

Una historia del pensamiento económico

Isaac Ilych Rubin

NOTA SOBRE LA TRADUCCION

La presente traducción de la versión inglesa es una versión preliminar para uso exclusivo de los estudiantes de Economía del Ciclo Básico Común de la UBA. La misma forma parte de un trabajo más amplio y está sujeta a revisión por la traductora. Graciela Molle.

Observaciones generales sobre la versión preliminar de la traducción:

- 1) Las notas al pie (indicadas con asteriscos) son del autor, I.I. Rubin, mientras las notas al final (indicadas con números), son notas del traductor del ruso al inglés.
- 2) Las traducciones de autores antiguos se han hecho directamente del texto en inglés, y las ediciones y números de página que se indican en las notas al final de cada capítulo corresponden a la versión inglesa.
- 3) Queda pendiente para la versión definitiva la búsqueda de versiones en castellano de estas obras.
- 4) Las citas de autores antiguos respetan dentro de lo posible las formas arcaicas de la construcción gramatical y del lenguaje.

CONTENIDO DE LA TRADUCCION

INDICE COMPLETO DE LA OBRA	2
PREFACIO DEL EDITOR	4
PREFACIO DEL EDITOR	5
CAPITULO TRES: Rasgos generales de la literatura mercantilista	9
CAPITULO CUATRO: Los mercantilistas ingleses tempranos	13
CAPITULO CINCO: La cumbre de la doctrina mercantilista, Thomas Mun	16
CAPITULO SEIS: La reacción contra el mercantilismo, Dudley North	21
CAPITULO SIETE: La evolución de la teoría del valor, William Petty	24
CAPÍTULO TRECE: Los fisiócratas . Clases sociales	31
CAPÍTULO CATORCE: Los fisiócratas. El producto neto	35
CAPÍTULO DIECISEIS: Los fisiócratas. Política económica	40
CAPITULO DIECISIETE: El legado teórico de los fisiócratas	43
CAPITULO VEINTIDOS: Adam Smith. La teoría del valor	45
CAPITULO VEINTITRES: Adam Smith. La teoría de la distribución	51
CAPITULO VEINTIOCHO: David Ricardo. La teoría del valor	56

INDICE COMPLETO DE LA OBRA

Prefacio del autor a la segunda edición		9
Parte Uno		
El mercantilismo y su decadencia		
Capítulo Uno	La era del capital mercantil	19
Capítulo Dos	El capital mercantil y la política mercantilista en Inglaterra en los siglos XVI y XVII	27
Capítulo Tres	Los rasgos generales de la literatura mercantilista	35
Capítulo Cuatro	Los mercantilistas ingleses tempranos	42
Capítulo 5	La doctrina mercantilista en su apogeo: Thomas Mun	49
Capítulo Seis	La reacción contra el mercantilismo: Dudley North	59
Capítulo Siete	La evolución de la teoría del valor: William Petty	64
Capítulo Ocho	La evolución de la teoría del dinero: David Hume	79
Parte Dos		
Los fisiócratas		
Capítulo Nueve	La situación económica en Francia a mediados del siglo XVIII	91
Capítulo Diez	La historia de la escuela fisiocrática	101
Capítulo Once	La filosofía social de los fisiócratas	107
Capítulo Doce	Agricultura en pequeña y gran escala	111
Capítulo Trece	Clases sociales	117
Capítulo Catorce	El producto neto	124
Capítulo Quince	El <i>Tableau Economique</i> de Quesnay	133
Capítulo Dieciseis	Política económica	140
Capítulo Diecisiete	El legado teórico de los fisiócratas	146
Parte Tres		
Adam Smith		
Capítulo Dieciocho	El capitalismo industrial en Inglaterra a mediados del siglo XVIII	153
Capítulo Diecinueve	Adam Smith, el hombre	163
Capítulo Veinte	La filosofía social de Smith	167
Capítulo Veintiuno	La división del trabajo	177
Capítulo Veintidós	La teoría del valor	186
Capítulo Veintitrés	La teoría de la distribución	198
Capítulo Veinticuatro	La teoría del capital y del trabajo productivo	208
Parte Cuatro		
David Ricardo		
Capítulo Veinticinco	La revolución industrial en Inglaterra	221
Capítulo Veintiséis	Biografía de Ricardo	231
Capítulo Veintisiete	La filosofía social y las bases metodológicas de la teoría de Ricardo	235
Capítulo Veintiocho	La teoría del valor	248
	1. Valor trabajo	248
	2. Capital y plusvalor	255
	3. Precios de producción	260
Capítulo Veintinueve	La renta de la tierra	271
Capítulo Treinta	Salario y ganancia	279
Parte Cinco		
La decadencia de la escuela clásica		
Capítulo Treinta y uno	Malthus y la ley de población	291
Capítulo Treinta y dos	El comienzo de la economía vulgar: Say	301

Capítulo Treinta y tres	Los debates en torno a la teoría ricardiana del valor	307
Capítulo Treinta y cuatro	El fondo de salarios	313
Capítulo Treinta y cinco	La teoría de la Abstinencia: Senior	320
Capítulo Treinta y seis	La armonía de intereses: Cary y Bastiat	326
Capítulo Treinta y siete	Sismondi como crítico del capitalismo	335
Capítulo Treinta y ocho	Los socialistas utópicos	346
Capítulo Treinta y nueve	El ocaso de la escuela clásica: John Stuart Mill	351
Parte Seis		
Conclusión: Un breve repaso del curso		
Capítulo Cuarenta	Breve repaso del curso	365
Postfacio		
	Por Catherine Colliot-Thélène	385
Índice de nombres		433
Índice de temas		437
Diagramas	Descripción de Quesnay sobre la circulación de las mercancías y el dinero	135

Prefacio del editor

Esta versión inglesa de “Una historia del pensamiento económico” de Isaac Rubin fue hecha a partir de la copia existente en la Biblioteca Pública de Nueva York de la reimpresión de la segunda edición en ruso, revisada, de 1929. Como se enterará el lector por el Prefacio de Rubin, el libro se compone de una serie de clases y fue usado como un texto universitario. El libro debe haber sido de uso bastante general, porque la reimpresión de la segunda edición alcanzó las 5.000 copias. Las clases estaban destinadas a ser utilizadas junto con otros dos textos, las “Teorías de la plusvalía” de Marx y una antología compilada por Rubin de extractos de los pre-clásicos y clásicos de la economía política, “Clásicos de la economía política desde el siglo XVII hasta mediados del siglo XIX [Klassiki politicheskoi ekonomii ot XVII do srediny XIX veka] (Gosizdat RSFSR, 1926).

El diseño del libro de Rubin presentó ciertas dificultades para traducir y editar una versión en inglés. Como debía ser usado conjuntamente con la colección arriba mencionada, “Una historia del pensamiento económico” no contiene referencias para ninguna de sus citas. De ahí que hemos tenido que acometer la laboriosa tarea de rastrear las ediciones en inglés standard de las obras de muchos filósofos y economistas que Rubin cita. En la mayoría de los casos esto fue relativamente sencillo; en otros, tales como los fisiócratas o Sismondi, cuyas obras sólo están traducidas al inglés parcialmente o directamente no están traducidas, en ocasiones nos hemos tenido que contentar con re-traducir al inglés de la propia versión de Rubin en ruso de los pasajes en cuestión. El lector verá en las notas del editor que estos casos representan sólo una muy pequeña minoría de las citas y que la mayoría de los pasajes son citados del original en inglés o han sido traducidos directamente del francés.

Al editar la obra hemos suministrado abundantes notas remitiendo al lector a las fuentes originales; muchas veces también hemos suministrado citas más completas que las puestas por Rubin, para permitir al lector captar mejor el sentido de los argumentos de Petty, Smith, Ricardo, etc. También hemos usado las notas para guiar al lector hacia otras fuentes secundarias que puede encontrar útiles y para explicar las referencias históricas y conceptuales que podrían resultar poco claras en el texto principal.

En cuanto a la terminología utilizada, en general hemos seguido la siguiente regla: donde Rubin parafrasea un autor particular hemos tratado de conservar el uso propio del autor, mientras cuando traducimos las discusiones de Rubin sobre estos textos hemos optado por la terminología aceptada en el uso moderno. Hay algunas excepciones, i.e., en la sección sobre Adam Smith hemos reemplazado el término de Smith “trabajo comandado” por la más moderna de “trabajo comprable”. También hemos seguido la práctica standard de no modernizar la ortografía o la sintaxis de los pasajes citados.

En un pequeño número de casos hemos eliminado ciertas oraciones o frases en las que Rubin recapitula una doctrina que ya ha discutido en varias ocasiones. Estos resúmenes repetitivos, i.e., de los puntos de vista de los fisiócratas sobre el trabajo productivo o de la teoría de la ganancia de Smith, que quizá eran de valor en la continuidad de la clase en el aula, son un genuino obstáculo para alguien que trata de leer el texto de corrido. En ningún caso hemos recortado más de una o dos oraciones a la vez, y la suma de estas eliminaciones alcanza a no más de dos o tres páginas impresas: de manera que el lector no debe temer sobre si recibe o no una “edición original” genuina.

Finalmente, quisiera agradecer la asistencia del personal de regencia de la biblioteca principal de la Universidad de Glasgow y del personal de la Biblioteca Sidney Jones de la Universidad de Liverpool, quienes me prestaron una ayuda invaluable para localizar y usar muchas de las ediciones originales de las que tomé las citas. También quisiera agradecer al Profesor D.P.O'Brien de la Universidad de Durham y al Prof. Andrew S. Skinner de la Universidad de Glasgow por su ayuda para rastrear ciertos pasajes altamente elusivos. De más está decir que todas estas personas están libres de culpa para las fallas remanentes en este volumen.

Donal Filtzer
Birmingham, Inglaterra
Abril de 1979

Prefacio del Autor a la Segunda Edición*

El estudio de la historia del pensamiento económico posee un inmenso interés histórico y teórico. Como ciencia está estrechamente ligada a la historia del desarrollo económico y a la lucha de clases de un lado, y a la economía política teórica, del otro.

Desde un punto de vista histórico, las doctrinas e ideas económicas pueden ser vistas entre las formas de ideología más influyentes e importantes. Como con otras formas de ideología, la evolución de las ideas económicas depende directamente de la evolución de las formas económicas y de la lucha de clases. Las ideas económicas no nacen en el vacío. Frecuentemente, surgen directamente de las revueltas y luchas de los conflictos sociales. En estas circunstancias, los economistas han actuado como brazos armados de dichas clases, forjando las herramientas ideológicas necesarias para defender los intereses de grupos sociales particulares –a menudo desentendiéndose del desarrollo de su propio trabajo y de darle una mayor fundamentación teórica. Esta fue la suerte que corrieron los economistas del período mercantilistas (siglos XVI y XVII), que dedicaron incontables panfletos a la ardiente defensa de los intereses del capital mercantil. Incluso si miramos a los fisiócratas o a los economistas de la escuela clásica, cuyas obras se ajustan mucho más a las demandas de claridad teórica y coherencia lógica, tenemos poca dificultad para identificar las fuerzas sociales y de clase detrás de las diferentes corrientes de pensamiento económico. Aunque sucede menos abiertamente y con mayor complejidad, todavía podemos encontrar que los requerimientos de la política económica ejercen un impacto profundo sobre la orientación de las ideas económicas. En los constructos más abstractos de los fisiócratas o de Ricardo –aquellos que parecen estar más alejados de la vida real- descubrimos un reflejo de las condiciones económicas contemporáneas y una expresión de los intereses de clases y grupos sociales particulares.

Mientras somos minuciosos en seguir el rastro de la influencia del desarrollo económico y de las formas cambiantes de la lucha de clases sobre la dirección general del pensamiento económico, no debemos sin embargo perder de vista nuestra otra tarea. Una vez que arribamos a los estadios más avanzados del desarrollo social, los sistemas construidos por los economistas ya no representan un conglomerado laxo de demandas prácticas aisladas y proposiciones teóricas; por el contrario, aparecen como sistemas teóricos más o menos coherentes lógicamente, cuyas partes separadas están en mayor o menor medida en armonía tanto las unas con las otras como con el carácter general de la ideología apropiada para una clase social particular en una época histórica dada. El sistema fisiocrático, por ejemplo, tomado en su conjunto solamente puede ser entendido correctamente con el fondo de las condiciones económico-sociales de la Francia del siglo dieciocho y las luchas que esas condiciones generaron entre las diferentes clases sociales. Sin embargo, no podemos limitarnos a estudiar las raíces sociales y económicas del sistema de los fisiócratas. Debemos examinar el sistema como tal: como una totalidad orgánica de conceptos y proposiciones interconectados lógicamente. La primera cosa que debemos descubrir es la estrecha conexión entre la teoría económica de los fisiócratas y su visión general del mundo, especialmente su filosofía social (i.e. sus visiones sobre la naturaleza de la sociedad, la economía y el estado). En segundo lugar –y aquí es donde comienza nuestra tarea más importante- tenemos que revelar la conexión lógica que une las diferentes partes del sistema o, viceversa, identificar aquellos puntos en los cuales tal conexión está ausente y el sistema contiene contradicciones lógicas.

Lo que hace particularmente difícil brindar una explicación de la historia del pensamiento económico es esta doble naturaleza de nuestra tarea: la necesidad de dar al lector al mismo tiempo una exposición tanto de las condiciones históricas de las que surgen y se desarrollan las diferentes doctrinas económicas y de su significado teórico, i.e., de su lógica interna de la relación entre las ideas. Hemos tratado de asignar suficiente espacio a la historia y a las partes teóricas de nuestra exposición. Cada sección de nuestro libro (con excepción de la primera) está precedida por un estudio histórico general que describe las condiciones económicas y las relaciones de clase que encontraron expresión en las ideas que expusieron los economistas abarcados. Sin embargo, hemos dado aún mayor espacio al análisis teórico de estas doctrinas, especialmente donde, como en las secciones dedicadas a Adam Smith y David Ricardo, tratamos con sistemas teóricos grandiosos impregnados por una idea única. En estas secciones, nuestro análisis teórico ha tenido primera prioridad, dado que nuestra principal tarea

* La presente edición contiene los siguientes agregados a la primera edición de este trabajo: 1) un capítulo de conclusiones, el Capítulo 40, en el que se brinda un breve repaso del material cubierto; 2) un índice de nombre; 3) un índice de temas, para hacer más fácil ubicar históricamente problemas individuales; 4) ciertos agregados a la bibliografía. Aparte del capítulo adicional ya mencionado, el texto del libro no ha sido alterado en modo alguno.

era, en nuestra visión, suministrar a los lectores un hilo para guiarlos a través del complejo y enmarañado laberinto de las ideas teóricas de estos economistas.

Sin este tipo de análisis teórico detallado ninguna historia del pensamiento económico podría cumplir el servicio que tenemos derecho a esperar de ella, principalmente de servir de fiel compañera y guía para facilitar nuestro estudio de la economía política teórica. Porque no analizamos las doctrinas de Smith simplemente para mirar una página vívida de la historia de la ideología social, sino porque nos permite obtener una comprensión más profunda de problemas teóricos. La familiaridad con las teorías de Smith puede suministrar al lector una de las mejores introducciones a un estudio más serio del problema del valor, del mismo modo que un conocimiento de las teorías de Ricardo facilita el estudio del problema de la renta. Estos son problemas difíciles: en la economía política teórica se yerguen ante nosotros en toda su magnitud y en sus formas más complicadas e intrincadas; pero para un lector familiarizado con el proceso histórico a través del cual fueron construidas y adquirieron su complejidad las dificultades están en buena medida eliminadas. Las ideas y problemas de los economistas tempranos serán más fácilmente entendidos por el lector si se plantean y formulan más simplemente; un análisis de las contradicciones tan frecuentemente encontradas en sus trabajos (incluso en los de gigantes intelectuales como Smith y Ricardo) es de tremendo valor intelectual y pedagógico.

Si el conocimiento de la historia del pensamiento económico es de conjunto esencial para una comprensión más profunda de la economía política teórica, esto es tanto más cierto cuando se trata de entender el sistema teórico de Marx. Para construir su sistema Marx primero estudio laboriosa y concienzudamente una profusión de literatura económica, en sí misma producto de los trabajos de varias generaciones de economistas ingleses, franceses e italianos desde el siglo XVII hasta mediados del siglo XIX. Marx era el principal experto de su época en la literatura económica de los siglos XVII y XVIII. En la primera página de "El capital" el lector encuentra los nombres de los antecesores, Barbon y Locke. Y a cada paso en su exposición subsiguiente, tanto en el texto como en las notas al pie, Marx se detiene para seleccionar con evidente gozo un pensamiento particularmente valioso que descubrió en los economistas tempranos. No importa que tan rudimentaria o ingenuamente esa idea pueda haber sido expresada originalmente, Marx le brinda sin embargo toda su atención y la analiza diligentemente, para exhibir el núcleo valioso que pasó inadvertido a primera vista.

El trato atento y concienzudo de Marx a sus antecesores no debe ser tomado por el capricho de un diletante, de un experto y conocedor de viejos escritos económicos. Su causa es mucho más seria y profunda. Desde la publicación de sus "Teorías de la Plusvalía" hemos tenido acceso sustancial al laboratorio del pensamiento de Marx y hemos vislumbrado de primera mano con qué profunda seriedad y esfuerzo intelectual Marx llevó adelante el estudio de sus predecesores. No podemos más que admirar y maravillarnos del rastreo incansable a través de idas y vueltas de los más sutiles retoños de las ideas de los economistas que estaba investigando. Sabemos ahora que la abundancia de breves comentarios sobre Smith, Ricardo y otros economistas que Marx diseminó a través de las notas al pie de "El capital" son los resúmenes abreviados, por no decir parsimoniosos –y en ocasiones cansadores- de las investigaciones contenidas en "Teorías de la Plusvalía". Es sólo a la luz de las "Teorías" que podemos apreciar plenamente cómo estas notas al pie –hechas casi como al pasar- son una parte orgánica del texto de "El capital" y cómo veía Marx inseparables las tareas de estudiar a sus predecesores y construir su propio sistema. Cada paso que permite a Marx penetrar más profundamente en las obras de sus predecesores lo acerca a esta construcción. Y cada éxito obtenido en resolver este último problema le abre a Marx nuevos arcones del tesoro de ideas que habían estado enterradas en los largamente conocidos y parcialmente olvidados escritos de los economistas del pasado. En su propio sistema Marx hace pleno uso de las habilidades intelectuales desplegadas por los economistas a lo largo de los siglos precedentes; gracias a él las ideas y los conocimientos que estos predecesores acumularon fueron agrupadas en una gran síntesis. He aquí el por qué el estudio de la historia del pensamiento económico es esencial tanto para elucidar los antecedentes históricos del sistema económico de Marx y para la adquisición de una comprensión más profunda de su teoría.

De lo que hemos dicho, el lector puede sacar ciertas conclusiones sobre qué método es más deseable para estudiar la historia del pensamiento económico. En nuestra visión el método más eficaz es que el lector combine este estudio con un estudio paralelo de la economía política teórica. Esto no significa que los lectores de "Una historia del pensamiento económico" puedan abordar el libro sin estar antes familiarizados con un curso general de economía política. Nuestro libro está dirigido a aquellos lectores que, luego de un curso introductorio de economía política, quieran adquirir una comprensión de la evolución de las ideas básicas y al mismo tiempo encarar una investigación más seria y detallada de los problemas teóricos. Para estos lectores nuestro libro puede servir al mismo tiempo como un curso sistemático en la historia del pensamiento económico y como una introducción histórica a un estudio más completo del sistema de Marx. Una forma en la cual el lector puede familiarizarse simultáneamente con

el material histórico y teórico sería la siguiente. Mientras lee “Una historia del pensamiento económico” el lector puede marcar ciertas secciones para un estudio más completo, i.e., sobre cómo la teoría del valor evolucionó a través de Petty, Smith y Ricardo. Al dividir el material de acuerdo con problemas específicos, los lectores inmediatamente se encontrarán frente a la necesidad de combinar su estudio histórico con un estudio teórico. Desde los primeros esbozos brillantes de Petty hasta las agonizantes contradicciones con las que chocó sistemáticamente la teoría de Ricardo, la historia de la teoría del valor trabajo es una historia de acumulación gradual de problemas y contradicciones. Los lectores pueden correctamente entender este proceso solamente si su propio pensamiento prosigue en paralelo con la exposición histórica y analiza críticamente y supera esos problemas y contradicciones que en el curso de la historia han confrontado a los economistas. Para hacer ese análisis crítico con éxito el lector no tiene más recurso que recurrir a la economía política teórica.

Los lectores obtendrán el máximo beneficio de sus esfuerzos si, en lugar de limitarse a leer y estudiar este curso, se vuelcan directamente a las obras de los economistas que estamos analizando. En nuestra visión, los lectores obtendrán particular ventaja de familiarizarse con las obras de Smith y Ricardo, aún si esto se limita tan sólo a unos pocos capítulos seleccionados*. Para aquellos lectores que quisieran familiarizarse más acabadamente y en mayor detalle con las doctrinas económicas de Smith y Ricardo, los predecesores más importantes de Marx, recomendamos que organicen sus estudios de la siguiente manera. Luego de leer aquellas partes de nuestro libro dedicadas a Smith y Ricardo, es necesario familiarizarse al menos con los capítulos de sus obras que ya hemos indicado. Paralelamente con la lectura de los capítulos de Smith y Ricardo sobre el valor, los salarios, etc., el lector puede volcarse a las secciones de “Teorías de la plusvalía” en las que Marx presenta su propio análisis crítico de sus puntos de vista sobre estas cuestiones. Los lectores serán bien recompensados por el esfuerzo empleado en un estudio cuidadoso de estos comentarios críticos: aprenderán a buscar más profundamente tanto en las obras de los economistas como en el propio sistema teórico de Marx.

Nos queda decir unas pocas palabras sobre el alcance del material abarcado por nuestro libro. Comenzamos nuestro relato con los mercantilistas ingleses de los siglos XVI y XVII y concluimos con la mitad del siglo XIX, i.e., con el período en que Marx estaba en el proceso de sentar las bases de su nueva doctrina económica, que suplantó la teoría clásica de Smith y Ricardo. Algunos historiadores de las ideas económicas comienzan su relato con los filósofos antiguos (Platón, Aristóteles), en cuya obra se encuentran algunas agudas reflexiones y observaciones sobre varios problemas económicos. Pero sus consideraciones económicas eran ellas mismas reflejos de la economía esclavista de la antigüedad, así como los escritos de la iglesia medieval reflejaban a la economía feudal. No podemos incluirlos en nuestro libro dado que nuestra tarea es suministrar al lector una idea de cómo la economía política contemporánea –una ciencia cuyo objeto de estudio es la economía capitalista- llegó a ser y evolucionó. Esta ciencia surge y se desarrolla sólo con la aparición y desarrollo de su objeto de estudio, i.e. la economía capitalista misma. Por lo tanto comenzamos nuestro relato con la era del mercantilismo, la época cuando el capitalismo, en su forma rudimentaria de capital mercantil, comenzó a existir por primera vez.

Por otra parte, no vemos posible limitar nuestro estudio más de lo que ya lo hemos hecho. Hay historiadores que comienzan su relato a partir de la era de los fisiócratas o de Adam Smith, cuando la investigación económica ya había tomado una forma como un sistema teórico acabado, más o menos coherente. Pero si comenzamos por este punto, cuando la economía política contemporánea ya había emergido en su forma esencialmente acabada, no habremos hecho accesible un proceso críticamente importante a través del cual esta ciencia *llegó a ser*. Así como una comprensión completa de la economía capitalista es imposible sin el conocimiento de la época de la acumulación capitalista primitiva, así, también, no puede haber una comprensión apropiada de la evolución de la economía política contemporánea sin una familiarización general con los economistas de la era del mercantilismo. Esto obviamente no significa que podamos incluir a todos los más o menos distinguidos economistas de ese período en nuestro curso. La literatura mercantilista no está corta de representantes que pululan en los más diversos países de Europa. Nuestra prioridad sin embargo no es la extensión del material que inevitablemente haría nuestro libro seco y condensando, recargado de hechos y aburrido para el lector. Para evitar esto nos hemos limitado en la primera sección del libro en dos aspectos: primero, hemos

* Recomendamos que el lector se refiera a los capítulos I, V, VI, VII y VIII de libro “Acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, de Adam Smith y los capítulos I, II, IC, V y XX de los “Principios de economía política y tributación” de Ricardo. (Para conveniencia del lector hemos preparado una colección de extractos de las obras de los economistas de los siglos XVII al XIX, titulada “Klasski politicheskoy ekonomii [Classics of Political Economy] (Gosizdat RSFSR, 1926). Los extractos en esta colección han sido organizados en un orden que en general se corresponde con el de los economistas que discutimos en el presente trabajo.

incluido solamente la literatura mercantilista inglesa, porque es la más desarrollada y la que jugó el papel más importante en la preparación del terreno para la irrupción de la escuela clásica; segundo, hemos elegido solamente aquellos mercantilistas ingleses que más claramente hablaron de su particular era histórica, de manera de concentrar tanto como sea posible en su contribución específica. Hemos tratado de seguir el mismo principio en otras secciones del libro, concentrando nuestra exposición solamente en los temas más importantes. Nuestra preferencia ha sido limitar nuestra selección a los representantes más brillantes de las diferentes corrientes del pensamiento económico y acordarles más atención que la usual en cursos diseñados para un círculo amplio de lectores. Esperamos que al limitar el número de temas y analizar cada uno de ellos en mayor detalle despertaremos más fácilmente en el lector un vivo interés en nuestra ciencia.

I.I. Rubin

CAPITULO TRES

Rasgos generales de la literatura mercantilista

La era del capitalismo temprano vio también el nacimiento de la ciencia económica moderna. Por supuesto, entre los pensadores de la *Antigüedad* y la *Edad Media* ya se pueden encontrar reflexiones sobre una gama de cuestiones económicas. Pero las consideraciones económicas de antiguos filósofos como Platón o Aristóteles eran ellas mismas un reflejo de la antigua economía esclavista, así como las de los escolásticos medievales reflejaban la economía del feudalismo. Para ambos, el ideal económico era la economía autosuficiente del consumidor, donde el intercambio estaba confinado a los excedentes producidos por economías individuales y se llevaba a cabo *in natura*. Para Aristóteles, el comercio profesional realizado con el objetivo de obtener un beneficio iba 'contra la naturaleza'; para los escolásticos medievales era 'inmoral'. Tomás de Aquino, el bien conocido escritor canónico del Siglo XIII, citó las palabras de Graciano sobre la pecaminosidad del comercio: "Quienquiera compre una cosa ... con el objetivo de ganar mediante su venta, sin modificarla, tal como la compró, ese hombre es de la casta de los mercaderes que fueron echados por Dios del templo"¹. De modo que era con gran aborrecimiento que los pensadores antiguos y medievales miraban el capital usurario, bajo el impacto del cual la desintegración de la economía natural cobraría un ritmo cada vez más rápido. Durante la última mitad de la Edad Media la iglesia dictó una cantidad de decretos que proscribían completamente el cobro de interés sobre los préstamos, y amenazaban a los usureros con la excomunión.

A medida que el capitalismo se desarrollaba estas actitudes medievales hacia la actividad económica se convirtieron en obsoletas. El ideal antiguo había sido la *economía natural* autosuficiente; ahora la burguesía naciente y la corona estaban poseídos de una apasionada *sed de dinero*. Anteriormente, el comercio *profesional* había sido considerado un pecado; ahora, el comercio internacional era considerado como la principal fuente de la riqueza de una nación, y se aplicaban todas las medidas en un esfuerzo para expandirlo. En tiempos previos, el cobro de intereses estaba prohibido; ahora, la necesidad de desarrollar el comercio y el crecimiento de una economía monetaria significaba que o bien se encontraban vías para eludir estas proscripciones o directamente se las desechara.

En correspondencia con los intereses de un capital y una burguesía comercial en su etapa infantil, los nuevos puntos de vista económicos encontraron sus defensores en los *mercantilistas*. Este apelativo se usa para designar a un vasto número de escritores de los siglos XVI a XVIII que vivieron en diversos países de Europa y se ocuparon de temas económicos. El volumen de sus escritos fue enorme, aunque muchos sólo de interés ocasional y ya no se los recuerda. Tampoco puede decirse que todos los mercantilistas profesaran la 'teoría mercantilista': en primer lugar porque no estaban en modo alguno de acuerdo en todas las cuestiones, y en segundo lugar porque en ninguna parte de sus trabajos se encuentra una 'teoría' unificada que abarque todos los fenómenos económicos. El tenor de la literatura mercantilista fue más bien *práctico* que teórico, y estaba mayoritariamente dedicado a aquellas *cuestiones cotidianas específicas* que se les presentaban por el desarrollo del capitalismo temprano y que demandaban una solución práctica con urgencia. El cercamiento de las tierras comunales y la exportación de lana; los privilegios de los mercaderes de ultramar y los monopolios otorgados a las compañías comerciales; las prohibiciones a la exportación de metales preciosos y los límites al nivel de la tasa de interés; la posición de la moneda inglesa en relación con las de otros países y las fluctuaciones de su tipo de cambio –todas estas cuestiones eran de preocupación vital práctica para la burguesía mercantil inglesa de la época y constituyeron la preocupación principal de la literatura mercantilista inglesa- la más avanzada de Europa.

