se amplía y aumenta *el número* de bushels de cereal cosechadas por acre, la renta puede aumentar incluso si el precio del cereal *cae*. No menos equivocado fue el intento de Ricardo de explicar la *caída de la tasa de ganancia* sobre la base de un aumento en el precio del cereal; la explicación de esta caída, en realidad, radica en la creciente composición orgánica del capital (véase el próximo capítulo [de este libro]). Todas y cada una de estas afirmaciones caen tan pronto como eliminamos la premisa básica de un aumento inevitable y progresivo del precio del cereal.

Por más falsas que hayan podido resultar las predicciones de Ricardo sobre las tendencias del movimiento de

los ingresos, ello de ningún modo resta valor a la *validez teórica* de su doctrina de la renta diferencial. Aceptemos que Ricardo fue inexacto en términos históricos cuando sostuvo que los agricultores siempre comienzan cultivando las mejores tierras y luego cambian a las peores; aceptemos que su certeza de que el precio del cereal debe aumentar de manera progresiva fue inapropiada. Independientemente de estos hechos, es decir, sin importar el *orden en que pasemos* de algunas extensiones de tierra a otras y sin importar cuál sea el precio del cereal, incluso si es *bajo*, sigue siendo indiscutible que el trabajo (y en una economía capitalista, el capital también) se gastará *simultáneamente* en tierras de *diferente* fertilidad y ubicación geográfica (o en una parcela de tierra en diferentes momentos). Se sigue, entonces, que en el largo plazo habrá *diferencias en las cantidades individuales* de trabajo (o capital) *gastadas* por unidad de producto, por ejemplo, por bushel de cereal (y no diferencias temporarias, como en la industria). Dado que en una economía mercantil los productos se cambian de acuerdo a sus gastos socialmente necesarios, los productores que operan en condiciones más favorables inevitablemente recibirán de la venta de los productos agrícolas un *excedente* cuantitativo de valor por encima de los costos de producción y de la ganancia media del capital (esto es, por encima de sus precios de producción). Dado que los capitalistas (agricultores) y los terratenientes son clases separadas, este excedente cuantitativo, o plusganancia, queda para estos últimos y se transforma en *renta*, esto es, en la forma específica de ingreso de una clase social

determinada. Por lo tanto, pese a todas las correcciones que deben hacerse a la teoría de la renta diferencial de Ricardo, esta continúa siendo, en general, completamente válida.

Su teoría de la renta debe complementarse, sin embargo, con la doctrina de la renta *absoluta*. En la medida en que toda la tierra es de propiedad privada, Ricardo está equivocado al suponer que las peores tierras bajo cultivo no producen renta: el terrateniente preferirá dejar que esta parcela de tierra más pobre permanezca en barbecho antes que entregarla en forma gratuita al agricultor para que la cultive únicamente para obtener una ganancia media sobre su capital. Allí donde toda la tierra permanece en propiedad privada y los agricultores y terratenientes existen como clases separadas, incluso las peores tierras bajo cultivo producirán alguna renta, incluso si es muy pequeña. Esto es lo que se conoce como la renta *absoluta*. La mejor tierra producirá tanto renta absoluta como diferencial (el tamaño de esta última dependerá de la calidad de la tierra en cuestión, es decir, de su fertilidad o su proximidad a un mercado). El desarrollo de la teoría de la renta absoluta pertenece a Rodbertus y a Marx.

Notas de la edición inglesa

¹ Ricardo, D. (2003). *Principios de economía política y tributación*. Madrid: Pirámide, p. 69.

² *Ibid.*, p. 68; subrayado de Rubin.

³ *Ibid.*, p. 52.

⁴ *Ibid.*, p. 85; subrayado de Rubin.

⁵ *Ibid.*, p. 88; subrayado de Rubin.