Como los tópicos mismos, las conclusiones a las que arribaban los escritos mercantilistas eran principalmente prácticas en su orientación. No eran académicos de sillón, divorciados de la vida real y dedicados a la discusión de problemas teóricos abstractos. Muchos de ellos tomaron parte activa en asuntos prácticos, como mercaderes, integrantes de directorios de compañías comerciales (por ejemplo la Compañía de las Indias Orientales), o como funcionarios de comercio o aduana. Se aproximaban a los problemas que les preocupaban no como teóricos que buscan revelar las leyes de los fenómenos económicos, sino como hombres prácticos que buscaban *influir el curso de la vida económica por medio de la asistencia activa del estado*. Muchos de los escritos mercantilistas consistieron en panfletos partidistas, en los que se defiende o rechaza con vehemencia una particular medida estatal desde el punto de vista de los intereses de la burguesía mercantil. Pero para hacer esto, para ser capaces de justificar una política práctica en particular, tuvieron que probar que lo que estaban proponiendo era en interés de la economía, y a partir de esto estuvieron obligados a rastrear las conexiones causales entre diferentes fenómenos económicos. Y así, de esta manera gradual y a los saltos, crecieron, bajo la forma de herramientas auxiliares para asistir en la resolución de cuestiones relacionadas con la política

económica, los primeros y frágiles brotes de una investigación teórica de los fenómenos de la economía capitalista, los brotes de lo que llegaría a ser la ciencia contemporánea de la economía política.

Hemos señalado anteriormente que la política mercantilista era la expresión de la unión entre la corona y la burguesía mercantil en desarrollo y que dependía de la fortaleza relativa de las dos fuerzas sociales involucradas en este bloque temporario que el mercantilismo adquiriese un carácter burocrático o capitalista burgués. En países atrasados tales como Alemania, donde la burguesía era débil, predominó el costado burocrático; en países avanzados, de los cuales Inglaterra fue el más notable, el lado capitalista se impuso. En correspondencia con este estado de cosas, la literatura mercantilista alemana adoptó principalmente el aspecto del funcionariado burocrático, mientras en Inglaterra reflejó el del comercio interno y de ultramar. Para usar una descripción muy adecuada dada por un economista, los trabajos de los mercantilistas alemanes eran principalmente escritos por funcionarios para funcionarios; los de los ingleses, por mercaderes para mercaderes. En la atrasada Alemania, donde el sistema de gremios resistía tenazmente, hubo una espléndida y floreciente literatura de "Cameralistas", dedicada principalmente a cuestiones de administración financiera y control administrativo sobre la vida económica. En Inglaterra crecieron a partir de discusiones sobre cuestiones de política económica los precursores de las ideas teóricas que luego fueron retomadas y desarrolladas por la Escuela Clásica. Será siempre la literatura de la escuela mercantilista-comercial, que era la más avanzada y característica de la literatura mercantilista, la que tendremos en mente. Al recibir su formulación más clara en Inglaterra, ejerció la mayor influencia sobre la evolución futura del pensamiento económico.*

El carácter '*mercantil*' de la literatura mercantilista se manifestaba en su defensa consistente del capital mercantil en ascenso, cuyos intereses eran identificados con los del estado como un todo. Los mercantilistas enfatizaban enérgicamente que el crecimiento del comercio era en beneficio de todos los sectores de la población: 'Cuando el comercio florece el ingreso de la corona aumenta, las tierras y las rentas mejoran, la navegación se incrementa y el pueblo pobre encuentra trabajo. Si el comercio declina, todo esto declina con él'². Esta fórmula de Misselden (del primer tercio del siglo XVII) estaba dirigida a afirmar que los intereses de la burguesía comercial coincidían con los de las otras fuerzas sociales de su tiempo: la corona, los terratenientes y la clase laboriosa. La actitud asumida por la literatura mercantilista hacia estos diferentes grupos sociales revela cuán estrechamente ligado a los intereses de clase de la burguesía mercantil.

Así los mercantilistas aparecieron como los defensores de una estrecha alianza entre la *burguesía mercantil* y la *corona*. El objeto de su preocupación era incrementar 'la riqueza del rey y el estado', y para apadrinar el crecimiento del 'comercio de ultramar, la navegación, las tenencias de metales preciosos, y los impuestos reales'; afirmaron que si un país tenía un balance comercial favorable esto haría posible para el tesoro real acumular grandes sumas de dinero. Junto con esto repetían insistentemente que la corona podría aumentar sus ingresos solamente cuando creciera el comercio, esto es, cuando hubiera un crecimiento de los ingresos burgueses: '...Un Rey que quiera almacenar mucho dinero debe esforzarse por todos los buenos medios para mantener e incrementar su comercio exterior, porque este es el único camino que no solo lo conducirá a sus propios fines, sino también a enriquecer a sus Súbditos para su mayor beneficio' (Thomas Mun, en el primer tercio del siglo XVII). La acumulación de dinero por el tesoro estatal no debía exceder el nivel que correspondía al volumen del comercio exterior y al ingreso de la nación. De otro modo, 'todo el dinero en dicho Estado, se arrojaría al Tesoro del Príncipe, y la vida de las tierras y las artes fracasaría y caería en la ruina tanto la riqueza pública como la privada'. Un colapso económico privaría a la corona de la capacidad de perseguir la beneficiosa misión de 'esquilmar a sus súbditos'³. Así, la misma corona tenía todo el interés en emplear activamente medidas para apoyar el crecimiento del comercio, aún cuando esto fuera temporariamente en detrimento de sus intereses fiscales, como por ejemplo en el caso de bajar las tarifas aduaneras. "También es necesario no recargar las mercancías nacionales con tarifas aduaneras demasiado altas, no sea que al encarecerlas para los extranjeros se dificulte su venta"⁴ (Mun).

Mientras los mercantilistas querían hacer de la corona un aliado activo de la burguesía mercantil, no tenían tales esperanzas con los terratenientes. Sabían que las medidas que invocaban con frecuencia provocaban el enojo de los terratenientes; sin embargo se esforzaron para combatir ese descontento señalando que el crecimiento del comercio externo traía consigo un aumento de los precios de la producción agrícola y por lo tanto de las rentas y el precio de la tierra. 'Porque cuando el Mercader tiene buenas ventas allende los mares para su tela y otros objetos, vuelve para comprar en mayor cantidad, lo que aumenta el precio de nuestras lanas y otras mercaderías, y en consecuencia mejora la renta de los terratenientes... Y también por este medio al ganarse dinero, y traerse más abundantemente al Reino,

* (Además de los trabajos de los mercantilistas ingleses, la literatura mercantilista italiana de los siglos XVI a XVIII es de considerable interés, en especial sus discusiones sobre la circulación monetaria).

permite a muchos hombres comprar Tierras, lo que las hace más caras'(Mun)⁵. Con argumentos como estos los plenipotenciarios de la joven burguesía intentaban interesar a la *clase terrateniente* en el éxito del comercio; esto no quiere decir, sin embargo, que hicieran la vista gorda al conflicto de interés que subyacía entre ambos. Los mercantilistas ya habían advertido por anticipado a los terratenientes que los intereses del comercio y las industrias de exportación debían anteponerse a los de la agricultura y la exportación de materias primas. "Y en tanto que la gente que vive de las Artes es en número mucha más que los dueños de los frutos, deberemos con tanto más cuidado mantener los esfuerzos de la multitud, en quienes consiste la mayor fuerza y riqueza para el Rey y el Reino: porque donde el pueblo es mucho, y las artes buenas, hay un tráfico que debe ser grande, y el país rico"⁶ (Mun). En la literatura mercantilista posterior se puede encontrar una aguda polémica entre los representantes de la burguesía financiera y los de los terratenientes sobre el nivel de los intereses que deben ser cobrados por los préstamos (ver capítulo 6).

Había, sin embargo, una cuestión, sobre la cual los intereses de ambas clases todavía coincidían y no mostraban signos de divergencia: la explotación de la *clase trabajadora*. Las huestes de campesinos sin tierras y artesanos arruinados, los vagabundos desclasados y los mendigos sin techo arrojados por la desintegración de la economía rural y la artesanía gremial eran un bienvenido objeto de explotación tanto para la industria como para la agricultura. *El límite legal impuesto a los salarios* en general conquistó el apoyo entusiasta del terrateniente y el burgués por igual. Los mercantilistas nunca terminaban de quejarse sobre la 'indolencia' de los trabajadores, o sobre su falta de disciplina y lenta adaptación a la rutina del trabajo industrial. Si el pan estaba barato, el trabajador trabajaba sólo dos días a la semana, o tanto tiempo como para asegurarse lo necesario para vivir, y el resto del tiempo estaba libre para embriagarse. Para conseguir que trabajara sobre una base permanente y sin interrupciones debía, por encima y además de la compulsión estatal, ser obligado por el mordiente látigo del hambre y la necesidad, en suma por la compulsión del alto precio del grano. A principios del siglo XIX la burguesía inglesa batalló contra los terratenientes para abaratar el grano, y, al hacerlo, el precio de la mano de obra al mismo tiempo. Pero en el siglo XVII muchos mercantilistas ingleses estaban en todo de acuerdo con los terratenientes en defender altos precios para el grano como un medio para obligar a los trabajadores a esforzarse. Incluso formularon la paradójica afirmación de que *el grano caro hace al trabajo barato*, y viceversa, dado que el grano caro haría que el trabajador se aplicara con mayor esfuerzo.

Según Petty, quien escribió en la segunda mitad del siglo XVII: 'Clothiers y otros que ocupan grandes cantidades de gente pobre observan que cuando el Grano es extremadamente abundante, el trabajo de los pobres es proporcionalmente caro: E incluso escaso de obtener. (tan licenciosos son los que trabajan para comer, o más bien para beber)'.⁷ Se sigue de ello que 'la Ley que indica tales Salarios ... debería permitir al Trabajador lo justo para vivir; porque si le otorga el doble, trabajará la mitad de lo que hubiera trabajado de otro modo, lo que constituye una pérdida para el Público del fruto de tanto trabajo'⁸. Para Petty no hay nada injusto en 'limitar los jornales de los pobres, de manera que no puedan juntar nada para el tiempo de su incapacidad y falta de trabajo'⁹. El público, según Petty, debe encargarse de proveer por aquellos incapaces para trabajar; en cuanto a los desocupados, deben ser puestos a trabajar en las minas, la construcción de caminos y edificaciones, etc., una política que se recomienda porque 'mantendrá ocupadas sus mentes en la disciplina y la obediencia, y sus cuerpos en la paciencia para cuando un trabajo más provechoso los requiera'¹⁰. En su invocación de los intereses del joven capitalismo y su preocupación por la conquista de los mercados extranjeros para los mercaderes y exportadores ingleses, los mercantilistas estaban naturalmente preocupados con la movilización y el adecuado núcleo de manos laboriosas disciplinadas y baratas. Los mercantilistas abogaron por algo emparentado con la *ley de hierro de los salarios*, claro que en forma embrionaria. Sin embargo, en consistencia con la naturaleza general de su doctrina, esta ley todavía no aparece como una proposición teórica, sino como una prescripción práctica: el punto de vista de los mercantilistas era que los jornales de los trabajadores *no debían* exceder el mínimo necesario de medios de subsistencia.

El enfoque comercial-mercantil de la literatura mercantilista inglesa que tan claramente emerge en su actitud hacia las distintas clases sociales, también dejó su impronta sobre el cuerpo de problemas –y sobre las soluciones– de los que se ocuparon. Con frecuencia se expresa la visión de que la doctrina mercantilista puede reducirse a la declaración de que los metales preciosos son la forma única de la riqueza. Adam Smith critica agudamente 'la absurda noción de los mercantilistas de que la riqueza consiste en dinero'. Y sin embargo tal caracterización es muy injusta. Se ocuparon de incrementar la cantidad de metales preciosos no como la fuente de la riqueza de una nación, sino como uno de los signos de que esa riqueza estaba creciendo. Sólo el horizonte intelectual de los mercantilistas tempranos se mantuvo ingenuamente confinado a la esfera de la circulación monetaria. Los mercantilistas tardíos, al plantear la doctrina de la 'balanza comercial' revelaron la conexión entre el movimiento de los metales preciosos y el desarrollo general del comercio y la industria. Había todavía mucho que era superficial en sus análisis de la interconexión entre diferentes fenómenos económicos,

pero, sin embargo, estaban libres de las ingenuas nociones de sus predecesores y abrieron el camino para el desarrollo científico futuro. Debemos ahora continuar describiendo el contenido y la evolución de los puntos de vista mercantilistas.

CAPITULO CUATRO

Los mercantilistas ingleses tempranos

La atención de los primeros mercantilistas ingleses del siglo XVI y principios del siglo XVII se depositó en la *circulación del dinero*. En este campo estaban sucediendo cambios que acarreaban grandes desventajas para amplias capas de la población, y para la clase de los mercaderes en particular. Para comenzar, el flujo del oro y la plata de América hacia Europa había traído consigo, como una cuestión de hecho, una *revolución en los precios*: así como subían los precios de las mercancías, se elevaba un lamento general de insatisfacción y queja acerca de la falta de adecuación de la oferta de moneda. En segundo lugar, como Inglaterra era relativamente más atrasada que Holanda, el *tipo de cambio* utilizado en el comercio entre ambos países generalmente iba en *detrimento de Inglaterra*, de manera que una unidad de moneda holandesa se intercambiaba por una suma más grande de chelines ingleses. Así se hacía rentable enviar las monedas de oro y plata de valor estándar a Holanda para ser re-acuñadas. Se observaba una exportación directa de moneda *fuera de Inglaterra*, y existía la extendida convicción que éste era el factor primario detrás de la queja general de la escasez de moneda.

Para los mercantilistas tempranos la interrelación entre la circulación de moneda y la circulación de mercancías era aún desconocida: todavía tendrían que comprender que el deterioro del tipo de cambio inglés y la consiguiente fuga de dinero fuera del país era el resultado inevitable de una balanza comercial desfavorable. Cuando estos hombres debatían una cuestión de interés inmediato lo hacían como hombres prácticos con escasa disposición para perseguir las causas últimas por detrás de la misma; y así, lo más frecuente era que se dirigieran al reino de la circulación monetaria misma para encontrar las razones detrás de la salida de moneda, principalmente hacia el envilecimiento de la moneda. A principios del siglo XVI ésta era una práctica común entre los monarcas de toda Europa, siendo la corona inglesa una de las peores transgresoras. La Corona emitía nuevas monedas con el mismo valor nominal que las viejas, pero con un contenido metálico menor. Pero como estas nuevas monedas, aunque más livianas que las viejas del mismo valor, estaban legalmente vinculadas al valor que indicaba su denominación, se hacía rentable enviar la vieja moneda fuera del país, ya fuera para acuñarla nuevamente o cambiarla por moneda extranjera. El hecho que la mala moneda desalojara a la buena de la circulación interna y la forzara al extranjero fue advertido por *Thomas Gresham*, uno de los primeros mercantilistas, a mediados del siglo XVI, y esta observación es conocida como la Ley de Gresham. Fue este envilecimiento de las monedas inglesas lo que los mercantilistas fueron proclives a ver como la razón de la depreciación de la moneda inglesa frente a la holandesa (como se indicó por el deterioro del tipo de cambio del chelín) y por el hecho que los metales preciosos se exportaban. Para terminar con los males del envilecimiento de la moneda, el deterioro del tipo de cambio y la permanente filtración de moneda del país los mercantilistas abogaron para que el estado usara la coerción e interviniera directamente en la esfera de la circulación monetaria. Reclamaron que el gobierno emitiera monedas de *peso estándar* y recomendaron que el tipo de cambio estuviera *regulado compulsivamente* (en otras palabras, que a los particulares les estuviera prohibido comprar moneda extranjera a más de un cierto número de chelines ingleses). Pero lo que reclamaron con aún mayor insistencia fue una *prohibición a la exportación de moneda de Inglaterra* y la adopción de estrictas medidas para detener el drenaje de metales preciosos. Este consejo no tuvo efecto. El estado no tenía ni la habilidad ni la inclinación para emitir monedas de peso estándar. Y en cuanto al resto de las recomendaciones de los mercantilistas, simplemente eran un intento de reforzar o revitalizar las prácticas de gobierno tradicionales que ya se estaban convirtiendo en anticuadas. El estado había impuesto antes una rígida prohibición sobre la exportación de moneda de Inglaterra. Del mismo modo, se había esforzado para fijar el tipo de cambio y para regularlo a través de los “cambistas reales”, que cambiaban moneda extranjera por moneda inglesa a una tasa fija. Pero estos esfuerzos fueron impotentes de cara a las elementales leyes de la circulación de la moneda y las mercancías, leyes que aún estaban más allá de la percepción de los mercantilistas tempranos.

Una de las reliquias que ha quedado de las ideas mercantilistas de este temprano período es un trabajo titulado “*Un compendio o breve examen de ciertas quejas comunes, de la aguda declinación de nuestros compatriotas en estos nuestros días*”, que apareció en 1581 con las iniciales “W. S.”. En una época se pensó que el autor no era otro que William Shakespeare, pero la opinión general llegó a adscribirlo a William Stafford. Estudios más recientes han establecido que el libro, aunque publicado en 1581, fue en realidad escrito en 1549 por John Hales, y en nuestra discusión lo designaremos como la obra de Hales (Stafford).¹¹

La obra está escrita en forma de conversación entre representantes de distintas clases de la población: un caballero (o terrateniente), un granjero (o labriego), un mercader, un artesano y un teólogo. Es obvio que el último expresa el punto de vista del autor en sus intentos por reconciliar los intereses de estas

clases sociales. Todos los participantes del debate se lamentan del alto nivel de los precios, y cada uno trata de descargar la culpa sobre el representante de otra clase. Del caballero oímos que los mercaderes han subido el precio de las mercancías tan alto que los terratenientes son dejados con la dura elección de abandonar sus tierras o cambiar el cultivo del suelo por la más beneficiosa actividad de la cría de ovejas. El granjero-labriego se queja por el cercamiento de las tierras de pastoreo y las altas rentas que tiene que pagar al terrateniente. El mercader y el artesano se sienten agraviados por la tendencia creciente de los jornales de los trabajadores y por la caída del comercio.

El teólogo, buscando acercar los intereses de las diversas partes, les expone las causas generales del crecimiento de la pobreza del reino: el *envilecimiento de la moneda inglesa* y la *exportación de moneda* contante que es su consecuencia. Las viejas monedas de valor estándar están yéndose rápidamente del país: “toda cosa irá donde sea más estimada; y por lo tanto nuestro tesoro se va en los barcos”¹². Más aún, este deterioro en el valor de la moneda causa que las mercaderías importadas sean mucho más caras –habiendo subido sus precios en un tercio. Los mercaderes extranjeros aseguran que no están vendiendo sus mercancías con más ganancia que antes, pero que están obligados a subir sus precios en virtud de la erosión del valor de la moneda inglesa. Nuestra moneda, como es sabido, no se precia ‘por su denominación sino que se la valora tanto por su valor como por la cantidad de material con la que está hecha’¹³. Por otra parte, el precio de las mercancías que los extranjeros compran en Inglaterra ha aumentado en menor medida. Nosotros vendemos nuestra propia producción, principalmente nuestras materias primas, baratas, a extranjeros que las trabajan para convertirlas en productos industriales que nos vuelven a vender caros. Así, de la lana inglesa, los extranjeros hacen telas, sacos, chales, y cosas semejantes; del cuero inglés hacen cinturones y guantes, y del latón inglés, cucharas y platos, todos artículos que son reimportados por Inglaterra. ‘Qué ignorantes somos que vemos y sufrimos este continuo saqueo de nuestros bienes y tesoro...’. ‘Nos hacen finalmente pagar por nuestro material nuevamente; por la aduana extranjera’¹⁴, por la fabricación, y los colores, y por último la segunda aduana para el reingreso de las cosas al reino; mientras que si trabajáramos los mismos materiales dentro de nuestro reino, nuestros propios hombres serían puestos a trabajar a costa de los extranjeros¹⁵; las tarifas de aduana serían pagadas por los extranjeros al rey; y la clara ganancia quedaría dentro del Reino’¹⁶.

Así, cuando el comercio exterior se caracteriza por la exportación de materias primas y la importación de caros productos terminados, se convertirá en *una bomba para succionar el dinero fuera del país*. Esto se aplica en la mayor parte del comercio de importación. Al ocuparse de las industrias y los comerciantes uno tiene que diferenciar tres tipos: Los viñateros, sombrereros y comerciantes de mercancías importadas (por ejemplo los de las colonias) que envían dinero fuera del país; un segundo grupo, que comprende a carniceros, sastres, panaderos y tantos otros empresarios que reciben y gastan su dinero dentro del país, y un tercer grupo, que trabaja la lana y la convierte en tela y procesa el cuero. Como esta tercera categoría trabaja para el mercado de exportación y atrae dinero al país, se merece el patrocinio y aliento de la Corona. Es necesario alentar el procesamiento nacional de la materia prima inglesa, y a tal efecto es recomendable ya sea prohibir o inhibir la exportación de materia prima no procesada e imponer una prohibición sobre la importación de productos terminados fabricados en el exterior. Es más conveniente comprar nuestras propias manufacturas, aún cuando sean más caras en precio, que comprar las extranjeras. Hales (Stafford) da el siguiente ejemplo para ilustrar el punto de vista que la industria nativa requiere protección tarifaria para poder implantarse: ‘Un día pregunté a un encuadernador “por qué no teníamos papel blanco y marrón fabricado en el reino, como el que se hacía allende el mar. Me contestó que tiempo atrás ese papel se fabricaba dentro del reino. Pero al final, dijo, el hombre que lo hacía se dio cuenta que no podía hacer papel tan bueno y barato como el que venía de afuera, y así fue forzado a abandonar la fabricación de papel. Y no es culpa del hombre; porque los hombres nunca pagarían más por el papel por estar hecho aquí; pero yo, o bien hubiera impedido que el papel ingresara o lo hubiera recargado en la aduana de manera que, cuando llegara al mercado, nuestros hombres pudieran ofrecer su papel más barato que los extranjeros el de ellos...”’¹⁷.

Hales (Stafford) es un típico representante de ese mercantilismo temprano que creció en las condiciones del atraso económico del siglo XVI en Inglaterra. A través de las páginas de este libro tenemos una mirada sobre un país relativamente subdesarrollado, que *exporta principalmente materias primas e importa manufacturas terminadas*, y sufre bajo el peso del comerciante extranjero. Más que otra cosa son los fenómenos monetarios los que atraen su atención: para él la fuente de todo mal es el *envilecimiento de la moneda y la exportación de moneda*. Tal como lo ve, Inglaterra se empobrece porque los extranjeros embarcan su moneda fuera del país, mientras otras naciones se hacen ricas porque la reciben. La razón de esta salida de dinero es el desfavorable tipo de cambio de la moneda inglesa; entonces para detenerlo se requiere, primero, que las monedas sean emitidas de un *valor estándar* (de manera de dar estabilidad al tipo de cambio) y, segundo, que haya una *reducción de la importación de productos terminados fabricados afuera*. Y entonces Hales (Stafford) aboga para que la apreciación de la moneda sea acompañada de medidas que conduzcan a un mejoramiento del balance

comercial: 'En todo momento debemos esforzarnos por comprar a los extranjeros no más que lo que les vendemos; porque de lo contrario nosotros nos hacemos pobres y ellos ricos'. Pero a diferencia de los mercantilistas posteriores quienes descubrirían que las fluctuaciones del tipo de cambio tienen una dependencia regular y regulada por una ley de un balance comercial positivo o negativo, las ideas "Monetaristas" de Hales (Stafford) le llevaron a invertir la conexión conceptual entre estos dos fenómenos: en su comprensión, el *envilecimiento de la moneda* produce un deterioro del tipo de cambio de Inglaterra: de ahí deduce *un aumento general de los precios de las mercancías extranjeras* que agrava el balance comercial negativo. Lo que lo separa todavía más de los mercantilistas posteriores es que busca no tanto estimular las exportaciones inglesas para mejorar el balance comercial (incluso demanda su recorte, en tanto consistan en materias primas) sino una contracción en el número de bienes importados que ingresan al país. Tal concepción corresponde bien a un período en el cual el capitalismo inglés estaba subdesarrollado y en una transición, y en el que la burguesía inglesa, que ya demandaba un corte en la exportación de materias primas, todavía no podía esperar encontrar amplios mercados en el exterior para los productos de su propia industria. Esta fue una edad de proteccionismo *defensivo*, antes que *agresivo*: Hales (Stafford), para quien el sueño de la adquisición de mercados extranjeros para las manufacturas inglesas todavía no existía, tenía como ideal una industria nativa que pudiera conseguir suficiente implantación como para elaborar las materias primas de su propio país y expulsar las de la industria extranjera fuera del mercado inglés.

Uno puede encontrar estas ideas mercantilistas tempranas aún entre figuras tales como *Misselden*, *Malynes*, y *Mill*, quienes escribieron durante la primera parte del siglo XVII. Careciendo de toda comprensión acerca de la dependencia del tipo de cambio de la balanza comercial, esperan mejorar el primero mediante medidas compulsivas de intervención estatal directa. Misselden recomendó al gobierno fijar el tipo de cambio mediante tratados con otros estados. Según Malynes el tipo de cambio podía ser apuntalado y la exportación de moneda frenada resucitando las rígidas restricciones del mercantilismo temprano –por ejemplo, la oficina del "cambista real" y su derecho de fijar el tipo de cambio pagado por la moneda extranjera de manera compulsiva, o la prohibición de que los comerciantes de ultramar pagaran a los extranjeros en oro. Mill fue aún más lejos en tanto protestó contra la abolición del antiguo monopolio de las "factorías". Y mientras Misselden reconoció que estos tipos de restricciones estaban pasados de época, propuso sus propias objeciones categóricas a *cualquier exportación de moneda al extranjero*. Este fue el punto de acuerdo entre todos los mercantilistas tempranos, y ejemplifica la distinción entre los mismos y los del período posterior.

CAPITULO CINCO

La cumbre de la doctrina mercantilista

THOMAS MUN

Cuando el comercio y la industria inglesa se desarrollaron, las engorrosas restricciones del período mercantilista temprano se probaron, como ya se ha visto en el capítulo dos, más y más arcaicas y o se las eliminó o se les permitió mantener una mera existencia formal, desprovistas de todo su anterior contenido práctico. Tan pronto como los mercaderes ingleses salieron activamente a la búsqueda de nuevos mercados extranjeros para sus mercancías, las 'factorías' fueron abolidas. Por otra parte, una vez que los mercaderes ingleses se las arreglaron para desplazar a los de la Hansa y a los de Italia, establecieron sus propias conexiones directas con el Oriente, donde compraban la producción de las colonias. Pero para esto tenía que *enviar dinero contante fuera de Inglaterra*; las viejas leyes que establecían una proscripción absoluta sobre tales actividades cayeron en desuso (aunque oficialmente se mantuvieron vigentes hasta 1663). Esto se aplica especialmente a la *Compañía de las Indias Orientales* (inglesa), que había armado un vasto comercio con la India. La compañía acarrea desde la India especias, índigo, textiles y sedas, parte de los cuales quedaban dentro de las fronteras de Inglaterra, pero muchas eran subsiguientemente revendidas –con grandes ganancias- a otros países de Europa. Este comercio de transporte, en el que Inglaterra intervenía como intermediario de la producción extranjera, era excepcionalmente lucrativo y requería la exportación desde Inglaterra de grandes cantidades de moneda contante y sonante. La masa total de las importaciones inglesas desde la India era más grande que la de las exportaciones inglesas hacia la India; la diferencia tenía que ser saldada con dinero en efectivo de Inglaterra. Sin dinero no había manera que la Compañía de las Indias Orientales pudiera sostener sus actividades comerciales. Naturalmente, la Compañía a su turno era objeto de furibundos ataques por parte de los defensores del viejo régimen restrictivo. Todavía a fines del siglo XVII se expresaba el punto de vista que 'el comercio con las Indias Orientales será la ruina de gran parte de nuestra industria a menos que se haga algo para prevenirlo'; en la primera parte del siglo esta convicción era casi universal. Era inevitable que si los partidarios del comercio con las Indias Orientales iban a enfilas sus argumentos contra la prohibición en bloque a la exportación de dinero tendrían que desarrollar una crítica a los anticuados puntos de vista de los mercantilistas tempranos. Para contrarrestar el viejo '*sistema monetario*' aparecieron con una nueva teoría del '*balance comercial*'. Este nuevo punto de vista recibió su expresión más brillante en un libro escrito por un miembro del Directorio de la Compañía de Indias Orientales, Thomas Mun (1571-1641), titulado "*El Tesoro de Inglaterra por medio del Comercio Externo*". La obra de Mun, que aunque escrita en 1630 no se publicó hasta 1664 tras la muerte del autor, tipifica la literatura mercantilista más que cualquier otra, y se convertiría, en palabras de Engels en '*el evangelio mercantilista*'¹⁸.

Mun no confrontó la teoría previa sobre los beneficios que obtenía una nación de la adquisición de metales preciosos, o, como él lo llamó, de la multiplicación de sus 'tesoros'. Lo que él argumentó, sin embargo, es que dichos 'tesoros' no pueden multiplicarse *por medio de la acción coercitiva del estado que regule la circulación monetaria de manera directa* (prohibiendo la exportación de dinero, fijando el tipo de cambio, cambiando el contenido metálico de las monedas, etc.). Que haya o no una entrada o salida de metales preciosos depende exclusivamente de si el balance comercial es positivo o negativo. 'El medio común por lo tanto de incrementar nuestra riqueza y nuestro tesoro es el *Comercio Externo*, por lo que debemos siempre observar esta regla; vender más a los extranjeros cada año que lo que consumimos de lo suyo en valor. Porque supongamos que cuando el Reino está abundantemente abastecido de Tela, Plomo, estaño, hierro, pescado y otras mercancías nativas, todos los años exportamos el sobrante a los países extranjeros por el valor de 220.000 libras; por medio de las cuales podemos comprar allende los mares y traer para nuestro uso y consumo objetos extranjeros, por valor de 200.000 libras. Conservando cuidadosamente esta disciplina en nuestro comercio, podemos estar seguros que el reino se enriquecerá anualmente en 20.000 libras, que traeremos de vuelta con nosotros como Tesoro'.¹⁹

En otras palabras, la moneda afluirá al país como resultado de una balanza comercial positiva. De esta premisa se sigue que si la moneda se atraerá hacia el país no será por medio de las engorrosas regulaciones del mercantilismo temprano, sino como resultado de una política económica integral dirigida hacia la promoción de las exportaciones, la navegación y las industrias orientadas a la exportación, como un medio para mejorar el balance comercial. Claramente, el balance comercial puede ser mejorado por medio de las restricciones a las importaciones o expandiendo las exportaciones. Una vez más notamos la diferencia fundamental entre Mun y sus predecesores. Los mercantilistas del período temprano reclamaban la prohibición de la exportación de moneda y una reducción de la importación de mercancías extranjeras; Mun, por otra parte, pone sus esperanzas en el desarrollo de la *exportación de mercancías inglesas*. Esta diferencia en sus respectivos puntos de vista era ella misma un reflejo de la gradual

transición de Inglaterra de una nación que importaba manufacturas extranjeras a una que exportaba las propias. Mun, entonces, aparece en la escena como el representante de un capital mercantil en ascenso que está en el proceso de conquistar nuevos mercados y que aspira a expandir sus exportaciones. Mientras la preocupación de Hales (Stafford) era resguardar el mercado interno de la inundación de bienes extranjeros, los pensamientos de Mun se centran ahora en la conquista de mercados extranjeros para Inglaterra. Por supuesto es cierto que Mun no tiene nada contra reducir la importación de mercancías extranjeras; pero cuestiona los métodos previos por medio de los cuales se alcanzaba este objetivo, principalmente las prohibiciones directas. Medidas tales como éstas solamente provocarán que otros países hagan lo mismo, en detrimento de las exportaciones inglesas: y después de todo el objetivo primario para Mun es la expansión de éstas.

Mun demanda con urgencia que el comercio exterior, la navegación y las industrias de exportación sean alentadas y expandidas. Inglaterra debe conseguir ganancias no simplemente de su producción '*natural*', esto es, de sus excedentes de materias primas, sino de su producción '*artificial*', esto es, de los artículos industriales de su propia producción y de las mercancías importadas desde otros países (por ejemplo, de la India). A tal fin debe haber incentivo, primero *para elaborar las materias primas por parte de la industria nacional* y exportar productos terminados, y, en segundo lugar, para desarrollar un comercio de acarreo, mediante el cual la producción de países como la India se importe para ser revendidas a otros países a precios más altos. Esta '*reelaboración*' de las materias primas y '*reventa*' de mercancías extranjeras es exaltada por Mun como la principal fuente del enriquecimiento de una nación.

'Sabemos que nuestros productos naturales no nos rinden tanta ganancia como nuestra industria,' dado que el valor de cañones y rifles, clavos y arados es mucho mayor que el del hierro con el que están forjados, y así como el precio de la tela es más alto que el de la lana. En consecuencia, 'encontraremos que estas Artes son más ventajosas que la riqueza natural',²⁰ y es esencial que sean alentadas firmemente. Lo que se necesita es ganar mercados para nuestros productos industriales, pero esto solo es posible si abaratamos su precio. 'Podemos ... ganar de la manufactura tanto como queramos, y también debemos esforzarnos por vender caro, en tanto el precio alto no sea causa de menores ventas en cantidad. Pero nuestras mercancías superfluas que usan los extranjeros, y que también pueden obtener de otros países, o pueden reducir el valor de nuestras ventas usando las de otros países con pocos inconvenientes; en estos casos debemos esforzarnos para vender tan barato como sea posible, antes que perder en última instancia tales productos'²¹. Hemos hecho la experiencia que vendiendo nuestra tela barata en Turquía hemos podido incrementar mucho nuestras ventas a costa de los venecianos. Por otra parte, algunos años atrás, cuando el precio excesivo de nuestra lana hizo muy caro nuestro paño, momentáneamente perdimos la mitad de nuestras ventas externas. Un abaratamiento de nuestro paño en 25% puede incrementar nuestras ventas en más de la mitad, y aunque el comerciante individual incurra en una pérdida por los precios más bajos, esto está más que compensado con la ganancia para la nación como un todo.²² Los argumentos que presenta acá Mun acerca de los *beneficios que se derivan de los precios bajos* demuestran hasta qué punto la economía inglesa se había transformado desde la mitad del siglo XVI a la mitad del siglo XVII. Las quejas de los mercantilistas tempranos habían sido que el precio de venta del paño era muy bajo; entre algunos de ellos se reclamaban medidas para tratar de aumentar los precios de exportación de las mercancías. En los tiempos de Mun la situación había cambiado: la exportación de materias primas había dejado paso a la de productos terminados, e Inglaterra enfrentaba la tarea de expandir su potencial exportador y desplazar a sus numerosos competidores. Donde no fuera posible conseguir el monopolio de un mercado extranjero, había que aplastar a la competencia con el recurso de los precios bajos*.

La elaboración de materias primas y la exportación de manufacturas nacionales no podía ser la única fuente de ganancias para el país: también tenía que ser la reventa de la producción extranjera. La importación de mercancías extranjeras y su subsiguiente exportación y reventa a otros países, argumenta Mun, trae riqueza tanto al Reino como al Tesoro Real. Especialmente lucrativo es el transporte de mercadería de países remotos como las Indias Orientales. Estas mercancías coloniales pueden ser adquiridas por una bicoca: una libra de pimienta, por ejemplo comprada por tres peniques,

* La necesidad de bajar los precios para competir exitosamente en los mercados extranjeros fue anticipada por los mercantilistas de la última parte del siglo XVII. Child escribió: "Si fuera una cuestión de comerciar solos podríamos, como dice el proverbio, dominar cualquier mercado como quisiéramos. Pero en las condiciones en que nos encontramos actualmente, en que cada nación se esfuerza por acaparar la porción del comercio más grande posible, es otro el proverbio que vale: quien quiera ganar mucho puede perderlo todo"(traducido del ruso, D.F.). Dávenant, también afirmó que solo con un precio bajo del trabajo y las mercancías manufacturadas se puede mantener una posición competitiva en los mercados externos. Todos estos argumentos expresaban sin dudas y con claridad el punto de vista del mercader exportador

se venderá a veinticuatro peniques en los mercados de Europa. No todo el margen de veintiún peniques va a manos del mercader, por supuesto, sino que los gastos de la navegación a larga distancia son enormes, unidos a los costos de transporte, contratación y mantenimiento de los marineros, seguros, tasas de aduana, impuestos, y demás. Pero cuando el transporte se realiza en naves inglesas estas sumas se gastan en su totalidad en las costas inglesas, y así enriquecen al país a expensas de otros.²³ 'Acumulamos mucha más ganancia sobre estas mercancías de la India, que aquellas Naciones donde se cultivan, y a quien propiamente pertenecen, siendo la riqueza natural de sus Países'.²⁴ En esta instancia el desarrollo del comercio traerá mayor beneficio a un país que sus riquezas 'naturales' si las últimas no fructifican por medio del comercio y la industria.

Lo que provocaba objeciones al comercio con las Indias Orientales era el hecho que, como ya se ha visto, requería la exportación de dinero para pagar las mercancías que se importaban de la India. Y Mun encara en detalle los pros y contras que rodean la exportación de moneda a la India: Hemos notado antes que el excedente de las exportaciones inglesas sobre sus importaciones alcanzaba 20.000 libras esterlinas y que esta suma ingresaba al país como dinero contante. La pregunta era: ¿qué hacer con este dinero? Quienes estaban a favor de una prohibición en bloque a la exportación de dinero recomendaban que debía quedar en Inglaterra, posición a la que Mun se opuso vigorosamente: "Si... habiendo ganado alguna reserva de dinero por medio del comercio con el objetivo de mantenerlo quieto en el Reino; ¿hará esto que otras naciones gasten más en nuestras mercancías que antes, mientras nosotros podremos decir que nuestro comercio se ha acelerado y ampliado? Ciertamente no, no producirá ese buen efecto: antes bien de acuerdo con la alteración de tiempos por sus propias causas podemos esperar lo contrario".²⁵ En tal caso el dinero quedará dentro del país como un tesoro muerto, y solamente se probará como una fuente de beneficios si lo ponemos nuevamente en la circulación comercial. Supongamos, por ejemplo, que de esta suma, 10.000 libras se exportan a las Indias Orientales y que las mercancías que se compran con la misma se revenden a otros países a un precio mucho más alto (digamos 30.000 libras). Evidentemente, una ganancia considerable se consigue para la nación como resultado de esta operación. Y aunque es cierto que el número de mercancías que se importa se incrementa, es solamente para producir un aumento todavía mayor de las exportaciones más tarde. Los opositores al comercio con las Indias Orientales objetan que mientras es moneda lo que sale son solamente mercancías lo que retorna en devolución. Pero si estas mercancías no son para nuestro propio consumo sino para futuras reventas, toda la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta debe necesariamente realizarse. 'ya sea en dinero o en productos tales que debemos exportarlos nuevamente'. "El que tiene productos no puede querer dinero" porque por medio de la venta uno puede conseguir una ganancia.²⁶ Cada cantidad de dinero que se exporta a la India retorna a nosotros aumentada con una ganancia. "Y entonces vemos que las corrientes de Mercancías que se llevan su Tesoro se convierten en una corriente que fluye para llenarlo nuevamente en una medida mayor con dinero".²⁷ Hay una enorme ganancia para un país cuando exporta su dinero para afrontar las necesidades de su comercio de transporte. "Porque si solamente se mira las acciones del labriego en el momento de la siembra, cuando arroja el grano a la tierra, se lo consideraría más un loco que un labriego: pero cuando se consideran sus labores en la cosecha que es el fin de sus esfuerzos, encontramos la riqueza y la abundancia que crecieron de sus acciones".²⁸

El libro de Mun ejemplifica brillantemente la cumbre de la *literatura mercantilista*. Mun escribe como un hombre de acción: los problemas que confronta son prácticos, como las soluciones que propone. Buscando introducir sus argumentos contra las viejas restricciones y regulaciones directas de la circulación monetaria, Mun arribó a una teoría de la *dependencia de los movimientos monetarios y del tipo de cambio de la balanza comercial*. No objetó la importancia de ingresar dinero al país, pero sostuvo el punto de vista que el único medio para lograrlo beneficiosamente era si el desarrollo del comercio exterior, la navegación y las industrias de exportación traían consigo una mejora de la balanza comercial. Aquí hay, nuevamente, una fusión con la visión mercantilista temprana, al efecto que el dinero comprende el principal componente de la riqueza de una nación, con la noción mercantilista posterior que el comercio exterior es la fuente primaria de la riqueza. Las discusiones sobre la literatura mercantilista se centran principalmente en estos dos temas básicos: primero, la importancia de la moneda y de los medios por los cuales una nación puede adquirirla, y, segundo, el *comercio exterior y la balanza comercial*.

Los errores conceptuales por los que los mercantilistas fueron duramente criticados por los partidarios del libre comercio, comenzando con los Fisiócratas y Adam Smith, fueron, primero, que la verdadera riqueza de una nación reside en su *producto* y no en su moneda, y segundo, que la verdadera fuente es la *producción* y no el *comercio externo*. Pero tales críticas no logran comprender que, con toda su ingenuidad teórica, las fórmulas anticipadas por los mercantilistas representaron un intento de resolver los problemas básicos de su época y de su clase social, de un lado aquellos de la transformación de una economía natural en una economía monetaria y, del otro, aquéllos de adquirir acumulaciones primitivas

de capital en las manos de la burguesía comercial. Como voceros de esta clase, su preocupación estuvo primera y principalmente en llevar una tajada sustancial de la economía a la órbita de los intercambios monetarios. Esta preocupación por aumentar la riqueza de la nación centrada no en si había un crecimiento de la producción de valores para el uso, o valores de uso, sino más bien si había un incremento de los productos que podían ser vendidos o convertidos en dinero, en suma, en el crecimiento del *valor de cambio*. Los mercantilistas comprendieron perfectamente bien, por supuesto, que la gente subsiste de pan y carne, y no de oro. Pero en una economía donde el desarrollo de la circulación monetaria era débil y donde el grueso de su pan y su carne todavía era producido para el consumo directo, antes que para su venta en el mercado, el valor de cambio, en la percepción de los mercantilistas, no estaba en los productos mismos, sino en el *dinero*. Como no todos los productos del trabajo constituyen valores de cambio, esto es mercancías transformables en dinero, el *valor de cambio* devino naturalmente confundido con la forma física del producto que funcionaba como moneda, esto es, el oro y la plata. Aunque una confusión tal fuera teóricamente ingenua, esta furiosa persecución de los metales preciosos característica de los mercantilistas tempranos era ella misma un reflejo de la penosa transición de la economía natural a una economía mercantil-monetaria. La afluencia de metales preciosos iba a servir de herramienta para acelerar este proceso en interés de la burguesía comercial. Dado que el comercio exterior era en ese tiempo el terreno dentro del cual se desarrollaba más ampliamente la circulación monetaria y el único medio por el cual los países que no tenían sus propias minas de oro y plata podían atraer los metales preciosos, se seguía que la intensa carrera para adquirir estos metales se combinara (como en la doctrina de la balanza comercial) con una política de promoción del comercio exterior y de fuerte desarrollo de las exportaciones.

El desproporcionado valor atribuido al comercio exterior por los mercantilistas tiene que ser explicado no simplemente por su gran potencial para transformar productos en dinero y atraer valores preciosos: las *enormes ganancias derivadas del comercio exterior* ayudaron a apadrinar la *acumulación capitalista primitiva* en manos de la clase comerciante. No era al crecimiento de la economía monetaria en general que aspiraba la burguesía comercial, sino a una economía monetaria capitalista. El proceso de transformación de los productos en dinero iba a estar acompañado por la acumulación del último y su propia conversión en dinero que produce ganancia, esto es, en capital. Pero en su mayor parte, ganancias realmente grandes en este período solamente se obtenían del comercio exterior, en particular del comercio con las colonias. Mediante la compra de mercancías baratas en algunos mercados (donde, como en las colonias, los mercaderes y compañías comerciales de un gobierno en particular generalmente disfrutaban de un monopolio) y venderlas caras a otros, riqueza y capital podían acumularse rápidamente –para no mencionar el saqueo directo de las colonias o la apropiación forzada de la producción de sus habitantes. En una época en que el capital mercantil ocupaba una posición casi monopólica entre los productores (esto es, los súbditos coloniales o los trabajadores artesanales) y los consumidores (esto es, los terratenientes o campesinos), aún el comercio exterior ‘pacífico’ le daba la oportunidad de explotar a ambos en su propio beneficio. Los mercaderes se enriquecían comprando las mercancías de los productores por debajo de su valor y vendiéndolas a los consumidores a precios que excedían su valor. En este período la fuente básica de la ganancia comercial era un *intercambio de no equivalentes*. Era entonces natural que los mercantilistas vieran la ganancia solamente en la ganancia neta del comercio, o en ‘*la ganancia al vender*’, que tiene su fuente en el margen que agrega el comerciante al precio de la mercancía.

Es evidente que cuando el origen de la ganancia es un intercambio de no equivalentes, las ventajas que obtiene una de las partes son iguales a las pérdidas en que incurre la otra –la ganancia de una persona es la pérdida de la otra. El *comercio interno* de este tipo lleva meramente a una redistribución de la riqueza entre los habitantes individuales de un país, pero *no enriquecen al país como un todo*. Esto solamente puede suceder en el *comercio exterior*, donde una nación se enriquece a expensas de otra. ‘Porque lo que se consume internamente, uno pierde solamente cuando otro gana, y la nación en general no es para nada más rica; pero todo el consumo extranjero es un claro y cierto beneficio’.²⁹ Con estas palabras, D’Avenant, que escribió hacia fines del siglo XVI resumió la creencia mercantilista general de que el comercio exterior y aquellos sectores de la industria que trabajan para el mercado externo rinden los mayores beneficios. ‘Hay mucho más para ganar en la Manufactura que en la Labranza, y en la Mercadería que en la Manufactura’³⁰ ‘... Un Hombre de Mar es en efecto tres Labriegos’³¹ No se debería concluir de esto que Petty, quien escribió estas palabras, había olvidado la importancia de la agricultura como fuente de los alimentos de un país. Petty simplemente quería decir que con el capitalismo completamente ausente de la agricultura y habiendo solo débilmente penetrado la industria, la esfera dentro de la cual la economía capitalista gozaría de un desarrollo extensivo y le permitiría la acumulación de capital vigorosa era el comercio, en particular el comercio externo.

Como ya hemos visto, la exagerada importancia que los mercantilistas adherían al *dinero* tiene sus raíces en las condiciones de *transición de una economía natural a una economía monetaria*; de modo

similar, el sobre énfasis que colocaban sobre el *comercio exterior* era el resultado lógico del papel de este último como fuente de *inmensas ganancias* y como una esfera de actividad que permitía la rápida acumulación de capitales. Y aunque estas dos ideas mercantilistas fueran posteriormente cruelmente ridiculizadas como absurdas, las mismas sin embargo reflejaban las condiciones históricas de la era capitalista mercantil y los intereses reales de aquellas clases sociales para las que los mercantilistas actuaron como voceros. Como la preocupación dominante de los mercantilistas era con cuestiones de política económica, y la teoría económica estaba apenas en su infancia, se contentaron con fórmulas teóricas ingenuas y poco desarrolladas, siempre que éstas respondieran las demandas prácticas de su tiempo. El legado que recibimos de los mercantilistas no es una teoría económica integral que abarque la totalidad de los fenómenos económicos capitalistas, sino un cuerpo de obras que contienen rudimentos de concepciones teóricas cuyo desarrollo y sustancia quedó para economistas posteriores. Así las vías separadas de la doctrina mercantilista –una que se ocupa del valor de cambio y la moneda, la otra de las ganancias y el comercio exterior- sufren destinos diferentes. En tanto las condiciones del comercio cambiaron y se desarrolló el capitalismo industrial, la falacia de la teoría del comercio exterior como única fuente de ganancias se hizo obvia. La evolución ulterior del pensamiento económico en manos de los Fisiócratas y de la Escuela Clásica iba a descartar la interpretación mercantilista del comercio exterior y la ganancia. Las embrionarias teorías del valor de cambio y el dinero en la literatura mercantilista, por el contrario, se probaron capaces de desarrollo teórico adicional: apropiadas por escuelas subsiguientes de economistas, y liberadas de la confusión ingenua del valor de cambio y el dinero con el oro y la plata, estas embrionarias teorías fueron elaboradas y avanzaron. Su profundo interés en el problema del comercio permitió a los mercantilistas plantear un número sustancial de ideas correctas sobre la naturaleza del valor de cambio y su forma monetaria. Hay, en particular, dentro de la literatura mercantilista, un comienzo de una teoría del valor trabajo, que iba a jugar una parte de gran significación en la subsiguiente evolución de nuestra ciencia.

CAPITULO SEIS

La reacción contra el mercantilismo

DUDLEY NORTH

Thomas Mun, aunque colocado en oposición a las anticuadas prohibiciones contra la exportación de moneda, había sin embargo reconocido la necesidad de que el gobierno ejerciera control sobre el comercio exterior como un medio para mejorar la balanza comercial y atraer moneda al país. La primera persona que desarrolló una crítica a los principios que respaldaban la política mercantilista fue *Dudley North*, cuyos *Discursos sobre el Comercio* aparecieron en 1691. Un mercader prominente, y, más tarde, Comisionado de Aduanas, North sale en defensa del capital mercantil y monetario, que ya estaba suficientemente desarrollado para sentir las restricciones del tutelaje estatal excesivo. North es el primer profeta temprano de la *idea del libre comercio*. Dedicó su tratado a una discusión en torno a dos temas centrales: primero, las restricciones que el estado, en su afán de atraer moneda al país, ha impuesto *sobre el comercio externo*, y, segundo, la limitación legal impuesta al *nivel de los intereses*. Sobre ambas cuestiones North reclamará consistentemente que el estado cese su interferencia en la vida económica.

Para los mercantilistas, para quienes el objetivo del comercio exterior era incrementar el stock de dinero de la nación, el comercio era entendido sobre todo como el intercambio de un producto, o valor de uso, por dinero, o valor de cambio. Con North el concepto de dinero es algo diferente, siendo el *intercambio de ciertos productos por otros*; el comercio externo, entonces, es un intercambio del producto de una nación por el de otra, para su beneficio común. En este intercambio, la moneda funciona simplemente como un medio: '...El oro y la plata, y, a partir de ellos, el dinero, no son nada sino pesos y medidas, por medio de los cuales el Tráfico se lleva a cabo más convenientemente de lo que lo sería sin ellos'.³² Si el comercio prospera o decae, la causa no se encontrará en los flujos y reflujos del dinero; por el contrario, el incremento de la cantidad de dinero es consecuencia del crecimiento del comercio.

Esta no es la idea sostenida por la opinión pública, que es proclive a adjudicar cualquier estancamiento en el comercio a una *escasez de dinero*. Cuando un comerciante no encuentra mercado para sus mercancías, ve la causa en la insuficiente cantidad de dinero dentro del país, una visión, sin embargo, profundamente equivocada. "Pero para examinar la cuestión más de cerca, ¿qué es lo que esta gente quiere cuando clama por dinero? Comenzaremos con el mendigo; quiere dinero e importuna por él: ¿qué haría con el dinero si lo tuviera? compraría pan, etc. Entonces la verdad es que no es dinero, sino pan y otras cosas necesarias para la vida lo que quiere. Bueno, entonces, el granjero se queja, porque quiere dinero; seguramente no es por las razones del mendigo, para sostener la vida o pagar deudas; pero él piensa que si hubiera dinero en el país, tendría un precio para sus bienes. Entonces parece que no es dinero lo que quiere sino un precio para su grano y su ganado, que vendería y no puede".³³ Tal fracaso en vender es el resultado bien de una oferta excesiva de grano o ganado o de una escasez de demanda de los mismos, debido a la pobreza de los consumidores o al bloqueo de las exportaciones hacia el exterior.

El comercio, por lo tanto sufre, no de una *escasez de dinero*, sino de una ruptura en el *flujo estable del intercambio de mercancías*. Hablando en general no puede haber una cosa tal como una escasez de dinero, dado que un país siempre se halla en posesión de tanto dinero como es necesario a los propósitos del comercio, esto es, para el intercambio de mercancías. "...Si un pueblo es rico y tiene comercio, no necesita una moneda específica para servir los negocios".³⁴ Porque aún si un país no acuña su propia moneda ésta será suministrada en suficiente cantidad por la moneda de otras naciones. Por otra parte, 'cuando el dinero crece en una cantidad mayor que la que el comercio requiere, llega a ser de no más valor que la plata no amonedada, y ocasionalmente se lo fundirá nuevamente'.³⁵ North es por lo tanto llevado a la conclusión de que *la circulación de dinero se regulará a sí misma* para corresponder con las demandas de la circulación de mercancías. Y mientras un país no tiene nada que temer de una escasez de dinero, es igualmente carente de ventaja alguna para un estado recurrir a medidas compulsivas para *aumentarlo*.

Las medidas diseñadas para retener dinero dentro del país solamente *retardarán el comercio*. "Hágase una ley, y lo que es más, cúmplase, para que ningún hombre, quienquiera sea, pueda llevarse dinero de una ciudad, condado o división, con libertad para acarrear bienes de todo tipo: de manera que todo el dinero que alguien lleva consigo deba ser dejado atrás, y ninguno sacado del lugar. La consecuencia de esto sería que dicha ciudad o condado quedaría amputada del resto de la nación; y ningún hombre se atrevería a ir al mercado con su dinero ahí, porque estaría obligado a comprar, le guste o no; y, por otra parte, la gente de ese lugar no podría ir a otros mercados como compradores, sino solamente como vendedores, sin que se les permitiera llevar dinero consigo. Ahora bien, ¿una constitución de este tipo no llevaría rápidamente a una ciudad o condado a una condición miserable, con respecto a sus vecinos

que tienen libre comercio?³⁶ El mismo triste destino recaería sobre una nación entera si introdujera restricciones similares al comercio, porque 'una nación en el mundo, con relación al comercio, es como una ciudad en un reino o una familia en una ciudad'³⁷ El ideal de North es que el comercio mundial sea tan libre e irrestricto como sea posible.

Un país que mediante sus leyes y decretos se aferra a su moneda, convirtiéndola de ese modo en oculto tesoro ocioso, directamente se impone una pérdida. "Ningún hombre es más rico por tener su patrimonio todo en dinero, plata, etc., yaciendo a su lado, sino, por el contrario, es por esa razón más pobre. El más rico es aquél cuyo patrimonio está en una condición creciente, ya sea en tierras de labranza, dinero a interés, o bienes en el comercio: Si algún hombre, en un arranque de humor, convirtiera todo su patrimonio en dinero, y lo mantuviera muerto, en poco tiempo sentiría la pobreza que crece sobre él"³⁸. Ya sea un individuo o una nación entera, el enriquecimiento será el resultado no de la acumulación de dinero en efectivo, sino solamente del continuo arrojar su capital monetario a la circulación- como dinero que gesta ganancia. A los ojos de North, el camino a la prosperidad está no en la acumulación de *tesoros dinerarios* sino en el crecimiento del *comercio* y en el aumento en la *masa general de ganancia y capitales*. En su polémica contra la política mercantilista North supera el error teórico cometido por los mercantilistas de confundir el *dinero* (los metales preciosos) con el *valor de cambio* en general, con el *capital*. Al reconocer que la moneda es un medio de intercambio y una medida de valor para las mercancías propiamente dichas, North se acerca mucho a una comprensión correcta de la distinción entre dinero y valor de cambio. Con mayor claridad aún explora la diferencia entre moneda y capital desarrollando ideas que ya había planteado tentativamente Mun. Mun había visto a una balanza comercial positiva como medio para atraer y acumular metales preciosos: era un signo de que más capital estaba siendo invertido en el comercio y que las ganancias aflúan al país. Pero también abogaba para que el estado mantuviera una vigilancia estrecha de la balanza comercial y adoptara medidas para mejorarla. Para North, también, era un objetivo consciente que los capitales comerciales y las ganancias se incrementaran, pero el mejor medio para tal fin era el *libre comercio* y no la interferencia restrictiva del estado.

North extendió este mismo principio de no interferencia gubernamental a otra cuestión, la del *nivel de los intereses*, una cuestión que generó furioso debate -y una masa de literatura- a lo largo de los siglos XVII y XVIII. Esta era una cuestión acerca de la cual *los intereses de la clase terrateniente y de los capitalistas monetarios entró en agudo conflicto*. Las leyes medievales que prohibían la exigencia del pago de intereses fueron derogadas en Inglaterra por Enrique VIII en 1545. Ahora se podía cobrar interés por los préstamos, aunque no podía exceder el 10% anual. A principios del siglo XVII el tope legal se bajó a 8% y en 1652 a 6%. La aristocracia terrateniente era especialmente persistente en su presión para lograr mayores reducciones de la tasa de interés, porque su pródigo tren de vida y los préstamos constantes la arrojaban directo a las garras de los usureros. Una caída de los intereses beneficiaría a los terratenientes de dos maneras: primero, se reducirían los pagos de intereses por sus deudas con los prestamistas, y, segundo, el precio de la tierra subiría y con él, la perspectiva de venderla con mayor ganancia.

En 1621, Culpeper, un partidario temprano de los intereses terratenientes escribió: 'Donde el dinero es caro, la tierra es barata, y donde el dinero es barato, la tierra cara'. 'Los altos intereses sobre los préstamos obligan a vender la tierra a bajo precio'.³⁹

El apoyo a los reclamos de los señores terratenientes a favor de una tasa de interés más baja vino también de ciertos sectores de la burguesía comercial e industrial, especialmente de quienes tenían intereses en los asuntos de la Compañía de las Indias Orientales. Cuanto más bajos los intereses sobre los préstamos, más dispuestos estarían los rentistas a invertir sus fondos disponibles en acciones de la Compañía y más alto se cotizarían esas acciones. Child escribió en 1668 que si la tasa de interés de los préstamos era alta (6%) nadie iba a querer invertir su dinero en un comercio transoceánico precario que podía ofrecer solamente 8%-9%. Basándose en el ejemplo de Holanda, donde la tasa de interés era baja, Child y otros escritores consideraron que mantener baja la tasa de interés aseguraría el estímulo y la rentabilidad del comercio, y por lo tanto demandaron la reducción de la tasa por ley.

Contra esto, argumentando que la regulación del nivel de la tasa de interés era en primer lugar un servicio a la aristocracia ociosa y no a la clase mercantil, los defensores del capital demandaron la eliminación total de estos controles. En realidad, para amplios sectores de mercaderes estas leyes eran de poco uso, porque pese al tope legal del 6% su necesidad de créditos los obligaba a pagar tasa de interés por encima de las permitidas por la ley, tasas que a veces eran tan altas como 33%. Así, un gran número de escritores que sostenían los intereses del capital monetario y comercial reclamaron la *derogación del límite legal sobre la tasa de interés*, argumentando que dicho límite contravenía las leyes 'naturales' de la economía capitalista. Entre estos escritores estaban Petty, Locke y North.

El punto de vista de North era que una reducción en la tasa de interés beneficiaría más a la nobleza que a los comerciantes: '...el dinero puesto a interés en esta nación no es ni en una décima parte puesto a disposición de la gente de comercio, para administrar sus negocios, sino en su mayor parte prestado para el suministro de lujo y para sostener el gasto de personas que, aunque grandes dueños de tierras, gastan más rápido de lo que sus tierras recaudan'.⁴⁰ Un límite legal a la tasa de interés solo crearía una dificultad y una situación precaria para los mercaderes que buscan crédito, y ejercería una influencia retardataria sobre el comercio. 'No son los intereses bajos los que hacen el comercio, sino el incremento del comercio ... lo que hace bajar los intereses al aumentar el número de capitales que se acumulan e invierten'.⁴¹ Si el nivel de los intereses cae será por la expansión irrestricta del comercio, y no por una regulación compulsiva. Por lo tanto: 'será lo mejor para la nación dejar que prestatario y prestamista hagan sus propios negocios, de acuerdo con las circunstancias en las que se encuentren'.⁴²

Es característico que con el fin de justificar la ganancia de interés por un capital, North intente igualar esta forma de ingreso con la renta agraria. 'Pero así como el terrateniente alquila su tierra, así estos (mercaderes) alquilan su patrimonio; a esto se le llama interés, pero es solamente renta por el patrimonio, como la otra lo es por la tierra'.⁴³ De ahí que el estado puede legislar la reducción de la tasa de interés de 5% a 4% tan poco como bajar la renta que se paga por un acre de tierra de diez a ocho chelines. Encontramos que Petty y Locke igualan el interés sobre el capital con la renta de la tierra de una manera similar. Porque el primero era en esta época todavía una forma de ingreso nueva, y solamente podía ser explicada teóricamente y justificada prácticamente igualándola con la tradicional fuente de ingreso, la renta de la tierra.

Para su época, el libro de North fue un fenómeno digno de nota, conteniendo como contiene la *primera formulación de las ideas de libre comercio* que fueran plenamente desarrolladas por Hume y Smith. North, un hombre que trascendió su época, fue uno de los tempranos profetas de la declinación del mercantilismo. Para los mercantilistas, el comercio internacional era como un partido de ajedrez, en el que la ganancia de uno era la pérdida del otro. Para North, este comercio era mutuamente rentable para todas las naciones que intervenían. Los mercantilistas diferenciaron entre ramas del comercio *rentables* y *no rentables*, dependiendo del efecto que tenían sobre la balanza comercial. Para North 'no puede haber comercio no rentable para el público; porque si alguno se probara como tal, los hombres lo dejarían de lado'.⁴⁴ Los mercantilistas sostenían la estricta tutela del estado sobre la vida económica; North reclamaba el *libre comercio* y la *no intervención del gobierno*, dado que es imposible 'obligar a los hombres a hacer negocios de una manera determinada'. También encontramos en North un análisis más profundo de cuestiones teóricas, en particular sus distinciones entre capital y dinero y su observación de que la *circulación de dinero se regulará* a sí misma de acuerdo con los requerimientos de la circulación de mercancías.

Sin embargo, este análisis teórico para North es un instrumento subordinado, un medio para hacer más incisiva su crítica de la política mercantilista. Todavía predominan las cuestiones de política económica: donde la literatura se ocupa de argumentos teóricos, son fragmentarios e incompletos. Para adquirir una comprensión apropiada de la herencia teórica del mercantilismo debemos volver un poco más atrás, a *William Petty*, para que luego podamos pasar a mediados del siglo XVIII, que constituye el período de transición del mercantilismo a la literatura clásica

CAPITULO SIETE

La evolución de la teoría del valor

William Petty

Ya hemos notado que, en su mayoría, los escritos mercantilistas se preocupaban principalmente de cuestiones de política económica y mostraban escasa inclinación hacia el estudio teórico. Sin embargo, la necesidad de justificar varias medidas prácticas los obligó crecientemente a recurrir a argumentos de naturaleza teórica. Así por ejemplo, la lucha contra las restricciones a la circulación monetaria (la prohibición a la exportación de monedas, etc.) impulsó el desarrollo de la teoría del balance comercial. Pero, bajo la influencia del carácter comprensivo y generalizador de la matemática y la filosofía empírica del siglo XVII (*Bacon, Hobbes*) y de la necesidad de llevar a cabo un examen más amplio y radical de la doctrina mercantilista para enfrentar las nuevas y crecientemente complejas demandas del desarrollo económico, la literatura mercantilista inglesa, comenzando con la de mediados del siglo XVII, desplegó una creciente *preocupación por la teoría*.

Junto a su tendencia 'mercantil' básica, apareció en la literatura mercantilista una corriente 'filosófica' más dispuesta hacia las generalizaciones teóricas. Junto a la estrechez de los prácticos que debatían cuestiones prácticas del día, aparecieron personas con una mirada científica más amplia (Petty) y los filósofos más eminentes de la época (Locke, Berkeley, Hume). Incluso los autores que eran hombres prácticos, de acción, desplegaron en sus trabajos una preocupación por cuestiones teóricas más profundas (*North, Barbon, Cantillon*). Como movimiento teórico, aunque sus ideas eran todavía rudimentarias e inmaduras, dejaron un legado muy valioso en la teoría del *valor* y en su teoría del *dinero*.

En su forma moderna el problema del valor solamente podía plantearse una vez que las manufacturas gremiales comenzaron a dejar lugar a la economía capitalista. Durante la época de las artesanías medievales, los precios de los bienes estaban regulados por los gremios y las autoridades de las ciudades. Los precios fijos que ponían los gremios a los artículos artesanales estaban destinados a asegurar a los artesanos una 'subsistencia decente' o recompensa por su trabajo. Así no es sorprendente que los más prominentes escritores canónicos del siglo XIII, Alberto el Grande y Tomás de Aquino, enseñaran que el valor de un producto depende de 'la cantidad de trabajo y de los desembolsos' realizados para su producción. Aunque externamente esta fórmula recuerda a la posterior teoría del valor trabajo, hay una diferencia sustancial entre ambas. El terreno económico del que surgió esta fórmula era la *producción artesanal*, no el *capitalismo*. Lo que los autores tenían en mente con la misma eran los desembolsos que el artesano había hecho en materias primas e implementos y una recompensa 'decente' por su trabajo. El precio al que se referían no era el que se establecía concretamente a través del proceso de la competencia en el mercado, sino el '*precio justo*' (*justum Premium*) que debía ser puesto por las autoridades de manera de acordar con las condiciones tradicionales de las artesanías medievales. De manera que el problema del valor estaba planteado de un modo '*normativo*'.

Con la aparición de la economía capitalista esta situación se altera, ya que la fijación de precio de los gremios va dejando lugar de manera creciente a un proceso de competencia entre comprador y vendedor. La formación de precios vía regulación es reemplazada por la formación de precios espontánea en el mercado. Lo que había sido una magnitud fijada por anticipado y establecida obligatoriamente pasaba a ser el resultado de un complejo proceso de competencia sobre el cual no podía haber conocimientos previos. Para los escritores del siglo XIII la discusión había sido sobre qué precio debía establecerse a partir de consideraciones de justicia; los economistas del siglo XVII se aproximaron al problema desde otra dirección: querían descubrir las *regularidades determinadas por leyes* que gobernaban el proceso de formación del precio *como realmente ocurría en el mercado*. La formulación *normativa* del problema del valor había dejado lugar a la teoría *científica*.

Sin embargo, durante la época del capitalismo temprano no era un asunto fácil encontrar alguna regularidad definitiva detrás del fenómeno de formación de los precios. La libre competencia todavía no se había impuesto en todos los sectores de la economía, ni había desplegado por completo sus regularidades gobernadas por leyes. Su trabajo todavía estaba limitado en buena medida por la supervivencia de la fijación de precios de los *gremios*, por las regulaciones *mercantilistas* sobre el comercio y la industria, y por los derechos *monopólicos* de las compañías comerciales. Los mismos mercantilistas continuaban teniendo fe en la posibilidad de *regular* la vida económica a través de disposiciones estatales. Para ellos la idea de un mercado regulado espontáneamente por ciertas leyes era un concepto extraño, a ser desarrollado sólo más tarde por los fisiócratas y, especialmente, por Adam Smith.*

* Ver más adelante, Capítulo 11 y Capítulo 20.

Los economistas que observaban el caos de innumerables determinantes que juntos componían el proceso de formación de precios en el capitalismo, muy frecuentemente renunciaban al intento de descubrir la regularidad determinada por leyes que yacía por debajo. Las bruscas y constantes fluctuaciones de los precios de mercado sugerían que los precios de las mercancías dependían exclusivamente de qué relación accidental entre oferta y demanda existía en un momento dado. De esta idea surgieron los primeros rudimentos de la *teoría de la oferta y la demanda*, una teoría que ganó amplia circulación entre los mercantilistas y que el famoso filósofo *John Locke* ^{**} formuló con estas palabras: 'Todas las cosas que son compradas y vendidas, suben y bajan sus precios en proporción a que haya más vendedores o compradores. Donde hay una gran cantidad de vendedores y unos pocos compradores, puede usarse el arte que se quiera, la cosa que se venda será barata. Del otro lado, demos vuelta la mesa, y subamos a un gran número de compradores para unos pocos vendedores y la misma cosa inmediatamente se hará cara'.⁴⁵ Si uno habla sobre el valor de cambio solamente puede ser 'en un lugar dado y en un momento dado del tiempo'; no puede haber cuestión de que el valor de cambio tenga algún nivel fijo determinado objetivamente.

Este rechazo de toda regularidad determinada por una ley por detrás de la formación del precio fue una posición a la que también arribaron los defensores tempranos de la *teoría de la utilidad subjetiva*, como Nicholas Barbon, ^{***} un inglés contemporáneo de Locke, que fue participante activo en la fiebre de especulación promocional que se apoderó de Inglaterra a fines del siglo XVII. El espectáculo de los precios danzando a partir de la actividad especulativa era tal que podía fácilmente prestarse a la idea de que 'ninguna mercancía posee un precio determinado o valor'.

'El valor de todas las mercancías deriva de su *utilidad*' (esto es, su capacidad para 'satisfacer deseos y necesidades humanas'), y cambia con los cambios en el 'humor y los caprichos de la gente que hace uso de las mismas'.

Esta teoría delineada por *Barbon* encontró poco éxito entre los mercantilistas. Su desarrollo más amplio recién se dio a mediados del siglo XVIII, en las obras del mercantilista tardío, *Galiani*, ^{*} del famoso fisiócrata *Turgot*, ^{**} y, especialmente, en las de *Condillac*, ^{***} un opositor de los fisiócratas que sin embargo había recibido gran influencia de ellos. Condillac está justamente considerado como el antecesor de las modernas teorías psicológicas del valor. Distingue la utilidad *abstracta* de un cierto tipo de cosa, por ejemplo el grano, de la utilidad *concreta* contenida en una unidad dada de ese grano. El valor de una cosa está determinado por su utilidad concreta, que a su turno depende sobre todo de su escasez, i.e., de la cantidad de la cosa que está disponible en el momento.

Los partidarios de la teoría de la oferta y la demanda y de la teoría de la utilidad subjetiva *renunciaron* virtualmente a la tarea de descubrir regularidades determinadas por ley por detrás de la formación de los precios. No obstante, en la medida en que la vida económica se desarrollaba los economistas se confrontaron perentoriamente con este problema. Los inicios exitosos y la difusión de la libre competencia hicieron teóricamente insatisfactoria para los economistas la noción de que el fenómeno de la formación de los precios era accidental por naturaleza. En tiempos anteriores, las compañías de comercio, que tenían el monopolio, dictaban los precios arbitrariamente a los consumidores, y frecuentemente destruían parte de sus stocks de mercaderías para mantener los precios altos (al hacerlo daban un ejemplo de lo poderosa que era la ley de la oferta y la demanda). Esta situación había cambiado con la aparición del capitalismo industrial. En su cálculo anticipado, el industrial estaba decidido a que el precio de venta de una mercancía compensara por lo menos sus *costos de producción*. Y así surgió la *teoría de los costos de producción*.

James Steuart, ^{****} uno de los últimos mercantilistas (1712-1780) dividió el precio de una mercancía en dos partes diferentes: 'el *valor real* de una mercancía y la *ganancia* al venderla'⁴⁶. El 'valor real' de una

^{**} Nacido en 1632, Locke murió en 1704. Junto a sus famosas investigaciones filosóficas y sociológicas escribió un estudio puramente económico, "*Algunas consideraciones sobre las consecuencias de bajar los intereses y subir el valor de la moneda*". Sobre Locke ver también el final del presente capítulo.

^{***} Nacido en 1640, murió en 1698. Su obra principal es su "*Un discurso acerca de la acuñación de nueva moneda más liviana. En respuesta a las consideraciones del Sr. Locke sobre la elevación del valor de la moneda*". Ver además el principio del próximo capítulo.

^{*} Galiani (1728-1780), italiano que vivió muchos años en París, fue el autor de "Della moneta" [Sobre la moneda] (1750) y "Diálogo sobre el comercio de {bles}" (1770). Ver también el capítulo 10 más adelante.

^{**} Ver más adelante el capítulo 10.

^{***} Condillac, francés, famoso filósofo y representante del sensualismo, escribió su obra económica "*Le Commerce et le gouvernement*" [El comercio y el gobierno] en 1776.

^{****} Su "*Investigación sobre los principios de la economía política*" apareció en 1767. Ver también el final de este capítulo y el principio del Capítulo 8.

mercancía representa una magnitud determinada con precisión, igual a sus *costos de producción*. Para calcular estos costos de producción es necesario conocer, primero, el número de unidades de la mercancía producidas por el trabajador en el curso de un día, una semana o un mes; segundo, el valor de los medios de subsistencia del trabajador (i.e. la suma de sus salarios) y de los implementos que emplea en su trabajo; y tercero, el valor de las materias primas. 'Conocidos estos tres artículos, está determinado el precio de la manufactura. No puede ser más bajo que el monto de los tres, esto es, que el valor real; todo importe mayor, es la ganancia del fabricante'⁴⁷ ¿Y cómo se determina el tamaño de la ganancia? Esta es una pregunta que Steuart no puede responder. Vemos aquí la falla principal de la teoría de los costos de producción, de la que no ha podido escapar hasta hoy: su incapacidad para explicar el origen y la magnitud del plusvalor o ganancia (en el sentido amplio del término), i.e., el excedente del precio de un producto *por encima de sus costos de producción*. Siendo un verdadero mercantilista, Steuart supone que el precio de venta de una mercancía excederá su 'valor real' y que el enriquecimiento deriva de la 'ganancia al vender', 'que siempre estará en proporción a la demanda y por lo tanto fluctuará de acuerdo con las circunstancias'⁴⁸. Como resultado, Steuart deja pasar la oportunidad de encontrar la regularidad determinada por ley que determina la magnitud del plus valor, o ganancia. Sólo hubiera sido posible descubrirla usando la *teoría del valor trabajo*. Como las teorías que acabamos de discutir, ésta también surgió durante la época mercantilista. Para rastrear sus raíces debemos volver a William Petty.

William Petty (1623-1687), un hombre de versatilidad y dotes excepcionales, aunque médico de profesión se dedicó simultáneamente a la matemática, la geodesia, la música y la construcción de barcos. Hijo de un pequeño artesano, murió como par del reino y millonario, adquiriendo su fortuna con los métodos desvergonzados de un aventurero, tomando parte en el reparto de las tierras de los rebeldes irlandeses. Como genuino hijo del siglo XVII, con su brillante florecimiento de la matemática y su deseo de transcribir cada imagen del mundo en una fórmula matemática, Petty se ocupó en primer lugar del lado cuantitativo de los fenómenos económicos. Siguiendo el espíritu de la filosofía empírica del siglo XVII, Petty aspiró a la observación y la *descripción cuantitativa* precisa de los fenómenos reales. En el prefacio a una de sus obras, que tituló *Aritmética Política*, describe su método de la siguiente manera: 'El método que adopto para hacer esto no es muy usual; porque en lugar de usar palabras comparativas y superlativas y argumentos intelectuales, he seguido el curso de expresarme en términos de *número, peso o medida*; usar solamente argumentos de sentido y considerar solamente las causas que tienen fundamento visible en la naturaleza'.

Petty compartió su interés en la descripción estadística de los fenómenos económicos con una cantidad de otros economistas de su tiempo: *Graunt*, que recopiló tablas de mortalidad; *D'Avenant*, que se ocupó de estadísticas de comercio; y *King*, el autor de la bien conocida 'Ley de King', que dice que las fluctuaciones en la oferta de grano producen fluctuaciones más agudas en los precios (si, por ejemplo, la cantidad de grano disponible cae a la mitad a causa de malas cosecha, el incremento consiguiente del precio será de cuatro o cinco veces). Sin embargo, a diferencia de estos otros autores, el interés de Petty en las observaciones estadísticas no era un fin en sí mismo, sino porque le brindaban material para el *análisis teórico*. No sólo recopiló datos sobre crecimiento de la población, movimientos de los precios de las mercancías, salarios, precio de la tierra y demás, sino que a partir de estas observaciones se esforzó para entender qué era lo que las vinculaba. Es cierto que Petty no era plenamente conciente de las dificultades involucradas en pasar de los datos estadísticos individuales a generalizaciones teóricas amplias, y que su audacia lo llevó a hacer generalizaciones apresuradas y derivar constructos frecuentemente equivocados. A pesar de esto, sus conjeturas e hipótesis desplegaron invariablemente la gran envergadura de una mente de genio y le ganaron la reputación de ser uno de los fundadores de la economía política moderna y de los antecesores de la teoría del valor trabajo.

Como mercantilista, para quien el intercambio de productos por dinero tenía la máxima importancia, Petty se ocupó especialmente del problema del precio, entendiendo por esto no el precio de mercado del producto, determinado accidentalmente por causas 'extrínsecas' sino su '*precio natural*', que depende de factores 'intrínsecos'. Manteniendo la identificación mercantilista entre el dinero y los metales preciosos, Petty plantea el problema del 'precio natural' o *valor* bajo la forma de una pregunta: ¿por qué se ofrece una cierta cantidad de plata por un producto dado? En su respuesta Petty esquematiza con ingeniosa simplicidad las ideas básicas de la *teoría del valor trabajo*:

'Si un hombre puede traer a *Londres* una onza de plata desde la tierra de *Perú* en el mismo tiempo en el que puede producir un bushel de grano, entonces uno es el precio natural del otro; ahora, si a causa de

* Este trabajo fue publicado en 1690, luego de la muerte de Petty. Sus otros trabajos incluyen *Un tratado sobre impuestos y contribuciones*, publicado en 1662 y *La anatomía política de Irlanda*, publicado en 1672,

una nueva y más accesible mina un hombre puede sacar dos onzas de plata con la misma facilidad con la que antes sacaba una, entonces el grano será tan barato a diez chelines el bushel como lo era antes a cinco chelines *caeteris paribus*⁴⁹. 'El grano es más barato cuando un hombre produce grano para diez, que cuando produce sólo para seis ... el grano será el doble de caro cuando hay doscientos labradores para hacer el mismo trabajo que podrían ejecutar cien'⁵⁰. El grano y la plata tendrán el mismo valor siempre que se hayan gastado iguales cantidades de trabajo en su producción. La magnitud del valor de un producto depende de la *cantidad de trabajo gastada en su producción*.

De la magnitud del valor de un producto Petty sigue con el análisis de sus componentes individuales. Distingue dos partes del valor de cualquier producto (usualmente toma el grano como ejemplo): los *salarios* y la *renta de la tierra*. Antes, cuando discutíamos los rasgos generales de la literatura mercantilista*, notamos que Petty había considerado esencial limitar legalmente los salarios a lo que era necesario para el abastecimiento del trabajador. Al suponer en sus discursos teóricos que este es el nivel de salarios prevaleciente, Petty queda habilitado para determinar el tamaño de la renta agrícola *en especie*, i.e., en grano: 'Supongamos que un hombre con sus propias manos puede plantar una cierta cantidad de tierra con grano, esto es, puede cavar, arar, rastrillar, desmalezar, cosechar, llevar a su casa, trillar y aventar tanto como la labranza de su tierra requiera; y tiene además semilla para sembrar. Digo que cuando este hombre ha deducido su semilla del resultado de su cosecha y también lo que él mismo ha comido y dado a otros a cambio de ropas y otras necesidades naturales, que el grano restante es la verdadera renta natural de la tierra de ese año'⁵¹. El tamaño de la renta en especie se determina deduciendo los artículos de consumo del trabajador (sus salarios) y el costo de sus medios de producción (su semilla) del producto total. Entonces, lo que Petty tiene en mente y presenta como *la renta de la tierra*, es el *plusvalor total*, incluyendo la ganancia.

Habiendo determinado la renta en especie, Petty entonces pregunta cuál será el *precio en dinero*, i.e., por cuánta cantidad de plata se intercambiará. 'Pero una cuestión adicional, aunque colateral, puede ser ¿cuánta moneda inglesa vale este grano o renta? Contesto, tanto como el dinero que otro hombre pueda ahorrar, por encima de su gasto, en el mismo tiempo, si se dedica por entero a producir ese grano; a saber: Que otro hombre viaje a un país en el que haya plata, la extraiga, refine y la traiga al mismo lugar en el que un hombre plantó su grano; que la acuñe etc., todo el tiempo mientras trabaja la plata, juntando también comida para su vida y procurándose abrigo, etc. Digo que la plata de uno debe estimarse de igual valor que el grano del otro: siendo quizá veinte onzas en un caso y veinte bushels en el otro. De donde se sigue que el precio de un bushel de su grano será una onza de plata'⁵². Una vez que se conoce el precio de un bushel de grano puede usarse para determinar el precio del grano que constituye la renta, esto es, la renta monetaria total.

Petty continúa esta discusión con un intento muy audaz de deducir el precio de la tierra de la renta monetaria total. En tiempos de Petty, en Inglaterra la tierra se había convertido en un objeto de compra y venta, con un precio aproximadamente igual a la suma total de la renta anual multiplicada por 20 (o más precisamente, por 21). Petty sabía de la experiencia de negocios que una parcela de tierra con una renta anual de 50 libras se vendería aproximadamente en 1.000 libras. Petty pregunta por qué el precio de la tierra es igual a 20 veces su renta anual. Tomando su investigación sobre la renta como punto de partida, pero sin conocimiento de las leyes que gobiernan la formación de la ganancia y el interés, Petty no podía saber que la relación entre la renta anual y el precio de la tierra depende de la tasa de interés promedio prevaleciente en ese momento, (en Inglaterra en la época era del orden del 5%) y que la primera cambia junto con el último (por ejemplo, si la tasa de interés cae del 5% al 4% el precio de la misma extensión de tierra subirá a 1250 libras o a 25 veces la renta anual). Entonces Petty recurre al siguiente argumento artificial: el comprador reconoce que al comprar la tierra está garantizando un ingreso anual fijo para él, para su hijo y su nieto; la preocupación de la gente por su posteridad generalmente no se extiende más allá. Suponga que el comprador tiene alrededor de cincuenta años, el hijo alrededor de veintiocho y el nieto siete. De acuerdo con las estadísticas de mortalidad de las tablas de Gaunt estas tres personas pueden esperar vivir en promedio veintiún años más. Entonces, reconociendo que la tierra provee un ingreso anual para veintiún años el comprador acuerda pagar una suma veintiún veces mayor que la renta anual total.

A pesar de todos los errores que pueda tener este argumento de Petty, contiene una idea fértil de profunda verdad: 'el valor de la tierra' no es otra cosa que la suma de un *número preciso de rentas anuales*. Dado que el tamaño de la renta monetaria depende del valor del bushel de grano, y éste a su turno está determinado por la cantidad de trabajo gastado en su producción, se sigue que el trabajo es la fuente no sólo del valor del grano sino en última instancia también del 'valor de la tierra'. El argumento de Petty representa un temprano y audaz intento de someter los fenómenos agrícolas a la ley del valor

* Ver arriba, capítulo Tres.

trabajo. Sin embargo, el otro costado de esto es que la concentración de Petty sobre la renta de la tierra testifica el predominio todavía abrumador de la agricultura. La teoría económica, aunque volcándose a nuevos conceptos e ideas para generalizar los fenómenos de la nueva economía capitalista, todavía los viste con el ropaje de conceptos e ideas heredados de la era en que eran dominantes la agricultura y las formas feudales de tenencia de la tierra. Dentro de la teoría económica la categoría básica de la economía capitalista –la ganancia– todavía no se ha separado de la renta de la tierra, sino que se disuelve en ella: todo el plusvalor, incluida la ganancia, aparece bajo el título de renta. En parte, este descuido teórico por la categoría de la ganancia se explica por las dificultades involucradas en trabajar nuevas categorías que corresponden con la realidad de nuevos fenómenos; pero también se explica por el hecho de que la ganancia industrial en esta época todavía jugaba un papel secundario, mientras la ganancia comercial era vista por los mercantilistas como un margen sobre el precio de una mercancía. Petty distingue una única forma de ganancia como especial, el *interés sobre el capital prestado*. Esta era una distinción necesaria, en vista tanto de la gran importancia que el capital a préstamo tenía en la época como de los agudos antagonismos que existían entre el capital monetario y los intereses terratenientes*. Pero habiendo distinguido especialmente el interés sobre el dinero, Petty sin embargo considera que es una forma de ingreso derivado, como si fuera un sustituto de la renta. Porque no entendía que las fluctuaciones en el precio de la tierra seguían a las fluctuaciones en el nivel del interés. Petty imaginaba que la relación entre estos dos fenómenos era de hecho al revés: explicaba el *nivel del interés* a partir del *nivel del precio de la tierra*. Si una parcela de tierra podía comprarse por 1.000 libras y rendía una renta anual de 50 libras, el dueño de un capital de 1.000 libras podría naturalmente acordar prestarlas sólo bajo la condición que el dinero que recibiera como interés no fuera menos que las 50 libras recibidas por año en renta: así, dado el precio de la tierra, la tasa de interés se establecía al 5%.

Como vemos, Petty fue el primero en esquematizar un diseño de la ley del valor trabajo e intentar explicar sobre esta base las relaciones cuantitativas entre diferentes fenómenos: entre la cantidad de un producto y la cantidad de plata por la que se lo cambiaría, entre los salarios naturales y la renta natural; entre la renta natural y la renta monetaria; entre la renta monetaria y el precio de la tierra; y entre el precio de la tierra y la tasa de interés. Sin embargo, junto con estos rudimentos de una correcta comprensión de la relación entre valor y trabajo frecuentemente encontramos en Petty una concepción diferente de valor, en la que la fuente del valor se adscribe al *trabajo y la naturaleza*. Petty dio expresión brillante a esta idea en su famosa frase: ‘El trabajo es padre y principio activo de la riqueza y la tierra es la madre’⁵³. Está claro que acá está hablando de la riqueza material, o *valor de uso*, cuya producción sin duda requiere la unión activa de las fuerzas naturales con la actividad humana. Sin embargo, una vez que el valor de un producto (qué él no diferencia del producto mismo) es creado por el trabajo y la tierra, la determinación de la magnitud de este valor requiere que primero se encuentre una medida general con la cual puedan ser comparadas la acción de las fuerzas de la naturaleza y la actividad laboral del hombre. De manera que surge el problema de una ‘medida de valor’, que en sí misma estriba sobre el problema de la ‘*paridad entre tierra y trabajo*’. ‘... todas las cosas deberían ser valoradas por dos denominaciones, que son la tierra y el trabajo; esto es, deberíamos decir, un barco o un vestido vale tal medida de tierra, con tal otra medida de trabajo; porque tanto los barcos como los vestidos son criaturas de la tierra y del trabajo de los hombres sobre los mismos: si esto es cierto, deberíamos contentarnos con encontrar una paridad natural entre la tierra y el trabajo, de manera de poder expresar el valor de cada uno de ellos por separado tan bien o mejor que por medio de los dos y reducir uno al otro tan fácil y certeramente como reducimos peniques a libras’⁵⁴.

Entonces, ¿cómo resolvemos esta ‘consideración de la máxima importancia en economía política’, cómo hacemos ‘una equivalencia y ecuación entre tierra y trabajo’?⁵⁵ La tierra y el trabajo participan en el proceso de creación de valor de uso; examinemos la *proporción* en la que lo hace cada uno. Supongamos que se pone a pastar un ternero en dos acres de tierra sin cultivar y que el peso que engorda en el curso de un año representa una cantidad de carne suficiente para alimentar a hombre durante 50 días. Es obvio que al no haber asistencia del trabajo humano, la tierra ha producido cincuenta ‘días de alimento’; la suma de estas raciones diarias comprende la ‘renta’ anual de este lote de tierra particular. Si un hombre cultiva la misma tierra y en un año produce un número mayor de raciones diarias de alimento, el excedente por encima de las 50 raciones de alimento originales constituirá su ‘salario’; de este modo la participación de la tierra (renta) y el trabajo (salario) están expresados en *una única y misma unidad*, en ‘*días de alimento*’. Así, la medida común de valor es ‘los días de alimento de un hombre adulto, en promedio, y no los días de trabajo. ... Por lo cual yo valoro una choza irlandesa como el número de días de alimento que el constructor gastó en construirla’. En otras palabras, su valor está determinado por la suma de los salarios pagados al constructor’.⁵⁶

* Ver capítulo precedente

Vemos entonces que hay una aguda disparidad y contradicción entre estos dos constructos de Petty. Previamente, hablaba de *valor de cambio*; ahora se ocupa de *valor de uso*. Antes consideraba al trabajo como la fuente del valor; ahora es el trabajo y la tierra. Previamente deducía el valor de la tierra (o, para ser exactos, el precio de la tierra) del *trabajo*; ahora busca '*una paridad entre tierra y trabajo*'. Antes, tomaba como medida de valor la *cantidad* de trabajo; ahora toma el '*valor del trabajo*', esto es, *los salarios*. Previamente Petty determinó la magnitud de la renta de la tierra deduciendo los *medios de consumo de los trabajadores* (i.e., los salarios) del producto total; ahora, encuentra los salarios deduciendo la *renta* del producto. Si con justicia se puede reconocer a Petty como el padre de la teoría del valor trabajo, también puede ser reconocido como el antecesor de los errores y contradicciones básicas en la formulación de esta teoría que llevó doscientos años superar. En una u otra variante estos errores fundamentales –la confusión del valor de cambio con el valor de uso, la búsqueda de una igualación entre la tierra y el trabajo, y la confusión entre la cantidad de trabajo y el '*valor del trabajo*'– se repitieron en la literatura siguiente, incluyendo la de los economistas ingleses cuyos escritos llenaron el período de cien años que separa la actividad de Petty de la obra de Adam Smith. Ocupémonos ahora brevemente de Locke, Cantillon y James Steuart.

Para Locke la fuente del valor es el trabajo, sin embargo, el valor es entendido como riqueza material, o *valor de uso*. 'La naturaleza y la tierra suministran solamente los materiales menos valiosos en sí mismos'⁵⁷ i.e., sin la asistencia del trabajo humano. ¡Qué gran contraste entre estos trabajos naturales de la naturaleza y aquellos productos modificados por el trabajo humano! El trabajo es la fuente del poderoso incremento de la riqueza de las naciones modernas. 'Pienso que sería un cómputo muy modesto decir que de los productos de la tierra útiles para la vida del hombre, nueve décimos son el efecto del trabajo'⁵⁸. 'Porque cualquier pan es más valioso que el grano, el vino que el agua y la tela o la seda más que las hojas, las pieles o el musgo, esto es debido por entero al trabajo o la industria'⁵⁹. El trabajo es la fuente primaria del valor de *uso* de una mercancía; como ya hemos visto, sin embargo, su valor de *cambio*, según Locke, está determinado por la oferta y la demanda.

Con Cantillon* (que murió en 1734) encontramos nuevamente la confusión entre valor de cambio y valor de uso, así como un intento más de deducir el valor de la tierra y el trabajo. 'La tierra es la fuente de la materia con la que se produce toda riqueza. El trabajo del hombre es la forma que la produce: la riqueza en sí misma no es más que la conservación, las conveniencias y las superfluidades de la vida'⁶⁰. Una vez que una cosa es creada por *la tierra y el trabajo* 'el precio o valor intrínseco de una cosa es la medida de la cantidad de tierra y de trabajo que entran en su producción'⁶¹. Cantillon fue claramente influenciado por Petty y antes que detenerse en la simple determinación del valor por la tierra y el trabajo busca encontrar una ecuación entre estos dos elementos. Tampoco estaba satisfecho con la solución de Petty, quien en un punto, como hemos visto, reduce 'el valor de la tierra' a trabajo y en otro designa a la subsistencia diaria de un hombre (la ración alimentaria) como el común denominador entre el '*valor de la tierra*' (renta) y el '*valor del trabajo*' (salarios). Cantillon, como un predecesor de los fisiócratas, adjudica la palma de la superioridad a la *tierra* y se esfuerza en reducir el valor del trabajo del obrero al valor del lote de tierra suficiente para alimentarlo a él y a su familia. Así, 'el valor intrínseco de cualquier cosa puede medirse por la cantidad de tierra utilizada en su producción y la cantidad de trabajo que requiere, en otras palabras, por la cantidad de tierra cuyo producto se adjudica a los que realizaron el trabajo'⁶². A partir de las ideas equivocadas de Petty, Cantillon se aleja todavía más de una formulación correcta de la teoría del valor trabajo. Más aún, para reducir 'el valor de la tierra' a trabajo, establece la igualdad entre el trabajo humano y un lote de tierra determinado.

Finalmente, vayamos a James Steuart**. En él también encontramos la misma confusión entre valor de uso y valor de cambio. Dentro de un producto de trabajo concreto (i.e. un valor de uso) Steuart diferencia entre el *sustrato material*, que está dado por la naturaleza, y la modificación hecha por el *trabajo humano*. Aunque pueda parecer extraño, denomina a la sustancia material de la que está hecho el producto su '*valor intrínseco*'. El '*valor intrínseco*' de un florero de plata es la materia prima (la plata) de la que está hecho. Sus modificaciones por el trabajo del obrero que hizo el florero constituyen su '*valor útil*'. 'Aquí merecen nuestra atención dos cuestiones. Primero, la sustancia simple, o la producción

* Su *Essai sur la nature du commerce en général* apareció en 1755, luego de la muerte del autor. [La edición francesa de la obra de Cantillon apareció bajo el nombre de Richard Cantillon, y fue reimpresa en Amsterdam en 1756 (edición que cita Marx en el Volumen I de El Capital). Una edición inglesa, publicada como *The Analysis of Trade, Commerce, etc., por Philip Cantillon, late of the City of London, Merchant*, apareció en 1759. Aunque la edición francesa reclama ser una traducción del original en inglés, Marx nota que tanto la fecha de la edición inglesa como el hecho de que contiene sustanciales revisiones de la francesa, hacen que esto sea imposible. Ver El Capital, Vol. I (edición Penguin), p. 697. Traductor]

** Ver el inicio del presente capítulo. Sobre su teoría del dinero ver el final del capítulo ocho.

de la naturaleza; la otra, la modificación [preobrazovanie – transformation, I:R:], o el trabajo del hombre. A la primera la denominaré *valor intrínseco*, a la otra, *valor útil* ... El valor de la segunda deberá ser estimado de acuerdo con el trabajo que ha costado producirla⁶³. Lo que Steuart tiene en mente, por lo tanto, es el *trabajo útil concreto* que crea el valor de uso y da 'forma a alguna sustancia que se convierte en útil, ornamental, o, en suma, apta para el hombre, de manera mediata o inmediata'⁶⁴.

Por lo tanto, fue durante la era del mercantilismo que aparecieron los embriones de las principales teorías del valor que jugarían un papel importante en la historia siguiente del pensamiento económico: la teoría de la *oferta y la demanda*, la teoría de la *utilidad subjetiva*, la teoría de los *costos de producción* y la teoría del *valor trabajo*. De todas estas teorías, la teoría de la utilidad subjetiva no fue empleada por la ciencia económica con algún éxito hasta la aparición de la escuela austríaca. De las otras tres, la teoría del valor trabajo fue la que tuvo mayor impacto en la evolución posterior del pensamiento económico. En manos de Petty y sus seguidores la teoría del valor trabajo sufrió una multitud de contradicciones evidentes, siendo empujada por Locke al mismo nivel que la teoría de la oferta y la demanda y por Steuart al plano de la teoría de los costos de producción. La teoría del valor trabajo debió su progreso ulterior a la escuela clásica y al socialismo científico. Los herederos de Petty fueron Smith, Ricardo, Rodbertus y Marx.

CAPÍTULO TRECE

Los Fisiócratas

Clases sociales

Como hemos visto, para los Fisiócratas, el *leitmotif* tanto detrás de su programa práctico como de su argumentación teórica era la agricultura capitalista en gran escala, que presuponía la separación de la clase de los *propietarios terratenientes* de la clase de los *capitalistas agrarios*, los organizadores de la producción. Obviamente, además de estas dos clases, también existía una clase de productores directos, i.e., de *trabajadores asalariados del campo*. Para los Fisiócratas, la presencia de esta clase era inevitable; sin embargo, era sobre la contradicción entre las dos primeras clases mencionadas -los terratenientes (a quienes Quesnay llama 'propietarios') y los capitalistas agrarios (llamados por Quesnay los labradores, o la 'clase productiva')- que usualmente se enfoca por completo su atención. Del mismo modo como el 'tercer estado' (la burguesía) de la Francia del siglo XVIII incluyó en sus filas a los trabajadores asalariados quienes aún no se habían cristalizado como una clase social separada, así, también, en el esquema de Quesnay los trabajadores agrícolas forman un telón de fondo para la clase productiva de los labradores, sin que los distinga por separado de éstos. Esto no es sorprendente si recordamos que las contradicciones de clase entre el capital y el trabajo todavía tenían un débil desarrollo en esa época. Dado que la clase obrera todavía no jugaba un papel independiente dentro de la vida social, las relaciones entre los capitalistas agrarios y sus trabajadores ocupaban poco lugar en el pensamiento de Quesnay. Su atención fue reclamada primero, por el conflicto de intereses entre *la ciudad* (i.e. la industria y el comercio) y el *campo* (los labriegos), y, en segundo lugar, dentro de la esfera de la agricultura misma, entre los *terratenientes* y los *capitalistas agrarios*. Quesnay por lo tanto ve una división tripartita de la sociedad: dentro de la agricultura distingue la clase de los terratenientes de la clase 'productiva', (los labriegos), mientras contraponen a ambas la población urbana *comercial e industrial*, a la que designa como clase 'estéril'⁶⁵ (incluidos los miembros de las profesiones liberales, sirvientes, etc.).

Cada una de estas dos últimas clases -la clase productiva y la clase estéril- pueden en efecto ser divididas en dos clases diferentes: *empresarios y trabajadores asalariados*. El gran servicio de Turgot fue haber enfatizado esta distinción de clase con gran precisión: "Así toda la Clase que está involucrada en satisfacer las diferentes necesidades de la Sociedad con la inmensa variedad de productos industriales se encuentra a sí misma, por así decir, subdividida en dos órdenes, el de los Empresarios, Manufactureros y Maestros que son poseedores de grandes capitales que ellos ponen a trabajar, por medio de sus anticipos, y el segundo orden, que consiste de Artesanos comunes quienes no poseen más propiedad que sus mismas manos, que no anticipan nada más que su trabajo diario y que no reciben otra ganancia que sus salarios"⁶⁶ Esta misma clase de distinción existe dentro de la clase 'productiva' de los labriegos: "La Clase de los Labriegos, como la de los Manufactureros, está dividida en dos clases de hombres, la de los Empresarios o Capitalistas, quienes hacen todos los anticipos, y la de los Trabajadores asalariados comunes."⁶⁷ Así, las tres clases de Quesnay son convertidas por Turgot en cinco. En aras de la claridad, las diferentes distinciones de clase de Quesnay y Turgot pueden presentarse de la siguiente manera.

<i>División de clases según Quesnay</i>	<i>División de clases según Turgot</i>
1. Clase de los Propietarios	1. Clase de los Propietarios
2 Clase Productiva (labriegos)	2. Capitalistas agrarios
	3. Trabajadores agrícolas
3. Clase estéril (Comercial e industrial)	4. Capitalistas Industriales
	5. Obreros industriales.

Aunque el análisis de Quesnay distingue solamente tres clases, su argumento concreto, como ya se ha marcado, igualmente presupone la existencia de trabajadores asalariados. De modo tal que parece permisible tomar el esquema de Turgot como una formulación más clara y consistente de los puntos de vista del mismo Quesnay.

Veamos ahora la agricultura y examinemos las características de las clases involucradas.

Los Propietarios, según la teoría de Quesnay, adquirieron sus tierras por herencia o por compra a quienes fueron sus dueños originales. Estos últimos, por medio de su trabajo y de su propiedad mueble convirtieron la tierra virgen y la hicieron apta para el cultivo: sacaron los árboles, secaron los pantanos o la irrigaron, la cercaron, hicieron caminos, etc.. Al realizar estos anticipos básicos, los llamados '*avances foncières*'⁶⁸, los terratenientes consolidaron su derecho perpetuo a la propiedad sobre la tierra. Como dueños, ahora reciben de los labriegos inquilinos el *pago de una renta* (o renta), igual al total del ingreso neto, o 'producto neto' resultante luego que el capitalista agrario ha deducido sus costos de producción de su ingreso bruto.

Los capitalistas agrarios alquilan la tierra a los propietarios por un plazo más o menos largo, y la labran con sus herramientas que son su propio capital. Aquí el capitalista agrario debe invertir en dos tipos de capital: primero, debe desembolsar de manera inmediata grandes sumas de dinero para comprar su capital agrario, tanto muerto como vivo (implementos agrícolas, ganado, etc.), que se deprecia lentamente y que permanece en servicio durante varios años, por ejemplo, diez años; segundo, anualmente el labriego debe desembolsar una suma fija para sus gastos corrientes, y estos le son devueltos *in toto* a lo largo del curso del año al vender su cosecha -en esta categoría entran los desembolsos en semillas, alimentos para animales, y salarios de los trabajadores (o lo que es lo mismo, los medios de subsistencia de los trabajadores). Así, el labriego invierte en su negocio en primer lugar, un *capital fijo* (o utilizando la expresión de Quesnay, realiza *avances primitives*) y después, un *capital circulante* (o *avances annuelles*). Quesnay atribuye un significado especial a los incrementos en el capital fijo: cuanto mayores, hacen más productiva la explotación. Quesnay supone que el tamaño del capital fijo es cinco veces el del capital circulante; por ejemplo, la clase de los capitalistas agrarios tomada de conjunto invierte en la agricultura un capital fijo de 10.000 millones de libras y un capital circulante de dos mil millones, haciendo un total de doce mil millones.*

Cuál es la ganancia que obtienen los capitalistas agrarios de sus negocios? Luego de recoger y vender la cosecha, deben utilizar el producido de la venta sobre todo para cubrir sus costos totales de producción, esto es, todo su capital circulante y la porción del capital fijo que se ha depreciado a lo largo del año. Tomada en su conjunto, la clase de los capitalistas agrarios tiene que recuperar, en primer lugar, un capital circulante de dos mil millones de libras que ha gastado: 1) en materias primas (semillas, etc.), y 2) en medios de subsistencia para todos los que toman parte en la producción, i.e., no solamente para los trabajadores asalariados, sino también para los mismos labriegos y sus familias. Como vemos, Quesnay agrupa sin distinción los medios de subsistencia *para los trabajadores* (o sea, sus salarios) y los medios de subsistencia consumidos por *los mismos labriegos* (de hecho comprados con sus ganancias). Así, los desembolsos de los labradores para su propio consumo no son tratados como ganancia, sino como costos de producción necesarios: es como si los capitalistas agrarios se pagaran a sí mismos un salario (aún cuando ese salario sea alto, el que representa, al igual que los salarios de los trabajadores, una porción del capital circulante anticipado).

Además del reemplazo de los dos mil millones correspondientes al capital circulante, al final del año, los capitalistas agrarios reciben (según el supuesto de Quesnay), una suma adicional, igual al 10% del capital fijo total invertido, i.e., otros mil millones de libras. Esta suma, sin embargo, de hecho no es una ganancia sobre el capital. Quesnay supone que va meramente a reemplazar la parte del capital fijo que se ha gastado a lo largo del año más cualquier pérdida en que se pueda haber incurrido por desafortunados accidentes (cosechas arruinadas, inundaciones, helada, etc.) -en suma, es una amortización y un fondo de seguro. Si, como hemos supuesto, el valor del capital fijo (implementos, ganado, etc.) es diez mil millones de libras, y tiene una vida útil de 10 años, está claro que cada año se gasta un décimo; por lo tanto, para mantener el capital fijo en buenas condiciones de manera permanente, se tendrá que gastar mil millones de libras por año en su reparación y renovación (por el momento estamos dejando de lado el fondo de seguros).

Así los capitalistas agrarios, que han invertido un capital de doce mil millones en su explotación, reciben tres mil millones en el curso de todos y cada uno de los años: dos mil millones como reemplazo de su capital circulante, y mil millones como compensación por la porción consumida del capital fijo. Si los capitalistas agrarios venden el total de su cosecha en cinco mil millones de libras, los dos mil millones que restan como sobrante por encima de los costos de producción constituyen el ingreso neto o 'producto neto', y se paga a los terratenientes como renta. Los mismos capitalistas agrarios no reciben ingreso neto, sino una mera indemnización por el capital que han gastado. La única ganancia personal que derivan del proceso de producción es la recepción de los medios de subsistencia necesarios para

* Los ejemplos numéricos utilizados aquí y en la discusión subsiguiente están tomado del análisis del Tableau Economique de Quesnay; las libras han sido convertidas a rublos (Traducido en R.L.Meek's *Economics of Physiocracy*, págs. 150-167).

ellos y sus familias (aún si los mismos son mayores en cantidad y mejores en calidad que los que reciben los trabajadores). Consecuentemente, aún cuando los labriegos son capitalistas, no reciben ganancia sobre su capital, sino que obtienen simplemente los medios necesarios para su subsistencia, o una especie de salario, aunque más grande.

El fracaso en captar la naturaleza social del ingreso de los capitalistas agrarios y prestar *la debida consideración a la categoría de la ganancia* es uno de los errores más serios de los Fisiócratas. En el esquema fisiocrático de cosas el labriego figura simultáneamente como capitalista, que invierte un considerable capital en su negocio, y como trabajador, que extrae un mero salario. Y aunque es cierto que hay un ingreso adicional del 10% sobre el capital fijo, el mismo, antes que una ganancia, representa el remplazo del capital. Quesnay siente que el labriego deriva alguna suerte de ingreso en proporción con el tamaño del capital invertido, pero no desea presentarlo como un ingreso neto (ganancia) que sobra luego que los costos de producción han sido cubiertos. Quesnay, como un defensor de la clase de los capitalistas agrarios, quiere 'reservar' un ingreso mínimo (ganancia) para estos últimos que esté a resguardo de los reclamos rapaces de los terratenientes y del gobierno extravagante. La única manera en que puede hacer esto es pintando todo el ingreso de los capitalistas agrarios como una compensación por el capital y los medios de producción necesarios para su subsistencia. Para resguardar el ingreso de los capitalistas agrarios Quesnay lo transfiere fuera de la categoría de ingreso neto, a la categoría de reemplazo del capital o costos de producción, dejando la renta pagada a los terratenientes como el único rubro del ingreso neto. Para proteger la ganancia de los capitalistas agrarios, Quesnay los disfraza de trabajadores o campesinos, que no reciben más que los medios de subsistencia necesarios.

Otra razón para este descuido de la ganancia de los capitalistas agrarios reside en las atrasadas condiciones económicas de la Francia del siglo XVIII, donde los capitalistas agrarios eran pocos en número y estaban perdidos en un mar de campesinos y *métayers* (medieros, G.M.). En esa época, en Francia, el labriego arrendatario no siempre se distinguía claramente de otro inquilino, el *métayer*, aún cuando el último, (como el campesino) realmente derivaba de la explotación solamente los medios necesarios para su subsistencia. Adicionalmente, el labriego muchas veces trabajaba él mismo en la explotación junto a sus trabajadores, y parecía fusionarse con ellos socialmente. La naturaleza del labriego como un capitalista todavía no había cristalizado con la claridad suficiente; las ataduras entre el labriego, el campesino, el *métayer*, y los trabajadores agrícolas hacían la transición de una a otra categoría escasamente perceptible.

Ya hemos hecho al pasar una referencia a la tercera clase de personas empleadas en la agricultura (y a quienes Quesnay no distingue como un grupo específico), esto es, los *trabajadores agrícolas asalariados*.

Estos trabajadores agrícolas venden su 'trabajo', o su fuerza de trabajo a los capitalistas agrarios, y a cambio reciben de ellos un salario. Cuál es el tamaño de este salario? De acuerdo con la teoría fisiocrática, el nivel de los salarios no excede el mínimo necesario para sostener la existencia de los trabajadores. En palabras de Quesnay: "el nivel de los salarios, y consecuentemente los disfrutes que

* Solamente en Turgot encontramos una indicación clara de que el labriego (como el capitalista industrial) recibe "una ganancia suficiente para compensarlo del dinero que hubiera ganado si lo hubiera utilizado para la adquisición de una propiedad sobre la tierra ...sin ningún gasto (exertion)", y que se ubica por encima de los reemplazos por su gasto de capital y por los salarios por su trabajo personal dentro de la empresa. Turgot es uno de los primeros escritores que intenta suministrar una teoría de la ganancia y tratar de determinar su magnitud. En su visión la ganancia del capital es igual al total de la renta que un dueño de capital monetario recibiría si hubiera usado su dinero para comprar una parcela de tierra; si una parcela de tierra que se puede comprar en 1.000 libras rindiera un ingreso neto (renta) de 50 libras, entonces un capital de 1.000 libras también tendrían que rendir una ganancia de 50 libras - en otras palabras, la tasa de ganancia se establecería en 5%. El error de Turgot es derivar el tamaño de la ganancia del precio de la tierra, cuando de hecho es justo al revés: los cambios en el precio de la tierra dependen de las fluctuaciones en la tasa de ganancia (o de interés). Con una tasa de interés de 5%, una parcela de tierra que rinde un ingreso neto de 50 libras se venderá en 1.000 libras; si la tasa de interés es del 10%, el precio del mismo lote de tierra no excederá las 500 libras. El ejemplo de Turgot muestra que aún las inteligencias más refinadas entre los Fisiócratas continuaban buscando explicaciones para las leyes de la economía capitalista (en este caso, la tasa de ganancia) únicamente dentro de la esfera de la agricultura (aquí, en el precio de la tierra). Esto testimonia el atraso de las condiciones económicas de Francia y el continuo predominio de la agricultura. La explicación de Turgot del nivel de la ganancia tiene estrecha similitud con la explicación de Petty sobre el nivel de los intereses.

los asalariados pueden obtener de los mismos, están fijos y reducidos a un mínimo por la extrema competencia que existe entre ellos”⁶⁹ El salario depende del precio de los alimentos de los trabajadores, sobre todo del grano. “El salario diario de un trabajador está fijado más o menos naturalmente sobre la base del precio del grano”.⁷⁰ La así llamada “ley de hierro de los salarios”, que durante los siglos XVII y XVIII tuvo muchos defensores entre los mercantilistas, fue formulada aún más precisamente por Turgot (quien frecuentemente es considerado como su autor): “Dado que (el empleador) tiene una elección entre un gran número de Trabajadores prefiere al que trabaja por el precio más barato. Así los Trabajadores están obligados a competir unos con otros y bajar su precio. En todo tipo de trabajo tiene que ser, y en los hechos concretos este es el caso, que el salario de un Trabajador está limitado por lo que es necesario para permitirle procurarse su subsistencia”.⁷¹

Si, como hemos visto, los Fisiócratas confunden al capitalista agrario con el campesino y el trabajador agrícola, su error se repite aún más crudamente cuando se lo aplica a la industria. El labriego, como lo pinta Quesnay, aunque no recibe ganancia, es sin embargo un capitalista, en cuanto adelanta sumas importantes en concepto de capital fijo y para contratar trabajadores. Según la pintura de Quesnay, el industrial figura como un artesano que no realiza anticipos por capital fijo y no contrata trabajadores. Estos artesanos (miembros de la ‘clase estéril’) gastan nada más que materias primas y su trabajo personal y, al vender los productos que han fabricado, reciben de vuelta meramente una compensación por sus *materias primas* más el valor de los *medios de subsistencia* necesarios para ellos y sus familias. Como con los capitalistas agrarios, se ignora la ganancia de los industriales, que es vista por los Fisiócratas bien como la ‘subsistencia’ de los artesanos o como los ‘salarios’ de los trabajadores. También como los capitalistas agrarios, los industriales reciben solamente el reemplazo por sus capitales o costos de producción, esto es, sus desembolsos por materias primas y para sostenerse ellos y sus familias mientras trabajan. *Esta confusión teórica de los capitalistas industriales con artesanos* puede haber estado facilitada por el hecho de que había muy pocos capitalistas en gran escala en Francia durante el siglo XVIII y continuaban predominando las artesanías.

CAPÍTULO CATORCE

Los Fisiócratas

El producto neto

El análisis de las divisiones de clase de la sociedad nos conduce al punto central de la doctrina fisiocrática, su teoría de la *productividad exclusiva de la agricultura*. De acuerdo con la teoría fisiocrática, la agricultura es un 'empleo productivo' porque el producto del cultivo no reemplaza simplemente los costos de producción del granjero, sino que por encima del mismo rinde un cierto excedente, un 'producto neto' o 'rédito', que se paga al terrateniente como renta. La industria constituye un empleo 'estéril', dado que el valor de los productos de la industria no excede el de los costos de producción. /En cuanto al comercio, que también es una ocupación 'estéril', ver abajo/. Es solamente en la agricultura que realmente crece la riqueza o donde se crea nueva riqueza.

Más adelante veremos que en esta doctrina de la *exclusiva productividad de la agricultura* hay una *dualidad* distintiva. En algunas ocasiones, los Fisiócratas hablan de agricultura que rinde un 'rédito', esto es, un excedente *de valor de cambio* por encima del valor de los costos de producción; en otras, hablan en términos de que la agricultura rinde un 'producto neto', esto es, un excedente de *artículos de consumo* más allá de los necesarios para la subsistencia del labriego. En otras palabras, los Fisiócratas a veces entienden la *productividad exclusiva de la agricultura* como la capacidad de la agricultura de rendir una *cantidad excedente de valor*, y otras veces, como la capacidad de producir una *cantidad excedente de productos materiales*. El hecho de que la agricultura es *productiva de valor* está confundido con la *productividad física* de la tierra, una dualidad que hace a la teoría fisiocrática susceptible a las confusiones y contradicciones. ¿Qué fue lo que instó a los Fisiócratas a buscar una explicación del 'rédito'? Fue el hecho de que el valor de los productos industriales contiene sus costos de producción (más la ganancia), mientras que el valor de la producción agrícola incluye, además de estos elementos, también una renta pagada al dueño de la tierra. Por lo tanto, los Fisiócratas en esencia se enfrentaban con *el problema de la renta*: cómo podían explicar esta cantidad de valor evidentemente más grande de la producción agrícola, que rinde un excedente de valor, la renta de la tierra?.

Con los Fisiócratas el problema de la renta toma una forma particular debido a su fracaso (como ya hemos visto) para advertir la existencia de la ganancia y su inclusión del ingreso de los agricultores (así como el de los industriales) como una parte necesaria de los costos de producción. Ahora, si la ganancia está incluida en los costos de producción todo el problema aparece como sigue: por qué es que el valor de los productos industriales solamente reemplaza el costo de producción, o capital, mientras que el valor de la producción del cultivo rinde un valor excedente, un ingreso neto mayor que el necesario para reemplazar los costos de producción? La renta está acá convertida de un excedente sobre los *costos de producción más la ganancia* en un excedente sobre los *costos de producción* -esto es, en plusvalía. La renta, que es en realidad parte de la plusvalía, como lo es la ganancia, es tomada como la única forma de plusvalor, como el único ingreso neto. El problema de la *renta* es convertido entonces en el problema del *ingreso neto*, o *plusvalía*.

Sin embargo, habiendo planteado el problema de la plusvalía, los Fisiócratas no pudieron encontrar el modo de resolverlo, porque una solución correcta solamente es posible con una teoría del valor correcta. En tanto los Fisiócratas tenían una *teoría del valor*, la misma estaba deformada e incapacitada para explicar los orígenes del plusvalor. De acuerdo con la doctrina fisiocrática, el valor de un producto es igual a *sus costos de producción*; en consecuencia, cuando un producto se vende en su valor no puede devengar un ingreso neto (o plus valor). Los Fisiócratas distinguieron: 1) el '*precio fundamental*' de un producto (i.e. su precio de costo o costo de producción) y 2) el '*precio de venta de primera mano*' (esto es, el precio al que el producto es vendido por el productor directo). Con respecto a los productos industriales los Fisiócratas sostuvieron que la libre competencia completa entre los industriales (artesanos) haría que el precio de venta de estos productos tendiera a bajar al nivel de sus costos de producción (que incluirían los medios de subsistencia del industrial). El '*precio de venta de primera mano*' no excedería el '*precio fundamental*' del producto (su precio de costo) y la industria no procuraría rédito alguno por encima de la compensación del costo de producción.

En su teoría del valor los Fisiócratas adherían, por lo tanto, a la *teoría de los 'costos de producción'*, que entonces, con entera consistencia, los conducía a negar la posibilidad de que la industria recibiera un *ingreso neto* o *plusvalor*. Tan pronto como los Fisiócratas se trasladaban al reino de la agricultura, sin embargo, su teoría del valor se encontraba con el hecho de que existía un ingreso neto, o renta. De dónde deriva esta renta, que figura como un excedente en el valor del producto por encima de sus costos de producción? El '*precio de venta de primera mano*' del producto agrícola excede claramente

su 'precio fundamental' por la suma total de la renta. A su turno esto significa que la ley de los costos de producción fracasa cuando se aplica a los productos de la agricultura; estos últimos están subordinados a una ley del valor completamente diferente que los productos de la industria.

Cuál es la ley del valor que gobierna los productos de la agricultura? Quesnay en un punto intenta argumentar que por el rápido crecimiento de la población, la demanda de estos productos excede de manera constante a la oferta, y que por lo tanto se venden a un precio que excede sus costos de producción: el margen entre el primero y el último es lo que constituye el ingreso neto (renta). En esencia, sin embargo, afirmar que el precio de los productos agrícolas es para siempre mayor que su valor es equivalente a un completo repudio de una teoría del valor.

El intento de Quesnay de explicar el origen del ingreso neto a partir de un aumento en el *valor* del producto agrícola se probó una bancarrota. Habiéndosele clausurado el único medio metodológicamente correcto para explicar la plusvalía -i.e., sobre la base de la teoría del valor- los Fisiócratas no tuvieron otra elección que recaer en otra aproximación, básicamente falsa. Una vez que se hace imposible derivar el ingreso neto de un incremento del valor de la producción agrícola, ¿no se hace entonces necesario explicar su origen de una manera completamente independiente del valor de cambio de la producción? Si no hay manera de demostrar que la agricultura tiene el poder de producir un incremento de valor, ¿no tenemos que tratar entonces de derivar el ingreso neto directamente de la mayor productividad física de la tierra? Y así Quesnay arribó a la idea central de la doctrina fisiocrática, que la fuente del ingreso neto debería buscarse en la *productividad física de la tierra*.

Primero el problema de la renta fue convertido en el problema del ingreso neto. Ahora el último es transformado en un problema de 'producto neto': el hecho de que en la agricultura un excedente aparece en el valor del producto por encima del valor de los costos de producción se explica por la productividad física de la tierra, que rinde un *excedente de producción en especie* por encima de la cantidad de *productos* puestos como costos de producción. Una investigación de la relación entre el valor de la producción y sus costos es dejada de lado y reemplazada por una investigación sobre la relación de las diferentes cantidades de producto en especie —de un lado, la gastada en la producción y del otro, la obtenida de la cosecha. Para poder realizar esta comparación entre la cosecha y los costos de producción sobre una base *en especie*, los Fisiócratas recurrieron a dos simplificaciones: primero, ignoraron los costos de producción que constituyen el capital fijo (arados, implementos, etc.) y supusieron que en la agricultura el único costo de producción son en sí mismos productos agrícolas o grano (semilla, alimento para ganado, y los medios de subsistencia de los labriegos); segundo, al calcular los costos de producción los Fisiócratas dan mayor peso a los medios de subsistencia que van a los labriegos. Ahora, una vez que los costos de producción son igualados con los medios de subsistencia de los labriegos, la cuestión del excedente en especie de la cosecha, por encima de los costos de producción, queda transformada en lo siguiente: de dónde deriva *el excedente en medios de subsistencia que la cosecha rinde por encima de los medios de subsistencia requeridos para mantener a los labriegos durante el período de sus labores?*

Para los Fisiócratas este excedente se explica por la productividad física de la tierra y su capacidad para crear nueva sustancia material. Siguiendo a Cantillon, el economista inglés, los Fisiócratas sostienen que en la agricultura hay un proceso de generación que crea *nueva sustancia material* por encima de la existente de antemano, un incremento cuantitativo que no puede tener lugar en la industria, dado que la última está limitada simplemente a impartir a esta sustancia una *forma diferente*. En palabras de Quesnay, el trabajo de un zapatero 'consiste meramente en dar a la materia prima una forma definitiva'; esto es 'simplemente producción de formas y no producción de riqueza real', un incremento de sustancia real. En la industria solamente hay 'combinación' de materias primas con gastos de medios de subsistencia de los artesanos; el producto final es simplemente el resultado de combinar esta materia prima y medios de subsistencia, que tenían existencia previa a la producción industrial y fueron obtenidos de la agricultura.⁷² En la agricultura la riqueza se 'multiplica'; en la industria meramente se 'compone'. El fisiócrata italiano Paoletti expresó esta idea muy claramente: 'Dad a un cocinero una medida de arvejas para preparar vuestra cena; las llevará a la mesa bien cocidas y servidas, pero en la misma cantidad que se le dio; pero, por otro lado, dad la misma cantidad al jardinero para que las ponga en la tierra; os devolverá, cuando llegue el momento, por lo menos una cantidad cuadruplicada de la que recibió. Esta es la verdadera y única producción'.⁷³ Solo la agricultura da nacimiento a nueva materia a cambio de la que consume y destruye el hombre. La industria no puede crear nueva sustancia, solamente transformar o modificar su forma.

La agricultura genera nueva sustancia material para la sociedad humana. Dado que la mejor parte de ésta consiste en medios para la subsistencia humana, la agricultura no es simplemente *la fuente de nueva sustancia material*, sino también *la única fuente de medios para la subsistencia humana*. Esto a su turno significa que la agricultura provee los medios de subsistencia no simplemente para los

labriegos, sino para las otras clases de la sociedad. “Es el trabajo de los labriegos el que regenera no solamente los bienes de subsistencia que él mismo ha destruido sino también aquéllos destruidos por todos los otros consumidores’. Es esto lo que confiere superioridad social suprema a la clase de los labriegos, que ‘pueden siempre subsistir de lo propio, de los frutos de su propio trabajo. Los otros si quedan librados a sí mismos no pueden obtener subsistencia de sus propios trabajos estériles’, a menos que reciban medios de subsistencia de la agricultura.⁷⁴

Pero también sabemos que estos medios de subsistencia necesarios constituyen los salarios tanto de los trabajadores agrícolas como de los industriales. De ahí se sigue por lo tanto que la agricultura es *la fuente de los salarios* tanto para la población *agrícola* como la *industrial*. ‘Cualquier cosa que los trabajos del Labriego haga producir a la tierra por encima de sus necesidades personales constituye el único fondo del que se pagan los salarios que todos los demás miembros de la sociedad reciben a cambio de sus trabajos’⁷⁵. Al entregar parte de sus medios de subsistencia a la clase industrial a cambio de las manufacturas de ésta, los labriegos parecen estar pagándoles su mantenimiento, o sus salarios. Los labriegos son la clase que paga el trabajo de la población industrial; esta última es ‘asalariada’ de la clase agrícola.

La línea de pensamiento de los Fisiócratas puede ser resumida como un conjunto de proposiciones, cada una de las cuales ayuda a detallar los rasgos generales de la agricultura:

- 1) la agricultura es la fuente de la *renta* (que es el margen entre el valor del producto y los costos de producción del granjero más la ganancia);
- 2) la agricultura es la fuente del *ingreso neto* (que es el margen entre el valor del producto y sus costos de producción, conteniendo estos últimos también, de manera escondida, la ganancia del granjero).
- 3) la agricultura es la fuente de *nueva sustancia material*, que pone a disposición de la sociedad para satisfacer las necesidades de sus miembros.
- 4) la agricultura es la fuente del *producto neto* (que es el excedente de la producción de la agricultura por encima de los productos que se gastan en el proceso de producción);
- 5) la agricultura es la fuente del *excedente de medios de subsistencia* por encima de los necesarios para el mantenimiento de los labriegos;
- 6) la agricultura es la fuente de *medios de subsistencia* tanto para la población agrícola como para la industrial;
- 7) la agricultura es la fuente de los *salarios* que pagan el trabajo de la población industrial.

El punto de partida de los Fisiócratas es el mayor valor producido por la agricultura como la fuente de la renta o ingreso neto. Para explicar este fenómeno observan la productividad física de la agricultura como fuente de nueva sustancia material, y a la forma *en especie* de su producto como medios de subsistencia. Los Fisiócratas luego se vuelcan nuevamente de esta ‘primacía’ física de la agricultura a la *primacía social* como única fuente de los salarios que nutren y ‘mantienen’ a la población industrial.

De esta manera, toda la teoría de los Fisiócratas sobre el ingreso neto está animada de un dualismo fundamental entre dos puntos de vista: el de valor y el físico. Cometan dos errores básicos. Primero, la *diferencia física* básica que distinguen entre la agricultura y la industria no existe. La agricultura, no importa lo que piensen los Fisiócratas, no produce nueva sustancia, sino que simplemente convierte la sustancia material difusa del suelo, el aire y el agua en grano, en otras palabras, dota a la materia con una forma que la hace adecuada para la satisfacción de las necesidades humanas. Y la industria hace exactamente lo mismo. Del mismo modo, no existe base para atribuir a la agricultura superioridad especial en permitir una colaboración entre el hombre y las fuerzas de la naturaleza, dado que esta misma colaboración con las fuerzas de la naturaleza (vapor, electricidad) tiene lugar dentro de los procesos de trabajo industriales.

La segunda y principal equivocación de los Fisiócratas consiste en tomar la peculiar productividad física de la agricultura (aún cuando existiera) y deducir de ahí que la producción agrícola tiene mayor valor. Escribió Marx: ‘Su error fue que confundieron el *incremento de sustancia material*, que por el proceso natural de vegetación y generación distingue la agricultura y la cría de ganado de la manufactura, con el *incremento del valor de cambio*’⁷⁶. Los Fisiócratas no sospechaban que la incapacidad del trabajo industrial para crear nueva sustancia material en modo alguno le impedía ser una fuente de plusvalor. Si los Fisiócratas no hubieran incluido artificialmente la ganancia capitalista en los costos de producción, se hubieran visto forzados a concluir que la industria también rinde una ganancia, o ingreso neto, por encima de la mera restauración de los costos de producción. Por otra parte, los Fisiócratas fracasaron en captar que este incremento en la cantidad material de productos agrícolas (incremento que

atribuyeron a la mayor productividad física de la tierra) todavía no significa ningún crecimiento en la *masa del valor de cambio*. Los Fisiócratas confundieron la producción de productos *en especie* (valor de uso) con la producción de valor de cambio. Esta confusión meramente refleja el estado atrasado de la agricultura en la Francia del siglo XVIII, que atravesaba un estadio transicional de una economía natural a una economía de intercambio.

A pesar de la profundidad de estos errores, la teoría de los Fisiócratas del ingreso neto contenía ideas fértiles para futuros desarrollos.

Los Fisiócratas vieron que el rasgo decisivo de la prosperidad era el crecimiento del ingreso neto o plusvalía, y la meta principal del proceso productivo era incrementarlo. Se equivocaban en atribuir la capacidad de rendir un ingreso neto solamente a la agricultura, pero habiendo hecho eso, los Fisiócratas fueron perfectamente consistentes en sacar conclusiones de que solo la agricultura constituía empleo 'productivo'. Su errónea doctrina de la productividad exclusiva de la agricultura estaba, por lo tanto, fundada en una idea correcta, a saber que desde el punto de vista de la economía capitalista, *solamente el trabajo que rinde plusvalor puede ser considerado productivo*.

Los Fisiócratas prestaron un segundo y todavía mayor servicio, sin embargo, al sacar la cuestión del origen del plusvalor fuera de la *esfera del intercambio* y llevarla al de la producción. Los mercantilistas habían conocido el plusvalor primariamente como ganancia del comercio, en la que no venían más que el 'mark up' o margen que el comerciante agrega al precio de una mercadería. En su visión la ganancia tenía su fuente dentro del intercambio, especialmente dentro del comercio exterior y afirmaban que ésta era la ocupación más rentable. La doctrina mercantilista del comercio como la fuente del ingreso neto (o ganancia) fue agudamente refutada por los Fisiócratas. Para ellos el comercio no traía *nueva* riqueza a un país, dado que la libre competencia y la abolición de todos los monopolios excluyentes y las restricciones comerciales lo reducen al intercambio de un producto material por otro de igual valor. 'Por mi parte, yo no puedo ver nada en este comercio sino el intercambio de valor de igual valor, sin ninguna producción, aún cuando las circunstancias lo conviertan en rentable para una u otra de las partes contratantes, o incluso para ambas. De hecho, siempre debe suponerse que es beneficioso para ambas; porque ambas partes se procuran el gozo de la riqueza que pueden obtener mediante el intercambio. Pero nunca hay acá nada sino el intercambio de un ítem de riqueza de un valor por otro ítem de riqueza de igual valor, y consiguientemente ningún incremento real de la riqueza'⁷⁷ Más allá de todas sus ventajas y necesidades, el comercio no puede ser considerado una ocupación 'productiva'. La fuente de nueva riqueza (ingreso neto) debe ser buscada dentro de la producción misma (agricultura) y no en el intercambio.

La teoría Fisiocrática de que el *intercambio* es un *intercambio de equivalentes* presupone que los productos tienen un valor determinado aún antes de ingresar en el proceso de intercambio. 'La formación de los precios siempre precede a las compras y ventas'. 'El precio real de la producción está establecido previamente a su venta'. Quesnay expresa aquí una proposición teórica de extrema importancia, a ser desarrollada subsiguientemente por Marx: *el valor del producto está establecido en el proceso de producción*, aún antes de que ingrese en el proceso de intercambio.

La base sobre la cual los mercantilistas reconocían al comercio exterior como la actividad más redituable era que permitía a un país recibir mayor valor por menos, e intercambiar un producto *en especie* por dinero y metales preciosos. En su doctrina sobre la equivalencia en valor de los productos intercambiables, los Fisiócratas refutaron el primero de estos prejuicios mercantilistas: en su *teoría del dinero* se alzaron en armas contra el segundo. Según los Fisiócratas se debería luchar por producir tantos productos *en especie* como sea posible; venderlos o transformarlos en dinero no presenta ninguna dificultad especial ni rinde ninguna ventaja particular. '¿Existe realmente una necesidad mayor para los vendedores que para los compradores? ¿Es realmente más ventajoso vender que comprar? ¿Es realmente preferible el dinero a las cosas buenas de la vida? Ciertamente son estas cosas el verdadero objeto de todo comercio. El dinero simplemente facilita los intercambios mutuos de esta riqueza ordinaria por su circulación y es adquirida por uno u otro durante este proceso'.

En otras palabras, el dinero no es verdadera riqueza, sino *solamente un medio para el más conveniente intercambio mutuo de los valores de uso que genuinamente comprenden la riqueza*. 'Así el dinero no constituye la verdadera riqueza de una nación, la riqueza se consume y regenera continuamente, porque el dinero no cría dinero'.⁷⁸ Por lo tanto, 'es en esta riqueza que renace y no ... en el acervo de dinero de la nación, que consiste la prosperidad y el poder de un estado'.⁷⁹ El dinero juega solamente un papel como 'un signo que intermedia entre compras y ventas'.⁸⁰ El dinero amonedado 'no tiene otro uso que el de facilitar el intercambio de los productos, sirviendo como signo intermediario entre compras y ventas'.⁸¹ 'Así no es en el dinero en lo que deberíamos pensar, sino antes bien en los intercambios de las cosas que son vendidas y las que son compradas, porque es en estos intercambios mismos que residen las

ventajas que las partes contratantes desean procurarse.¹⁸² La política mercantilista de atraer dinero al país mediante una balanza comercial favorable está equivocada. La preocupación debería estar en multiplicar la producción de los cultivos, antes que en incrementar el stock de dinero del país; si la producción es abundante y los precios convenientes, no habrá escasez de dinero contante. Una nación se asegura el producto neto más grande posible o ingreso neto incrementando el volumen de los productos mediante la producción (agricultura), no incrementando la cantidad de dinero por medio del comercio.

CAPÍTULO DIECISEIS

Los Fisiócratas

Política Económica

Los Fisiócratas fueron sostenedores fervientes de la *libertad de industria y comercio* respecto de la interferencia del estado. Reclamaron la eliminación de las estrictas y detalladas regulaciones mercantilistas de la vida económica. Los Fisiócratas fueron los ideólogos del *libre comercio* y, en este sentido fueron los precursores de la Escuela Clásica. Pero había una diferencia fundamental entre la clase de libre comercio invocada por los Fisiócratas y la propuesta por los economistas clásicos. Esta diferencia emergía de las diferentes posiciones sociales y de clase. Ambos, Fisiócratas y Economistas Clásicos protestaron contra la política mercantilista, que había traído la riqueza a ciertos sectores privilegiados de la burguesía comercial; ambos demandaron que los intereses del capital mercantil fueran subordinados a los del capital productivo. Sin embargo, mientras los economistas clásicos entendieron el capital productivo primariamente como capital industrial y querían pavimentar el camino para el poderoso avance de la industria, como hemos visto, los Fisiócratas pasaron al frente, en interés del capital productivo agrícola. Los economistas Clásicos tomaron la causa de la burguesía industrial; lo que ellos esperaban del libre comercio era la importación de grano extranjero barato a Inglaterra. Los Fisiócratas, siendo defensores de la burguesía rural, veían el libre comercio y la libre exportación de granos como un medio de elevar el precio del grano. Los economistas Clásicos eran los voceros del *libre comercio industrial*, el libre comercio defendido por los Fisiócratas era *agrícola*.

La razón por la cual los Fisiócratas atacaban tan furiosamente al mercantilismo era que, en su concepción, este último había creado una aguda divergencia entre los precios de los productos industriales y los productos agropecuarios: mientras los monopolios que disfrutaban industriales, mercaderes y gremios habían encarecido excesivamente los productos industriales, el precio del grano estaba artificialmente deprimido por la prohibición de exportarlo. Los Fisiócratas querían la eliminación de esta divergencia (conocida en nuestros días como 'las tijeras') y pretendían que subiera el precio del grano y bajara el de los productos industriales.

Los Fisiócratas intentaron dar a sus demandas prácticas una fundamentación teórica; querían demostrar teóricamente que el alto precio del grano era ventajoso. Para hacer esto hicieron uso de su *teoría de la reproducción*, que ocupa un lugar central en el sistema fisiocrático. Por reproducción los Fisiócratas querían decir la renovación del capital anticipado (o sus costos de producción) junto con la producción del producto neto (plusvalor). Tomada en este sentido, para ellos la reproducción solamente tiene lugar en la agricultura. Obviamente, entonces, cualquier transferencia de capital de la agricultura a la industria estaría acompañada de una reducción en el proceso global de la reproducción (ya que el capital industrial se renueva o circula sin ningún 'incremento'), mientras un flujo de capital de la industria a la agricultura traería una expansión del proceso de reproducción y un incremento del ingreso neto. Se sigue en consecuencia que permitir el flujo de capitales de la agricultura a la industria (o al comercio) es incompatible con el objetivo de la normal continuidad o posible expansión del proceso reproductivo. Por el contrario, la reversión de este flujo debería ser alentada. Para obtener esta meta los precios del grano deberían ser altos, de manera de convertir a la agricultura en un empleo más rentable y atraer hacia ella nuevo capital, porque de este modo el 'fondo para los anticipos de los cultivos' crece -como crece el producto neto (ingreso neto)-, el proceso de reproducción tiene lugar en una escala ampliada, y toda la economía recibe un estímulo poderoso hacia la prosperidad y la expansión.

De esta doctrina del efecto beneficio del precio alto del trigo surge la máxima básica de la política económica fisiocrática: '*Nunca se debe hacer caer los precios de los productos y mercancías en el reino.*'. 'Solamente los precios altos pueden garantizar y mantener el bienestar de un pueblo y del estado a través de los éxitos de los cultivos. Este es el alfa y omega de la ciencia económica.' Por precio alto, o bon prix, Quesnay no quiere decir el precio excesivo del grano que resulta del fracaso de la cosecha (en Francia tales años se alternaban con años de grano barato y habían creado una terrible incertidumbre económica); lo que él quería era que el precio del grano alcanzara el nivel *alto y estable* que prevalecía 'entre las naciones comerciantes', i.e., en el mercado mundial, y que excedía el precio que alcanzaba en países agrícolas como Francia. Para que el precio del grano dentro de Francia subiera al nivel del mercado mundial, el grano francés tenía que ganar acceso libre y abierto al mercado mundial, de ahí la lucha persistente de los Fisiócratas contra la *prohibición mercantilista de exportar grano*. Originalmente los Fisiócratas habían tomado el 'libre comercio' como significado sobre todo de libre exportación de grano; fue el punto de vista de Quesnay que la libre importación solamente podía ser permitida en años en que la cosecha hubiera sido mala. Quesnay, por lo tanto, estaba invocando el libre comercio principalmente en la medida en que lo reclamaban los intereses de la agricultura.

Fueron los estudiantes de Quesnay los que dieron a la consigna de 'libre comercio' un alcance más amplio y más absoluto, y fue solo con ellos que la famosa fórmula de los libre cambistas, *laissez faire, laissez passer*, comenzó a ser repetida con mayor frecuencia.

Los Fisiócratas no perseguían la libertad de comercio simplemente como una manera de elevar el precio de los productos agrícolas; era también un medio para *bajar los precios de los productos industriales*. La libre importación de manufacturas baratas de Inglaterra y de otros países industriales socavaría la posición monopolística de las manufacturas locales y de los gremios artesanales, cuyos altos precios por los bienes de consumo final iban en detrimento de los consumidores agrícolas. Que nadie se quejara de que los extranjeros inundaran Francia con manufacturas baratas y destruyeran sus industrias locales. El país solamente ganaría si estos industriales franceses encontraran no rentable continuar produciendo y pusieran su capital en un empleo más rentable en la agricultura: cada libra invertida en agricultura rendiría un producto neto, mientras en la industria circularía sin ningún 'incremento'. 'Una nación agrícola debiera facilitar un comercio exterior activo en materias primas, por medio de un comercio externo pasivo en mercancías manufacturadas que puede comprar rentablemente en el extranjero'. Así, el ideal de la política comercial fisiocrática -un ideal dictado por su interés en la agricultura y en la clase de los capitalistas agrarios- es vender el grano afuera a precios altos y comprar en cambio manufacturas industriales extranjeras baratas.

Así el primer beneficio del libre comercio es que garantiza para un país 'un precio conveniente en sus compras y sus ventas' (i.e., un precio alto para la producción agrícola y un precio bajo para los productos industriales). El segundo beneficio del libre comercio es la competencia mutua entre mercaderes que los obliga a aceptar la remuneración más baja y a reducir su *ganancia comercial al nivel de los medios de subsistencia necesarios*. La libre competencia solamente puede obligar a industriales y mercaderes a abandonar sus ganancias monopolísticas excesivas, cuyo peso recae en la clase de los labriegos. Así tenemos la famosa Máxima VIII de Quesnay: 'Que la política económica del gobierno se ocupe solamente de alentar el gasto productivo y el comercio en materias primas [i.e., la producción y circulación de los productos de la agricultura I.R.] y que se abstenga de interferir con el gasto estéril [i.e., la industria y el comercio-I.R.]'⁸³ Si la clase de los labriegos debe reducir su carga de 'mantener' a la industria y al comercio, este último debe ser liberado de la interferencia estatal y convertido en un terreno para la competencia desenfrenada entre industriales y mercaderes (tanto nacionales como extranjeros).

Para los Fisiócratas el libre comercio aparece como un medio para hacer marchar las 'tijeras' en la dirección opuesta, donde los precios de los productos industriales caerían al nivel de los costos de producción necesarios y los precios de la producción agrícola subirían al nivel del mercado mundial. La clase capitalista del agro, sin embargo, tenía que defenderse contra la política mercantilista de alentar unilateralmente la industria y el comercio a costa de la agricultura. Sus intereses también tenían que protegerse contra los reclamos insostenibles de los terratenientes y el gobierno. Vimos en el capítulo nueve que una vez que el labriego había retirado la renta y los impuestos muchas veces le quedaba apenas suficiente grano para su magra subsistencia. Era comprensible entonces que en estas condiciones los que poseían capital mostraran poca disposición para arrendar tierra. Para atraer capitales hacia la agricultura los labriegos tenían que tener la garantía que el total combinado de la renta y los impuestos (junto con el diezmo de la iglesia) no excediera el ingreso (rédito) restante luego de haber cubierto el capital y la ganancia de la actividad agraria. La doctrina impositiva fisiocrática era una demanda de una garantía de este tipo.

Los Fisiócratas reclamaban que todas las formas de impuestos directos e indirectos fueran reemplazadas por un único impuesto directo sobre el rédito. El impuesto debía ser proporcional al ingreso neto, e incrementable solamente en proporción con el incremento de la renta. Pero dado que el ingreso neto va a los terratenientes como renta, *el impuesto debería recaer exclusivamente sobre los terratenientes* y comprender cierta proporción de la renta que reciben. * Este plan de un impuesto único sobre la renta terrateniente fue anticipado por una cantidad de reformadores radicales burgueses (incluyendo a Henry George). Para la Francia del siglo XVIII era un proyecto audaz, equivalente, en palabras de Marx, a 'la confiscación parcial de la propiedad terrateniente',⁸⁴ pero también quería decir la abolición del privilegio aristocrático de no pagar impuestos, dado que un impuesto único se recaudaría entre todos los terratenientes, incluidos los nobles.

Como con la consigna de libre comercio, los Fisiócratas trataron dar un fundamento *teórico* a su reclamo de reforma impositiva. Este fue su doctrina sobre el *ingreso neto y la reproducción*. Como sabemos, el valor del producto anual total está dividido en dos partes: una reemplaza el capital anticipado (costos de producción, dentro de los cuales está escondida la ganancia del labriego); el excedente constituye el

* Quesnay en su Análisis supone que del total del ingreso neto cuatro séptimos quedan en manos de los terratenientes, dos partes van al estado en forma de impuestos y una parte a la iglesia como diezmo.

ingreso neto. Es obvio que la primera porción es una 'propiedad fija', con una función claramente definida -ser reinvertido en la producción. Solo es 'propiedad transferible' el ingreso neto, del que se puede disponer como resulte conveniente': para ser gastado en las necesidades de los terratenientes, el estado y la iglesia (así como en mejoras adicionales a la tierra). Si cualquier impuesto recayera no sobre el ingreso neto, sino sobre el capital agrario, haría imposible la reproducción en su escala anterior, y conduciría a la reducción del ingreso neto y a la ruina tanto del terrateniente como del estado. 'Los impuestos ... no deberían ser tomados de la riqueza de los labriegos que cultivan la propiedad terrateniente: porque los anticipos de la agricultura del reino deberían ser considerados como si fueran una propiedad fija que requiere ser preservada con gran cuidado para asegurar la producción de impuestos, réditos y la subsistencia para todas las clases de ciudadanos. De otro modo la contribución impositiva degenera en expoliación y trae consigo un estado de decadencia que rápidamente causa la ruina del estado'⁸⁵ La demanda básica de los Fisiócratas con relación a los impuestos era que, en interés de preservar el proceso de reproducción sobre su propio sendero, *el capital agrario debía ser tratado como inviolable*.

Si el capital agrario debía permanecer inviolable, ¿no es posible poner la carga impositiva sobre los salarios de los trabajadores o sobre la clase comercial-industrial? Los Fisiócratas rechazaron estos dos esquemas. Cualquier impuesto sobre los trabajadores requeriría un aumento de sus salarios, dado que reciben solamente los medios de subsistencia necesarios; y este inevitablemente sería pagado por aquellas 'personas que contratan a los trabajadores', i.e., por los mismos capitalistas agrarios. En cuanto a mercaderes e industriales, como sabemos, bajo un régimen de libre comercio, reciben solamente su capital (costo de producción) y los medios necesarios para su subsistencia. Un impuesto sobre el retorno comercial o industrial inevitablemente elevaría los gastos de la industria y el comercio, que, en última instancia, serían pagados por la población agrícola. Dado que la industria y el comercio no crean nueva riqueza (ingreso neto), cualquier impuesto sobre ellos -como con la clase trabajadora- recaerá finalmente sobre la agricultura, y debe ser recaudado ya sea sobre el capital agrario o sobre el ingreso neto. En el primer caso, como ya se notó, significa violar todo el proceso de la reproducción y llevar al país a la ruina. En el segundo caso, si el impuesto en cualquier caso se transfiere finalmente al ingreso neto, ¿no sería simplemente mejor ponerlo de manera directa solamente sobre los recursos 'transferibles'? No solo es más barato cobrar impuestos sobre el ingreso neto (i.e. la renta terrateniente) de manera directa, sino que hace posible mantener el importe del impuesto en proporción exacta con el tamaño del ingreso neto.

Estos principios básicos de la política económica e impositiva fisiocrática estaban firmemente ligados tanto a su posición social y de clase como a su enfoque teórico. La introducción del libre comercio y del impuesto único sobre la tierra inevitablemente despejaría el camino para el crecimiento de la agricultura capitalista. De un lado, el comercio del grano se liberaría de las regulaciones administrativas arbitrarias y quedaría sometido a las vicisitudes del mercado mundial, que estaba firme y rentable; del otro, el capital agrario estaría protegido de los reclamos de los terratenientes y del tesoro y el apetito de éste restringido al reino del ingreso neto; estas dos condiciones necesariamente promoverían el flujo de capitales hacia la agricultura, que se reorganizaría de manera capitalista conduciendo al enriquecimiento de la clase agraria. Lo que es más, estos principios de economía política se seguían lógicamente de las *leyes de reproducción* teóricas descubiertas por Quesnay. Para que el proceso de reproducción prosiguiera normalmente el capital agrario tenía que ser salvaguardado, primero de que se lo redujera durante el proceso de circulación e intercambio entre la agricultura y la industria -lo que requería a su turno la *libertad de comercio*, con precio de grano alto y precios industriales baratos- y segundo, de cualquier reducción debida a deducciones realizadas para afrontar las necesidades de los terratenientes y del estado -lo que requería que la renta y los impuestos estuvieran limitados por el tamaño del ingreso neto, i.e., la introducción de un *impuesto único sobre la renta*. Así como la teoría económica fisiocrática apuntaba a descubrir las leyes de la reproducción capitalista, así su *economía política* tenía que asegurar que el *proceso de reproducción* prosiguiera normalmente. Sin embargo, como hemos visto en el capítulo sobre derecho natural, los Fisiócratas tomaron las leyes de la reproducción capitalista que habían descubierto como leyes naturales eternas e inmutables. Declararon que el libre comercio era una 'libertad sagrada, que podía ser vista como la síntesis de los derechos del hombre' y exactamente del mismo modo 'los impuestos estaban subordinados por el Creador de la naturaleza a un orden definido', prescrito por las leyes naturales y coincidente con el programa impositivo de los Fisiócratas. Todas estas partes del sistema fisiocrático -la concepción filosófica de las leyes naturales- estaban indisolublemente vinculados por la unidad de su posición social y de clase, ella misma ejemplificada por su sistema.

CAPITULO DIECISIETE

El legado teórico de los Fisiócratas

El principal servicio teórico de los Fisiócratas es que intentaron poner al desnudo el *mecanismo de la economía capitalista como un todo*. Los mercantilistas se habían ocupado de analizar fenómenos económicos individuales, primariamente aquellos que tenían interés práctico inmediato. En el mejor de los casos se confinaron a estudiar las conexiones causales entre fenómenos separados; su teoría de la balanza comercial, que esclarecía la conexión entre el movimiento de la importación y exportación de mercancías y las fluctuaciones en el tipo de cambio de la moneda representan el nivel más alto de generalización que pudo alcanzar el pensamiento mercantilista. Lo que caracterizó a la teoría fisiocrática fue que hizo amplias generalizaciones y buscó descubrir la conexión entre todos los fenómenos básicos de la economía capitalista. Es por esto que, en el centro del sistema fisiocrático, se ubica su teoría de la reproducción social como un proceso unificado, que abarca todos los aspectos de la vida económica.

La *teoría de la reproducción social* como fue expuesta por Quesnay en el *Tableau Economique* representa el legado teórico más valioso de los Fisiócratas. Porque en ella el pensamiento económico muestra una capacidad para la generalización que pocos otros ejemplos pueden igualar. Quesnay, dejando de lado todos los detalles y particularidades, pinta, en unas pocas pinceladas, simples, ingeniosas y audaces, todo el proceso de la reproducción capitalista que abarca la producción, circulación, distribución y consumo de productos. Aquí el pensamiento de Quesnay alcanza los más altos niveles de generalización: toda la economía está concebida como un intercambio de objetos materiales entre la *agricultura* y la *industria* -la sociedad está explicada como una totalidad compuesta de *clases sociales* específicas; los productos que están producidos y dispersos a través de todo el país están agregados en un único producto social, y éste es luego *distribuido* entre las principales clases sociales -por medio de unos pocos y esenciales *actos de circulación* (cada uno de los cuales es en sí mismo una generalización de una infinita multitud de actos específicos de compra y venta). Pertenecen a Quesnay el concepto de la economía como un proceso de reproducción que se repite periódicamente; la idea de que la riqueza de una nación es el resultado de un proceso de producción que se renueva cada año; la idea de que el producto nacional se distribuye entre clases sociales individuales -todas ideas fundamentales de la economía política Clásica, que luego serán desarrolladas por Smith y Ricardo-

A pesar de los errores individuales y la torpeza del *Tableau Economique*, la teoría de la reproducción social que Quesnay creó por entero él mismo puede considerarse como la más madura y lograda de sus creaciones. Sus ideas básicas se convirtieron en parte del acervo de la ciencia económica, donde permanecen hasta el día de hoy. Cuánto trascendió su propio tiempo su teoría de la reproducción social puede verse en el hecho de que los Clásicos fracasaron no solo en desarrollar más estas ideas, sino que, por lo menos en este campo, estuvieron realmente por detrás de Quesnay. Esto es más cierto aún si se trata de los epígonos de la escuela Clásica, que fracasaron en hacer cualquier uso científico de las ideas seminales del *Tableau Economique*. En tanto el trabajo de Quesnay en otras áreas (el problema del plusvalor, el capital, los salarios y el dinero) fue mejorado por Smith y Ricardo, pasó más de un siglo antes de que apareciera alguien que continuara el desarrollo de la teoría de la reproducción social. Sólo Marx, quien en el segundo tomo de *El Capital* retomó el hilo de las investigaciones iniciales de Quesnay, mejoró y completó la teoría de la reproducción contenida en el *Tableau*.

Esta teoría nos lleva directamente al problema del capital y el plusvalor, y el segundo gran servicio científico de los fisiócratas es el desarrollo de este problema. Los Fisiócratas entendieron la reproducción como la producción de un producto que reemplaza su propio valor (el capital anticipado) y rinde un cierto excedente, o ingreso neto (plusvalor). Por lo tanto, el proceso de reproducción abarca el reemplazo del capital y la producción del plusvalor. Al contraponer agudamente los costos de producción (capital) al ingreso neto (plusvalor) los Fisiócratas caracterizaron incisivamente a la economía capitalista como una economía cuyo objetivo es la producción de plusvalor. Al hacer esta distinción arrojan mayor claridad tanto sobre el problema del capital como sobre el problema del plusvalor.

A diferencia de los mercantilistas, cuya atención estaba focalizada sobre la forma *monetaria* del capital, los Fisiócratas anticiparon un concepto de capital productivo como la totalidad de los *medios de producción*. Ellos hicieron el primer, y para su tiempo, el mejor análisis del capital, tanto desde el punto de vista de sus *elementos materiales* como de su *tasa de circulación*. Por su uso de los términos '*avances primitives*' y '*avances annuelles*' hicieron una distinción fecunda entre capital fijo y circulante, una distinción que Smith tomó *in toto* y que prevalece en la ciencia económica hasta nuestros días.⁸⁶ Lo que es inadecuado en la teoría fisiocrática del capital (y en la teoría de los Clásicos) es que ignoran la forma social del capital y se concentran en las funciones técnicas de los medios de producción que

funcionan como capital. Pero esta falla -compartida tanto por los Fisiócratas como por la escuela Clásica- es inherente a toda tendencia científica que, atada al horizonte burgués, toma las formas burguesas de la economía como la forma eterna y 'natural' de la economía en general. Es justamente esta concepción la que animó a los ideólogos progresistas de la burguesía durante el período durante el cual ésta todavía estaba jugando un papel revolucionario en su lucha contra los resabios del orden feudal.

La misma falla básica emerge, pero con más fuerza todavía, en su doctrina sobre el ingreso neto (plusvalor). Porque los Fisiócratas no consideraron la ganancia, para ellos el plusvalor sólo se presentó bajo la forma de la renta de la tierra, y entonces buscaron su origen en las propiedades específicas de la agricultura. El problema de la interrelación entre diferentes clases sociales (el problema del plusvalor) fue confundido con el problema de la relación entre diferentes ramas de la producción. Una vez que fracasaron en su intento de explicar el plusvalor (renta) sobre la base del mayor valor del producto agrícola, no tuvieron otro recurso que buscar su origen en la productividad física de la naturaleza. Los Fisiócratas confundieron una cantidad excedente de valor con el producto excedente en especie, la producción de valor con la producción de sustancia material, la capacidad de la agricultura de producir valor con la productividad física de la tierra. De ahí que los Fisiócratas arribaron a una solución físico-naturalista del problema del plusvalor: su doctrina de la naturaleza como fuente de valor y una teoría de la productividad exclusiva de la agricultura. Lo que esto refleja es la limitación impuesta al pensamiento fisiocrático no simplemente por el horizonte de la economía burguesa sino por la todavía más estrecha perspectiva de su sector más atrasado, la economía agraria semi-natural. La estrechez de esta perspectiva dejó su marca sobre toda la teoría fisiocrática, llevándola a una comprensión incorrecta del papel de la industria y a ignorar la ganancia industrial: * una vez que la producción de plusvalor se confunde con la producción de sustancia material, la industria se convierte en una ocupación 'estéril' incapaz de rendir 'ingreso' (rédito) alguno; y una vez que la industria no rinde ingreso neto la ganancia industrial se convierte simplemente en la compensación por los medios de subsistencia necesarios del capitalista. Estos errores estrechamente interconectados -la solución *físico-naturalista* del problema del plusvalor, la doctrina de la improductividad de la *industria* y el descuido de la categoría más básica de la economía capitalista, la *ganancia*- constituyen los principales defectos de la teoría fisiocrática y fueron lo que con mayor frecuencia dieron a los opositores de los Fisiócratas materia para la reprobación y la mofa. La otra forma de ingreso inherente a la economía capitalista -el salario- tuvo más suerte con los Fisiócratas que la ganancia. Para su tiempo, Quesnay y Turgot dieron una de las mejores formulaciones de la *ley de hierro de los salarios*, una formulación que Ricardo desarrollaría y que todavía hoy tiene sus partidarios científicos.

No importa cuán equivocada fuera la solución al problema del plusvalor, los Fisiócratas sin embargo prestaron un gran servicio al plantearla de un modo claro y por haberla sacado de la *esfera del intercambio* para llevarla a la *producción*. Los mercantilistas conocían el ingreso neto solamente como ganancia comercial, como 'ganancia al vender', la fuente de la cual yacía en el intercambio de productos no equivalentes, lo que a su turno significaba que una de las partes contratantes en el intercambio ganaba a expensas de la otra. Los Fisiócratas fueron los primeros en plantear la cuestión del ingreso absoluto antes que relativo, y de la posibilidad por lo tanto de que existiera un incremento de riqueza (valor) aún cuando hubiera un intercambio de equivalentes. Es obvio que si éste era el caso, un incremento en el valor tiene lugar no en el proceso de intercambio, sino en el proceso de producción que lo precede. La idea de que el valor *se crea dentro del proceso de producción* y está determinado *antes de que el producto entre al proceso de circulación* pertenece a los Fisiócratas, y forma parte de la base necesaria para la teoría del plusvalor. Si los mercantilistas (en especial Petty) dieron una de las formulaciones tempranas de la teoría del valor trabajo, el mérito de plantear el problema del *plusvalor* corresponde a los Fisiócratas (aún cuando su carencia de una teoría del valor correcta les impidiera resolver correctamente el problema). El progreso científico subsiguiente consistió en un intento para crear una *síntesis entre la teoría del valor y la teoría del plusvalor* (Smith y Ricardo), síntesis que solamente Marx fue capaz de llevar a cabo con éxito.

* Sólo Turgot sobresale con una perspectiva más amplia al mostrarse más inclinado a mostrar preocupación por los intereses de la industria y de la burguesía comercial e industrial -en consonancia con lo cual mostró un mayor interés teórico en el problema de la ganancia (ver Capítulo Trece). /La concepción de Turgot de la naturaleza de la ganancia y el plusvalor está discutida por Marx en la Parte I de las Teorías del Plusvalor (Editoria Progreso, edición inglesa, págs 54-59)

CAPITULO VEINTIDOS

Adam Smith

La teoría del valor

Al comenzar a analizar el concepto de valor, Smith traza una primera distinción *entre valor de uso y valor de cambio*: coloca al primero fuera del alcance de su investigación y dedica toda su atención al segundo. De este modo Smith se planta con firmeza en el estudio de una economía mercantil, donde cada producto está destinado al cambio antes que a la satisfacción directa de las necesidades de su productor. Smith debe esta capacidad para plantear la cuestión de una manera tan clara y principista a su doctrina de la división del trabajo: en una sociedad basada en la división del trabajo cada productor estará fabricando productos necesarios para otros miembros de la sociedad.

Por lo tanto, Smith define muy precisamente y con absoluta corrección el *objeto* de su investigación: el valor de cambio. Por otra parte, si preguntamos cuál es exactamente el punto de vista desde el cual Smith estudia su objeto, encontramos una *dualidad* metodológica en la manera en la que plantea el problema. Por un lado, Smith desea descubrir las causas que determinan primero, cuánto valor posee una mercancía y segundo, cualquier cambio en esta magnitud; por otro lado, quiere encontrar un patrón invariable y preciso que pueda ser usado para medir el valor de una mercancía. Por un lado aspira a poner al desnudo *las fuentes de los cambios* en el valor y por el otro encontrar una *medida invariable* de valor. Está claro que existe una diferencia metodológica fundamental entre estas dos maneras de plantear la cuestión, y que esta diferencia debe introducir un dualismo en el núcleo de la teoría de Smith. El estudio teórico de los cambios reales en el valor se confunde con la tarea práctica de llegar a la mejor medida del valor.⁸⁷

Como resultado de esta confusión, el análisis de Smith del valor de cambio se bifurca y fluye a lo largo de dos canales metodológicos diferentes: por un lado, el descubrimiento de lo que causa cambios en el valor; por el otro, la búsqueda de una medida invariable de valor. Cada uno de estos senderos conduce a Smith a una concepción particular del valor trabajo o del trabajo como la base del valor. El primero lo lleva a un concepto de *la cantidad de trabajo gastada en la producción de un producto dado*; el otro, a un concepto de *la cantidad de trabajo que una mercancía dada puede adquirir o comprar a través del cambio*.

Smith pregunta, al comienzo de su investigación, en qué consiste 'la medida real de... el valor de cambio'. La búsqueda de tal *medida invariable* ocupa la mejor parte de su atención (Libro I, Capítulo 5). Para entender por qué Smith dirige su análisis por un sendero metodológicamente incorrecto deberíamos recordar que Smith había heredado el problema de encontrar una *medida de valor* de sus predecesores mercantilistas. Para los Mercantilistas, inclinados como estaba a enfrentarse a problemas prácticos, la teoría del valor tenía como su tarea práctica encontrar una medida de valor; recordemos como Petty y Cantillon habían buscado una medida de valor en la ecuación entre el trabajo y la tierra*. Fue solo lenta y gradualmente a lo largo del siglo dieciocho – y en gran parte debido a los esfuerzos del propio Smith– que la economía política se convirtió de un conglomerado de reglas prácticas en un sistema de proposiciones teóricas y que el concepto de la existencia de leyes teóricas detrás de los fenómenos dejó de estar mezclado con recetas prácticas (como en los Mercantilistas) y con la 'ley natural'(como en los Fisiócratas). En la teoría del valor de Smith esta tarea de estudiar teóricamente las causas de los fenómenos económicos reales todavía no se había liberado de elementos extraños de carácter práctico.

El individualismo general de Smith y su aproximación racionalista se introducen igualmente en su búsqueda de una medida de valor. Hemos visto antes que Smith explica el origen de los fenómenos socioeconómicos por la utilidad que poseen desde el punto de vista del individuo económico aislado. ** Adopta esta misma aproximación cuando trata con la división del trabajo y el cambio. La división del trabajo, que se funda sobre el intercambio, hace posible para cada individuo obtener los artículos que necesita por medio del cambio con su propio producto, el que por lo tanto adquiere especial significación para el individuo por su capacidad de cambiarlo por otros artículos. Desde el punto del vista *del individuo*, la primer pregunta *práctica* a plantear es *qué importancia tiene este artículo para él*, i.e., cuál es la medida precisa del valor de cambio.

* Ver capítulo siete

** Ver capítulo veinte

Entonces, ¿cuál es la medida o índice del valor de un producto dado? A primera vista parecería que podríamos tomar como nuestra medida la cantidad de otras mercancías que obtenemos a cambio: cuanto mayor su número, más alto, obviamente, es el valor de la mercancía en cuestión. Smith muy correctamente rechaza esta respuesta, sobre la base de que el valor de la mercancía que recibo a cambio de mi propio producto está él mismo sujeto a constantes cambios. Es igualmente imposible medir el valor de una mercancía por la cantidad de *dinero* (oro) por la que se cambia porque el oro también cambia de valor.

En ese caso, ¿por qué podría medirse el valor de mi producto? Para contestar esta pregunta Smith recurre a su teoría de la división del trabajo: ahí estableció que una sociedad basada en la división del trabajo es una sociedad de gente que trabaja y que, a través del intercambio mutuo de los productos de sus trabajos, intercambian indirectamente sus trabajos. Smith, sin embargo, toma una concepción sociológica objetiva extremadamente valiosa del valor de cambio (una que Marx usará como la base de su propia teoría del valor) y le da una interpretación *subjetiva individualista*. Una sociedad de cambio está fundada sobre el intercambio mutuo de los trabajos de sus miembros. Smith entonces se pregunta a qué se reduce este intercambio desde el punto de vista del individuo aislado. Su respuesta: *a la adquisición del trabajo de otras personas* a cambio de su propio producto. Al cambiar la tela que he tejido por azúcar o dinero, en esencia yo estoy adquiriendo una cantidad definida del trabajo de otras personas. Mi tela tiene un mayor valor de cambio cuanto mayor es la cantidad del trabajo de otras personas que yo puedo obtener o, en la expresión de Smith, disponer, a cambio del mismo. Por la división social del trabajo yo puedo obtener los productos que necesito cambiándolos por los productos que yo he producido, antes que produciéndolos por mí mismo, con mi propio trabajo. En consecuencia, puedo medir el valor de lo que yo he producido por la cantidad del trabajo de otras personas que recibo cuando los intercambio. La *cantidad de trabajo que se puede adquirir o comprar* a cambio de una mercancía dada es la medida del valor de una mercancía.

Aunque la teoría de Smith sobre la medida del valor parecería fluir de su concepción de la sociedad de cambio como una sociedad de trabajadores, la misma sufre del siguiente defecto. Cuando decimos que en una sociedad de productores simples de mercancías todos sus miembros intercambian los productos de sus trabajos, y también por lo tanto, sus trabajos mismos, estamos utilizando el término “intercambio” de dos maneras diferentes. Los *productos* del trabajo *se intercambian realmente* y son puestos en pie de igualdad los unos con los otros en el mercado; aquí tenemos intercambio en el sentido literal de la palabra. Con respecto al “intercambio” de trabajo propiamente dicho, esencialmente queremos decir un proceso a través del cual las actividades laborales de los individuos están vinculadas las unas a las otras y distribuidas, un proceso estrechamente asociado con el intercambio mercantil de los productos del trabajo. Hablando literalmente *no hay intercambio de trabajo*, dado que no es el trabajo mismo lo que se compra o vende en el mercado, sino los productos del trabajo. La actividad laboral de las personas cumple una *función social* definida, pero no es *un objeto de compra-venta*. Cuando decimos que hay un “intercambio” de trabajo queremos decir que los trabajos se igualan socialmente y no que se equiparan en el mercado.

Entonces, cuando decimos que en una sociedad mercantil (en la que las personas se relacionan las unas con las otras como simples productores de mercancías) yo uso mi tela para adquirir dominio sobre otro o comprar el trabajo de otro, esto meramente dice que yo ejerzo una influencia indirecta sobre el trabajo de otro productor de mercancías por la adquisición de lo que él ha hecho. Yo cambio mi producto directamente por un producto del trabajo, y no por el trabajo de otro. A cambio de mi tela, recibo azúcar, y por lo tanto indirectamente el trabajo del productor de azúcar. En otras palabras, adquiero el trabajo de otra persona en una forma ya *materializada*, como un *producto* que ha producido. Esto difiere enormemente del intercambio directo de mi tela por el trabajo de otro, i.e., por la fuerza de trabajo de un trabajador a sueldo. Lo que diferencia estos dos casos tan agudamente no es simplemente la *forma material* del trabajo que se compra (cosificado versus vivo) sino también el tipo de *relaciones sociales* que vinculan a los participantes del intercambio. En el primer caso entran en relación uno con el otro como productores simples de mercancías; en el segundo, como capitalista y obrero. En el primer caso (i.e. el cambio de un *producto por otro*, o por trabajo materializado) constituye un rasgo básico de cualquier economía mercantil; el segundo (i.e., el

* Como una medida secundaria del valor de una mercancía Smith toma la cantidad de grano que puede comprar a través del cambio (dado que una cantidad dada de grano siempre podrá comprar aproximadamente la misma cantidad de trabajo).

intercambio de un *producto por trabajo vivo*, o de capital por fuerza de trabajo) ocurre solamente dentro de una economía capitalista. Solamente en la segunda instancia el trabajo funciona directamente como un *objeto de compra-venta* o como una mercancía (i.e fuerza de trabajo).

El error de Smith fue confundir el *intercambio social* (o con más propiedad, la equiparación) del trabajo que tiene lugar en una economía mercantil con el *intercambio mercantil* del trabajo como un objeto de compra y venta que tiene lugar en una economía capitalista. Smith dice que yo adquiero o compro el trabajo de otra persona con mi tela. Pero cuando se pregunta si estoy cambiando mi tela por trabajo materializado (i.e., por el producto del trabajo de otro) o por el trabajo vivo de un obrero a sueldo, Smith no brinda una respuesta clara. Habla acerca de “la cantidad ya sea del *trabajo* de otros hombres o, lo que es lo mismo, del *producto* del trabajo de otros hombres que le permite (al dueño de una mercancía dada –I.R.) comprar o disponer”⁸⁸ Smith lleva esta confusión del trabajo con los productos del trabajo a través de su análisis. Al principio del capítulo 5 Smith usualmente tiene en mente indirectamente disponer del trabajo de otros productores independientes de mercancías por la adquisición de los productos de sus trabajos. Pero hacia el final del capítulo ya está poniendo el énfasis sobre el intercambio de una mercancía por trabajo vivo, o *fuerza de trabajo*: el dueño de la mercancía aparece ahora como “empleador” y la mercancía entregada a cambio de trabajo como “el precio del trabajo”, o como salario del obrero.⁸⁹ Introducir rasgos inherentes a una *economía capitalista* en un análisis del valor de las mercancías, o de una *economía mercantil simple* significa introducir en este análisis una confusión terrible. La concepción de Smith del trabajo que se compra a cambio de una mercancía dada, y que sirve como una medida del valor de la mercancía, se convierte en realidad en dos conceptos: a veces aparece como el “*trabajo materializado comprado*” y otras veces como “*trabajo vivo comprado*”.

La confusión conceptual de Smith resultó del hecho de que habiendo fracasado desde el principio en captar la naturaleza social del proceso de “intercambio” de trabajo en una economía mercantil, lo confunde con el intercambio de mercado, o compra y venta de trabajo. Toma el trabajo como una *función social* como si fuera lo mismo que el trabajo que funciona como una *mercancía*. Pero si el trabajo aparece como un artículo de compra-venta, ¿puede realmente servir como una medida de valor? ¿No cambia el valor del trabajo mismo gracias al hecho de que una cantidad dada de trabajo podrá comprar una cantidad mayor o menor de mercancías, (dependiendo de las fluctuaciones de los salarios pagados por el ‘trabajo’)? Para salir de esta dificultad Smith plantea su famosa proposición de que “iguales cantidades de trabajo, en todo tiempo y lugar, puede decirse que son de igual valor para el trabajador”.⁹⁰ No importan cuántas mercancías el trabajador pueda comprar con un día de trabajo porque, este trabajo de un día siempre significará que ha sacrificado la misma cantidad de “su comodidad, su libertad y su felicidad”⁹¹ Si él pudiera hoy cambiar el trabajo de un día por dos veces la cantidad de tela por la que lo cambió el año pasado, esto solamente mostraría que el valor de la tela ha caído. El valor del trabajo mismo no ha cambiado y no puede cambiar dado que la *evaluación subjetiva del esfuerzo de trabajar permanece inalterada*. Pero en ese caso, la cantidad objetiva de trabajo comprado a cambio de una mercancía dada puede tomarse como una medida exacta del valor de esa mercancía. Solamente necesitamos establecer que una mercancía dada que previamente podía comprarse con el trabajo de un día ahora sólo puede comprarse con el trabajo de dos días para convencernos de que el valor de esta mercancía se ha duplicado. Dos días de trabajo en todo momento representan dos veces el esfuerzo subjetivo y el esfuerzo comparado con el trabajo de un solo día, aún cuando esos dos días de trabajo ahora no compran más mercancías (o salarios) que un día de trabajo compraba antes. El rasgo distintivo de la confusión teórica de Smith entre factores objetivos y subjetivos (una confusión en la que los factores objetivos tienden a dominar) es como sigue: para que una cantidad objetiva de trabajo comprada pueda preservar su función como medida invariable de valor, Smith tiene que reclamar que la evolución subjetiva de los esfuerzos de trabajar también sea invariable.

Previamente Smith equivocadamente convirtió el trabajo como una función social en el trabajo como una mercancía y tomó el “trabajo comprado” como una medida invariable de valor. Ahora, para liberarse de las fluctuaciones constantes en el valor inherentes al hecho de que el trabajo mismo es una mercancía, sustituye la cantidad objetiva de trabajo comprado por el esfuerzo subjetivo total que el trabajo provoca. La confusión de la actividad laboral como una *función social* con el trabajo como una *mercancía* (i.e., con “trabajo comprado”); la confusión del “*trabajo materializado comprado*” con el “*trabajo vivo comprado*”, finalmente, la confusión de la cantidad *objetiva* de trabajo con el esfuerzo y exigencia *subjetiva* total- estas confusiones

conceptuales son el precio que Smith tuvo que pagar por haber dirigido su investigación por el falso sendero metodológico de buscar una medida de valor.

Hasta acá hemos estado discutiendo la doctrina de Smith de la medida de valor. Paralelamente con este tren de pensamientos confuso y cargado de errores, sin embargo, hay otro camino más valioso y teóricamente promisorio, que se dirigió a analizar *las causas de los cambios cuantitativos en el valor* de las mercancías. Estos dos senderos teóricos se cruzan constantemente uno con otro. Aunque al principio de su análisis, en el capítulo 5, el pensamiento de Smith está ocupado principalmente con la búsqueda de la medida de valor, choca constantemente con el hecho de que el valor de las mercancías cambia realmente: obligado a preguntarse más acerca de las causas de tales cambios, considera sin dudar que la causa es un cambio en la cantidad de trabajo *gastado* en la producción de una mercancía. Especialmente interesantes son los comentarios de Smith sobre por qué el dinero no puede ser una medida invariable de valor. “Pero el oro y la plata, como toda otra mercancía, tienen valor variable”; es por lo tanto obvio que “la cantidad de trabajo que una cantidad dada de ellos puede comprar o disponer” también cambia. Pero cuando se plantea la pregunta, por qué el valor del oro y la plata (i.e. la cantidad de trabajo que ellos pueden *comprar*) cambia, la respuesta es inequívoca: porque ha habido una alteración en la cantidad de trabajo gastada en su producción. “Puesto que costaba menos trabajo llevar estos metales de la mina al mercado... *podían comprar menos o disponer de menos trabajo*”. Es obvio que Smith está combinando acá los conceptos de “trabajo comprado” y “trabajo gastado”. El primero es una medida o índice de la magnitud del valor de una mercancía, el segundo es la causa de los cambios cuantitativos en su valor.⁹²

Al comienzo del capítulo 8 Smith ve cambios en el valor de las mercancías como una consecuencia directa de “todas aquellas mejoras en su fuerza productiva (del trabajo), a las que ha dado lugar la división del trabajo. Todas las cosas se harían gradualmente más y más baratas. *Estarían producidas* por una cantidad menor de trabajo; y, naturalmente... habrían sido *compradas* del mismo modo con el producto de una cantidad menor.”⁹³ Una vez que una cantidad menor de trabajo comienza a ser gastada en la producción de una mercancía dada, entonces, también, debe caer la cantidad de trabajo que esa mercancía comprará en el intercambio. Un cambio en la cantidad de “trabajo *gastado*” es consecuentemente una causa de cambios en la cantidad de “trabajo *comprable*”, por lo tanto también de cambios en el valor, del que este último actúa como una *medida* o índice. El valor de una mercancía está determinado por el trabajo gastado en su producción, y se mide por el trabajo que podrá comprar en el curso del intercambio.

Así Smith está ahora determinando el valor de la mercancía de dos maneras: 1) por la cantidad de trabajo *gastado* en su producción, y 2) por la cantidad de trabajo que una mercancía dada puede *comprar* en el cambio. ¿No se contradicen una a la otra estas definiciones? Desde un punto de vista *cuantitativo* hay *condiciones sociales* definidas bajo las cuales ambas *coincidirán*. Supongamos una sociedad mercantil *simple* o de artesanos dueños de sus medio de producción. Cada uno de ellos cambiará el producto de diez horas de su propio trabajo (por ejemplo, tela) por el producto de diez horas de trabajo (por ejemplo, una mesa) realizado por algún otro. Sería como si estuviera comprando una cantidad del trabajo de otra persona (materializado en la mesa) exactamente igual a la cantidad de trabajo que él mismo gastó en la producción de su tela. En este caso podemos decir que no hay diferencia si el valor de la tela se determina 1) por la cantidad de trabajo gastado en su producción o 2) por la cantidad de trabajo que puede comprar al cambiarla. La cantidad de “trabajo *gastado*” coincide complementemente con la cantidad de “trabajo (materializado) que puede comprar”. En una economía mercantil simple el trabajo cumple una función *doble*: el “trabajo comprado” sirve como una *medida* del valor de los productos mientras el “trabajo gastado” regula la proporción en que las mercancías se *intercambian*. “En aquel estado primitivo y rudo de la sociedad anterior tanto a la acumulación del acervo como a la apropiación de la tierra, la proporción existente entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diferentes objetos parece ser la única circunstancia capaz de proveer una norma para intercambiarlos unos por los otros”⁹⁴ En la sociedad “primitiva”, que en esencia significa economía mercantil simple, el intercambio de productos está sujeto a la *ley del valor trabajo*.

Hasta aquí estas dos vertientes del análisis de Smith -la que conduce de la medida de valor al trabajo comprado y la que va de la fuente de los cambios en el valor al trabajo gastado- corren paralelas y pueden conciliarse dado que, bajo las condiciones de una economía mercantil simple el trabajo (materializado) que se compra es *igual* al trabajo que se ha gastado. Smith, sin embargo, no confina su estudio a una economía mercantil simple, porque está interesado

primero y ante todo en la economía capitalista que se desarrolla a su alrededor. Él motivo “*artesanal*” en su teoría del valor está acompañado de un motivo “*capitalista*”. Si la mercancía es un medio por el cual el artesano adquiere el *producto* (o trabajo *materializado*) de otra persona, para el capitalista es un medio para adquirir el *trabajo vivo* de otra persona. Smith recuerda bien que bajo el capitalismo los obreros asalariados reciben solamente una parte del producto de su trabajo y que por lo tanto una cantidad menor de trabajo materializado (la mercancía) se intercambia por una cantidad mayor de trabajo vivo (fuerza de trabajo). Por el producto de diez horas de trabajo el capitalista puede recibir doce horas de trabajo vivo del obrero. Se sigue por lo tanto que la cantidad de trabajo *gastado* en una mercancía ya no es más *igual* a la cantidad de trabajo vivo que esa mercancía puede *comprar* a cambio. En una economía capitalista las dos determinaciones de valor, que habían coincidido bajo condiciones de la producción mercantil simple, divergen agudamente ahora. Smith tiene por lo tanto que hacer una elección: el valor de una mercancía deber estar determinado ya sea por la cantidad de trabajo gastado en su producción o por el trabajo (vivo) que puede comprar en el cambio. En lugar de adoptar el primer punto de vista, correcto, Smith saca exactamente la conclusión opuesta. Se atiene a su visión primera de que el valor de un producto está determinado (o se mide) por la cantidad de trabajo (vivo) que *comprará* cuando se lo cambie. Pero dado que esta cantidad de trabajo *excede* la cantidad de trabajo gastado en un producto dado, el “trabajo *gastado*” ya no *actúa* más como un regulador del valor de los productos, como lo hizo en la economía mercantil simple. *La ley del valor trabajo cesa de operar en una sociedad capitalista*. Si esto es así, ¿cómo se determina el valor de un producto en una economía *capitalista*? Supongamos que un capitalista anticipa un capital de 100 libras para contratar obreros (Smith supone que todo el capital se gasta en la contratación de fuerza de trabajo e ignora los desembolsos en capital fijo), quienes a su turno producen para él mercancías por un valor de 120 libras. ¿Cómo se determina (se mide) el valor de estas mercancías? Como ya sabemos, por la cantidad de trabajo (vivo) que el capitalista puede comprar con ellas cuando las intercambia. Del total de 120 libras el capitalista puede comprar, ante todo, *la misma cantidad de trabajo* de los obreros *que ha gastado* en la manufactura de las mercancías en cuestión (o sea 100 libras, o la suma de sus salarios); segundo, puede comprar una cantidad *adicional* de trabajo con las 20 libras que restan y que constituyen su ganancia. Como resultado, el valor de las mercancías ya no se determina (mide) por la cantidad de trabajo gastado en su producción (de hecho, Smith ahora sustituye “trabajo pago”, esto es, salarios o el valor del trabajo”, por el trabajo gastado). El valor de las mercancías es ahora suficiente para pagar por entero el trabajo *gastado* en su producción y, además, rendir una cierta masa de *ganancia*. En otras palabras, en una economía capitalista el valor de la mercancía se define como *la suma de los salarios más la ganancia* (y, en ciertas circunstancias, también más la *renta*), i.e., como la suma de sus “*costos de producción*” tomados en el sentido amplio del término. Smith aquí abandona el terreno de la teoría del valor trabajo y la reemplaza con la *teoría de los costos de producción*. Previamente Smith definió el valor de una mercancía como la cantidad de trabajo gastada en su producción; ahora lo define como la suma de salarios, ganancia y renta. Antes Smith sostuvo que el valor de una mercancía *se resuelve* en el rédito (salario, ganancia y renta); ahora dice que el valor *se compone* de los réditos, que por lo tanto funcionan como las “fuentes” del valor de cambio de la mercancía. Los *réditos* son lo *primario* y dado, mientras el *valor* de la mercancía es visto como *secundario* y derivado, hecho de la adición de los réditos separados. La *magnitud del valor* de una mercancía dependerá de las “tasas naturales” de *salarios, ganancias y renta*.⁹⁵

Resumiendo la línea de pensamiento de Smith, se puede decir que su teoría del valor sufre del defecto fundamental de una *dualidad* en su aproximación metodológica general. Su análisis de las *causas* del valor lo conduce al concepto del “trabajo gastado”; su búsqueda de una *medida* de valor, derivada de una interpretación individualista de la división del trabajo, lo conduce a un concepto de “trabajo comprado”. Lo que es más, estos dos conceptos de trabajo son vistos desde sus aspectos objetivos y subjetivos, aunque primariamente desde el primero. Además, el concepto de “trabajo comprado” está él mismo bifurcado, figurando en la mayoría de las ocasiones como “trabajo materializado comprado” (el intercambio entre productores simples de mercancías, o un intercambio de mercancía por mercancía), en otras como “trabajo vivo comprado” (un intercambio entre capitalista y obrero, o el intercambio de una mercancía como capital por trabajo como fuerza de trabajo). Mientras predomine el motivo artesanal, el trabajo comprado se reconoce como siendo igual al trabajo gastado, y no hay diferencia si el valor de

* Ver capítulo 24.

la mercancía está determinado por uno o por otro. Aquí Smith está operando con una teoría del valor trabajo, de manera que el paralelismo y la posibilidad de reconciliar estas dos vertientes de su teoría incluye su dualismo metodológico. Tan pronto como pasa al frente el motivo "capitalista", sin embargo, los dos senderos analíticos y los dos conceptos de trabajo divergen marcadamente. En una economía capitalista el trabajo materializado en la mercancía se intercambia por una cantidad mayor de trabajo vivo; es un intercambio de no equivalentes, y Smith es incapaz de explicarlo desde el punto de vista del valor trabajo. Al preservar para el "trabajo comprado" su primitivo rol de medida de valor, Smith debe entonces abandonar el reconocimiento del "trabajo gastado" como regulador de las proporciones del intercambio. El valor de la mercancía depende ahora no más del "trabajo gastado" sino del tamaño de los ingresos de los diversos participantes de la producción (i.e. de los salarios, la ganancia y la renta). Aunque la idea del valor trabajo es uno de los motivos básicos del pensamiento de Smith, no lo llevó a su conclusión, y cuando lo aplica a una economía capitalista lo reemplaza con la *teoría de los costos de producción*. La teoría del valor trabajo de Smith se estrelló contra las rocas: era imposible ponerla de acuerdo con el *intercambio de trabajo materializado por trabajo vivo* (o capital por trabajo).

Mientras Smith se mantuvo dentro de los límites de una economía mercantil simple, los elementos contradictorios que escondía su teoría (el regulador de los cambios en el valor y la medida del valor, el trabajo gastado y el trabajo comprado, el trabajo comprado materializado y el trabajo comprado vivo) pudieron todavía mantenerse dentro de un cierto equilibrio inestable. Pero tan pronto como Smith extendió su análisis a la economía capitalista, este equilibrio inestable se destruyó y emergió a plena luz del día el carácter dual de los constructos de Smith. Cada uno de los distintos aspectos de la doctrina fue tomado y desarrollado por escuelas económicas posteriores. Ricardo desarrolló un costado de la teoría de Smith cuando –con la máxima consistencia– definió el valor de una mercancía por el trabajo gastado en su producción. Malthus desarrolló otro aspecto de la teoría y definió el valor de las mercancías por el trabajo que podrían comprar en el cambio. El mismo destino cupo a la teoría de Smith sobre la relación entre el valor de un producto y los ingresos de los que tomaron parte en su producción (también impregnada de un dualismo). La idea de que el valor de una mercancía se *resuelve* en salarios, ganancias y renta formó la base de la teoría de Ricardo, quien luego la liberó de sus contradicciones internas. El error de Smith en esta cuestión –su intento de derivar el valor de la mercancía *de los ingresos* (salarios, ganancias y renta) fue seguido por Say, quien lo desarrolló en la teoría de los "servicios productivos". Aquí, como en todas partes, el carozo verdaderamente valioso de las ideas de Smith fue subsiguientemente desarrollado por Ricardo, Rodbertus y Marx, mientras que los brotes colaterales fueron explotados por los llamados economistas "vulgares".

CAPITULO VEINTITRES

Adam Smith

La teoría de la distribución

Pese a todas sus inadecuaciones y contradicciones,—cuya rectificación recayó en Ricardo y Marx— la teoría de la distribución de Smith tiene todavía un gran mérito: Smith describió correctamente la *división en clases* y las *formas de ingreso* características de la economía capitalista. Smith sostiene que la sociedad contemporánea se divide en las siguientes tres clases básicas: *empresarios capitalistas, trabajadores asalariados y terratenientes*, división que es científicamente aceptada incluso en nuestros días. Las formas básicas de ingreso son para él la *ganancia, los salarios y la renta de la tierra*. Para apreciar por entero la inventiva de esta división de clases e ingresos, que hoy parece un conocimiento común, sólo necesitamos comparar la doctrina de Smith con la de los Fisiócratas.

Quesnay había dividido la sociedad en *tres* clases: terratenientes, labriegos (la clase productiva) y mercaderes e industriales (la clase estéril). Este esquema confunde las divisiones de clase con la diferencia entre ramas de la producción (agricultura e industria). Turgot mejoró sustancialmente este esquema al dividir cada una de estas dos últimas clases nuevamente en dos. Esto dio una división en *cinco*, terratenientes, empresarios agrícolas (labriegos), obreros agrícolas, empresarios industriales y trabajadores industriales.* En el esquema de Turgot la división de clases coincide con la división entre ramas de la producción. Smith tomó la segunda y la cuarta clases y las combinó en una única clase de *empresarios capitalistas*. Del mismo modo amalgamó la tercera y la quinta clases en una única clase de *trabajadores asalariados*. Una vez más tenía una división tripartita, pero había sido eliminada la contraposición fisiocrática entre agricultura e industria y quedaban expuestas (como en Turgot) con toda su claridad las contradicciones de clase entre empresarios capitalistas y obreros asalariados.

Todavía de mayor importancia es la sistemática *clasificación de los ingresos* de Smith. Los fisiócratas conocieron solo dos formas de ingreso a todos los fines: la renta de la tierra (ingreso neto) y los salarios.⁹⁶ En sus constructos no existe la ganancia empresarial, que está resuelta ya sea en un reemplazo del capital o en los medios de subsistencia necesarios (salarios) de los industriales, labriegos y comerciantes. La ganancia capitalista está equiparada con los salarios o, para decirlo con más precisión, ambas formas de ingreso son concebidas como del mismo orden, como el ingreso o “subsistencia” del artesano independiente.

Desconocer la ganancia de esta manera, que reflejaba el estado atrasado del desarrollo capitalista en la Francia del siglo XVIII hubiera sido imposible en la desarrollada Inglaterra. Los mercantilistas ingleses habían dedicado una gran cantidad de atención a la ganancia, aunque la conocieron principalmente como ganancia del comercio. Los éxitos del capitalismo industrial encontraron su expresión en el esquema de Smith, en el que la *ganancia industrial* tomada en el sentido amplio del término (incluyendo la ganancia de los labriegos) figura como la forma básica de rédito. La otra forma de ingreso que había preocupado al pensamiento mercantilista, el *interés sobre los préstamos*, es subsidiaria para Smith: el interés es meramente parte de la ganancia que el industrial paga al prestamista por el uso del capital de este último.

Al destacar la ganancia como una forma especial de ingreso Smith tiene cuidado en delimitarla de los *salarios*. Argumenta contra el punto de vista que “las ganancias ... son solo un nombre diferente para los salarios de una clase particular de trabajo, el trabajo de inspección y dirección”. El volumen de la ganancia depende del tamaño del capital invertido en un negocio y no del trabajo que el capitalista pueda haber gastado en supervisión. De ahí que “la ganancia... es por completo diferente, está regulada por principios muy diferentes” que los salarios.⁹⁷

Por otra parte Smith distingue los salarios de los trabajadores no solamente de las ganancias del capitalista, sino también de los ingresos del *artesano*. Las artesanías todavía eran importantes en la Inglaterra del siglo XVIII, y es natural que el ejemplo del artesano frecuentemente figurara en los argumentos de Smith. Sin embargo Smith también estaba muy impresionado por los progresos realizados por el capitalismo industrial (que él incluso tendía a

* Ver capítulo 13

sobrestimar) y sostuvo que “tales casos [cuando un “trabajador independiente” fabrica un producto solamente con sus propios medios – I.R.] no son muy frecuentes y en todas partes de Europa, veinte trabajadores *sirven bajo un maestro* por uno que es independiente”. Así, “los salarios del trabajo se entiende que son en todas partes, lo que usualmente son, cuando el trabajador es una persona y el dueño del capital que lo emplea es otra”.⁹⁸ En sentido estricto, los salarios deben ser entendidos como el ingreso del trabajador que ha sido privado de sus medios de producción, y no como el del trabajador (artesano) todavía en posesión de los mismos. Obviamente Smith está contando como trabajadores no simplemente al por entonces relativamente pequeño número de los que trabajan en manufacturas en gran escala, sino también a los trabajadores domiciliarios que trabajan para cumplir órdenes de los compradores intermediarios: Smith frecuentemente retrata a los industriales como gente que suministra a los trabajadores “los materiales para su trabajo”.⁹⁹

Entonces, Smith no hace lo que hizo Quesnay, que identificó las ganancias y los salarios con el ingreso (subsistencia) del artesano; su error es en la dirección opuesta. Declara que el rédito del artesano (y del campesino) incluyen tanto el salario como la ganancia, cuando de hecho este ingreso indiferenciado del pequeño productor independiente es único en su carácter y distinto de las otras dos formas.

El error que incurrió Smith al transferir las categorías de la economía capitalista a las formas económicas que la precedieron en modo alguno disminuye el mérito que se le debe en lo que concierne a la teoría sobre la sociedad capitalista. Smith entendió correctamente la estructura de clase de esta sociedad y sus formas de rédito características. Al distinguir la ganancia como una forma de rédito especial Smith dio un importante paso hacia la formulación del *problema del plusvalor*. Los mercantilistas habían conocido el plusvalor solo como *ganancia comercial*, extraído del proceso de circulación vía el intercambio no equivalente de mercancías. Los Fisiócratas, aunque habían buscado el origen del plusvalor en la producción, lo entendieron solamente como la *renta de la tierra*. Porque Smith distinguió la ganancia y entendió que constituye el ingreso neto del capitalista por encima de sus costos de producción, vinculó el problema de la *ganancia industrial* al problema del *plusvalor*.

Los Fisiócratas solamente estaban preocupados con el origen de la renta de la tierra, ya que desde su punto de vista esta era la única forma de ingreso neto. Smith, al hacer a la ganancia parte del rédito, *amplió el problema del plusvalor*. De un problema de renta –que había sido con los Fisiócratas- se convirtió en un problema del origen *de todas las formas de ingreso por encima de lo que va al trabajo*: la renta de la tierra, la ganancia y el interés.¹⁰⁰ La cuestión que recibió prioridad fue la de el origen de la ganancia. Smith correctamente consideró el *interés* como parte de la ganancia. En cuanto a la renta, aquí Smith estuvo fuertemente influenciado por la doctrina fisiocrática, y su explicación fue extremadamente endeble y sufrió de contradicciones obvias. Smith buscó el origen de la renta: 1) a veces en el *precio de monopolio* de la producción agrícola, precio que se explicaba por la demanda constantemente creciente de tales bienes; 2) a veces en la *productividad física de la tierra*, que “produce una cantidad mayor de alimento que la suficiente para mantener ... [y] para reemplazar el capital que empleó ese trabajo, junto con sus ganancias”; y 3) a veces en el *trabajo* de los trabajadores agrícolas.¹⁰¹ La renta, por lo tanto, figura en Smith a veces como un pago “monopólico” o como un margen por encima del valor de la producción agrícola, a veces como “el trabajo de la naturaleza que queda luego de deducir o compensar lo que puede ser considerado como trabajo del hombre”,¹⁰² y a veces como “una parte de casi todo el producto que el trabajador puede bien cosechar o recoger”¹⁰³ y que se entrega al terrateniente en virtud de su propiedad monopólica. Esta última explicación, que concuerda con la idea del valor trabajo, solo figura al pasar en la teoría de la renta de Smith.

El *concepto de valor trabajo* se afirma con fuerza en la *teoría de la ganancia* de Smith. La cuestión del origen de la ganancia como una forma de rédito independiente tenía que llevar inevitablemente a Smith más allá de los límites de la teoría fisiocrática del producto excedente. La productividad física de la naturaleza podía todavía ser adecuada para explicar el origen de la renta como un margen o plusvalor que la agricultura rendía por encima de la ganancia total, pero esta explicación claramente no era aplicable a la ganancia, que es la forma normal y más frecuente que adopta el plusvalor. Por cierto la ganancia no se devenga solamente en la agricultura, sino también en la industria, donde en la visión de Smith “la naturaleza no hace

nada: el hombre lo hace todo”^{*} Es obvio que la fuente de la ganancia debe buscarse en el *trabajo humano*. El problema del *plusvalor* (rédito) que había sido planteado por los Fisiócratas, estaba ahora directamente atado a la *teoría del valor trabajo* delineada por los mercantilistas. Haber hecho esta síntesis es uno de los mayores méritos de Smith.

En realidad, pese a todas las contradicciones en su teoría de la ganancia y a las brechas en su comprensión, Smith estaba claramente dispuesto a ver la ganancia como aquella *porción del valor del producto* que el capitalista se apropia para sí. “En el estado de cosas original que precede tanto a la apropiación de la tierra como a la acumulación de capital, todo el producto del trabajo pertenece al trabajador.”¹⁰⁴ Pero una vez que la tierra se ha apropiado como propiedad privada y que hay una “acumulación de capital”, una parte del producto del trabajo del trabajador va como renta al terrateniente y otra al capitalista como ganancia. ¿De donde viene esta “acumulación de capital”? Smith, en el espíritu de todos los ideólogos de la burguesía naciente, ofrece la siguiente explicación: las personas más industriosas y prudentes, en lugar de gastar todo el producto de su trabajo “ahorran” parte del mismo y gradualmente acumularon capital. El capital es lo que el dueño o sus antepasados “ahorran” del producto de su trabajo. “Los capitales se incrementan por la abstinencia, y disminuyen por la prodigalidad y la inconducta”. “La abstinencia y no la industria, es la causa inmediata del incremento del capital”. Fue Marx quien, con su pintura de la acumulación capitalista primitiva a través del monopolio comercial, el saqueo de las colonias, los desalojos de los campesinos de sus tierras, la explotación de los trabajadores domiciliarios y los obreros, etc., superó el mito ingenuo, hasta entonces dominante en la ciencia burguesa, de que el *origen del capital está en la “abstinencia”*.

A pesar de la ingenuidad de la doctrina de Smith sobre los orígenes del capital, el capta con firmeza que en una sociedad en la que esta “acumulación de capital” ya ha tenido lugar, la masa de la población, privada de medios de producción (aquí tomados en sentido amplio para incluir los medios de subsistencia que sostienen al obrero mientras trabaja),¹⁰⁵ se convierte inmediatamente en dependiente de aquellos individuos afortunados cuya “abstinencia” les ha permitido acumular capital. “La mayor parte de los trabajadores tienen necesidad de un maestro que les anticipe los materiales para su trabajo, y sus salarios y mantenimiento hasta que el mismo se completa. Comparte el producto de su trabajo, o el valor que agrega a los materiales sobre los que ejecuta el trabajo; y en esta participación consiste su ganancia”.¹⁰⁶ La ganancia es una “*deducción del producto del trabajo*”, que los capitalistas se apropian como propia. Por su parte, los trabajadores están obligados a consentir esa “deducción”, dado que sin un maestro que invierta capital en un negocio ellos no poseen medios para manejar un negocio propio o para mantenerse mientras trabajan.

Smith por lo tanto reconoce el *trabajo* como la fuente del *valor* de todo el producto, incluyendo la porción del valor que se le devenga al capitalista como *ganancia*. Como hemos visto en el capítulo precedente, sin embargo, Smith no puede seguir la idea del valor trabajo hasta su culminación. Es por lo tanto comprensible que su teoría de la distribución esté asimismo incompleta y plagada de contradicciones importantes. Hemos visto que para Smith el trabajo gastado en la producción de un producto en una sociedad capitalista ya no es el regulador del valor del producto: su valor, o “precio natural” se define como la suma del salario natural, la ganancia natural y la renta natural. El nivel de los salarios, ganancias y renta se toman como lo primario o como factores dados, y el valor del producto como el resultado de adicionar estas tres magnitudes de ingreso. La teoría de los *costos de producción* está en lugar de la *teoría del valor trabajo*.

De manera similar la *teoría de la distribución* de Smith sufre un cierto cambio. Previamente había estado construida correctamente sobre la base de la *teoría del valor*. Más tarde, sin embargo, es la teoría del valor la que estará basada en la *teoría de la distribución*. Se hace por lo tanto imposible explicar salarios y ganancias como parte del valor del producto, porque este último puede ahora ser explicado solamente luego de haber determinado el nivel de sus “partes componentes”, esto es, de salarios y ganancias. Si Smith hubiera sido completamente

^{*} De hecho, incluso el trabajo industrial requiere la asistencia de las fuerzas de la naturaleza. El punto de vista contrario de Smith es característico del período manufacturero, cuando no había máquinas y predominaba el trabajo manual. Sin embargo, parece posible que lo que era una noción esencialmente falsa resultara beneficiosa para el desarrollo de Smith: porque le permitió trascender la doctrina fisiocrática y localizar el origen del valor y el plusvalor no en la naturaleza sino en el trabajo humano [La frase citada es del Libro II, Capítulo 5, p. 364]/

consistente debiera haber concluido (como lo haría Ricardo) de su afirmación de que la ganancia es una “deducción” del valor del producto, que la parte de la ganancia solamente puede subir cuando hay una caída en la parte de los salarios. Ahora, sin embargo, mantiene que una suba en la ganancia sirve solamente para incrementar el valor del producto, pero que no se refleja en los salarios. Con una teoría de la distribución como ésta el investigador debe primero encontrar el nivel natural del salario y la ganancia, para que estos puedan ser utilizados para determinar el valor del producto. Smith hace justamente eso, e intenta explicar los salarios y la ganancia *independientemente de la teoría del valor*, un intento condenado al fracaso.

¿Qué es lo que determina el nivel absoluto de la *ganancia*? Smith ni siquiera aventura una respuesta a esta cuestión y se limita a tratar de explicar las fluctuaciones *relativas* hacia arriba y hacia abajo de la ganancia. Smith distingue entre los estados *progresivo*, *estacionario* y *regresivo* de la economía de una nación. El primero se caracteriza por la acumulación y la multiplicación de la masa general del capital de un país; en el segundo el capital social se mantiene en su nivel previo; y en el tercero el capital está declinando y el país está camino a la ruina. En la primera situación, el capital es abundante y esto hace que las ganancias (y los intereses) caigan, mientras los salarios suben gracias a la competencia entre los capitalistas por los trabajadores. Esto para Smith explica la *caída en la tasa de ganancia promedio* observada en Europa entre los siglos XVI y XVIII. Es sólo en las jóvenes colonias en rápido avance, con sus tierras libres y vírgenes, con escasez tanto de trabajadores como de capital, que los salarios y las ganancias pueden existir en un nivel *alto simultáneamente*. Cuando una sociedad está estacionaria el mercado está completamente saturado tanto de capital como de trabajo y los salarios y la ganancia se ubican en un nivel muy *bajo*. Finalmente, cuando una sociedad está en regresión o en estado de declinación, la escasez de capital hace que la tasa de ganancia *suba* y los salarios *caigan*. La superficialidad del argumento de Smith lo limita a explicar las fluctuaciones en el nivel de la ganancia a partir de la *abundancia* o *escasez* de capital.

Más exitosa es la *teoría de los salarios* de Smith, que contiene una cantidad de observaciones y comentarios exactos y adecuados. Lo que da a su teoría su atractivo especial es la profunda simpatía que siente por los trabajadores y que se muestra en cada página. Sin embargo, desde un punto de vista teórico la teoría de los salarios de Smith sufre de inconsistencias y contradicciones.

La llamada *ley de hierro de los salarios* gozó de aceptación casi internacional entre los economistas de los siglos XVII y XVIII. Fue enunciada de manera clara por los Fisiócratas,* quienes argumentaron que como regla general el nivel de los salarios no excedía el nivel mínimo de medios de subsistencia requerido para mantener un trabajador y su familia. Smith es reticente a suscribir por entero esta afirmación que desde su punto de vista no se corresponde con los hechos. Desde el siglo XVII hasta mediados del XVIII los salarios de los trabajadores ingleses habían estado subiendo y en los tiempos de Smith habían alcanzado un nivel que claramente excedía lo que Smith consideraba nivel mínimo de medios de subsistencia. ¿Cómo se explicaba esta suba de los salarios? Smith la explica de la misma manera que explica la caída en la tasa de ganancia durante el período de los siglos XVI a XVIII: la prosperidad económica y la acumulación del capital crean una mayor demanda de trabajadores. *La rápida acumulación de capital* (y no su volumen absoluto) demanda un número mayor de manos: los *altos salarios* harán posible a los trabajadores criar más hijos, quienes a su turno deberán hacer que el nivel de los salarios se establezca precisamente en el que la tasa de incremento de la población se incremente más o menos en correspondencia con el crecimiento de la demanda de trabajo. Una economía estancada será diferente. Cuando el capital anticipado para la contratación de obreros permanece estacionario, el número existente de trabajadores se prueba suficiente para satisfacer la demanda de trabajo, y “los maestros [no estarán] obligados a competir unos con otros para conseguirlos”¹⁰⁷ Los salarios caerán al nivel del mínimo de subsistencia, la población se reproducirá a una tasa más lenta y el tamaño de la clase trabajadora se mantendrá en este nivel particular. Finalmente, cuando un país está en declinación y “los fondos destinados al mantenimiento del trabajo están en decadencia sensible” la demanda de trabajadores declinará sostenidamente y los salarios caerán *debajo* del mínimo establecido a la subsistencia más insuficiente y miserable del trabajador.¹⁰⁸ La

* Ver capítulos tres y trece.

pobreza, el hambre, y la mortalidad reducirán el tamaño de la población a lo que el ahora reducido volumen del capital requiere.

Así el nivel de los salarios reales dependerá de la relación entre la oferta y la demanda de trabajo, en otras palabras, de *la tasa de crecimiento del capital* o del fondo anticipado para la contratación de trabajadores. Smith entonces está anticipando una versión embrionaria de la teoría del *fondo de salarios*, que se hará tan popular entre los estudiosos burgueses.** Sin embargo, todavía confunde la idea de un fondo de salarios con la noción de que los salarios gravitarán hacia el *mínimo nivel de medios de subsistencia*. "Un hombre debe siempre vivir de su trabajo, y sus salarios deben ser por lo menos suficiente para mantenerlo. Deben incluso en la mayoría de las ocasiones ser algo más; de otro modo le sería imposible criar una familia y la raza de tales trabajadores no pasaría de la primera generación"¹⁰⁹. Sin embargo hemos visto que Smith cree que los salarios realmente solo gravitarán hacia el nivel de subsistencia cuando el volumen de capital y la demanda de trabajadores sean *estacionarios*. Cuando hay expansión los salarios subirán *por encima* de este nivel; cuando hay contracción caerán *por debajo* del mismo. Obviamente Smith mismo pensó que una caída en los salarios por debajo del nivel de subsistencia sería una ocurrencia temporaria y transitoria, ya que la pobreza y la mortalidad rápidamente llevarían el número de trabajadores en correspondencia con los requerimientos de trabajo reducidos del capital. Por otra parte, Smith también creyó que podía haber una suba a *largo plazo* en los salarios por encima de los medios de subsistencia mínimos –en tanto, que los altos salarios no alienten a los obreros a reproducirse más rápido que los requerimientos incrementados de trabajo del capital que se acumula. Esta creencia en las perspectivas de mejora a largo plazo en el bienestar de los trabajadores (en parte evocadas por el hecho de que los salarios de los trabajadores ingleses habían efectivamente subido entre el siglo XVII y mediados del XVIII) distinguieron la visión optimista del mundo de Smith de la visión pesimista de sus seguidores, por ejemplo, Ricardo.

Pese a todo su optimismo Smith reconoce que aún cuando la sociedad estaba progresando, los salarios no subirían por encima del mínimo requerido para poner el crecimiento de la población trabajadora en línea con la *demandas de trabajo* del capital. Esta es una cuestión por la que los capitalistas mostrarán igual preocupación: porque son *pocos en número* y pueden por lo tanto ponerse de acuerdo entre ellos, porque están protegidos *por la ley* y porque los trabajadores *no pueden existir* sin trabajo más que por muy breves períodos, en toda lucha con los trabajadores disfrutan de una *superioridad de fuerza social* que siempre pueden utilizar para bajar los salarios a aquel nivel más allá del cual el estado existente del capital y la riqueza (esto es, si esta progresando, estancado o declinando) no permite que puedan ser llevado más lejos. Este reconocimiento de la superioridad social de las fuerzas de los capitalistas no conduce a Smith a concluir que los trabajadores deban luchar con ellos para mejorar su posición social, i.e., utilizar huelgas o formar sindicatos. Por mucho que Smith pueda simpatizar con las necesidades de los trabajadores no cree que las combinaciones de los trabajadores puedan mejorar su suerte: en una sociedad en progreso serían superfluas, ya que factores puramente económicos en cualquier caso subirán los salarios; si la sociedad está estancada o en declinación no serán lo suficientemente fuertes como para impedir una caída de los salarios. La *subestimación de Smith de la importancia de las asociaciones de trabajadores* refleja el estado infantil del movimiento trabajador durante su época. Al mismo tiempo armoniza con su visión general al efecto de que la vida económica debe ser dejada al libre juego de *los intereses personales individuales*.

** Ver parte V, capítulo 34.

CAPITULO VEINTIOCHO

David Ricardo

La teoría del valor

1. Valor trabajo

Como sabemos, Smith dejó pendientes una cantidad de problemas irresueltos y contradicciones (ver capítulo Veintidós). 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 cantidad *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) Juntamente con un punto de vista correcto, que ve el *valor* del producto como la magnitud primera que luego se resuelve en *ingresos* separados (salarios, ganancias y renta), Smith a veces deriva, equivocadamente, 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.¹¹⁰ 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 consistentemente basa 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.¹¹¹

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 “solamente a aquellos bienes que pueden producirse en mayor cantidad mediante el ejercicio de la actividad humana, y en la producción de las cuales opera la competencia sin restricción alguna”¹¹². “Este hecho significa que el desarrollo pleno de la ley del valor presupone una sociedad en la que existe producción industrial en gran escala y libre competencia, en otras palabras, la moderna sociedad

burguesa". * 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 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 nos plantea una cantidad de cuestiones: 1) al examinar el trabajo gastado, ¿lo hacemos en su aspecto *objetivo* o *subjetivo*?; 2) ¿tomamos en cuenta solamente 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 solamente la cantidad *relativa* de trabajo gastado o la cantidad *absoluta*?; 4) el valor de la 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 del 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 por detrás de los mismos. Estas leyes impersonales, inexorables de la competencia mercantil encuentran reflejo en el sistema de Ricardo que es tan completamente objetivo que linda 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 no sólo resulta afectado por el trabajo que se les aplica de inmediato, sino también por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato".¹¹³ 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 utilidad 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, sin embargo no crean *valor de cambio*. Las máquinas solamente transfieren su propio valor al producto: "Pero aunque estos agentes naturales aumentan considerablemente el *valor en uso* de un bien, nunca le añaden valor en cambio, al cual se refiere M. Say: tan pronto como, por la ayuda de la maquinaria, o por el conocimiento de la filosofía natural, obligamos a los agentes naturales a hacer el trabajo que antes era realizado por el hombre, el valor en cambio de dicho trabajo disminuye, como consecuencia".¹¹⁴ 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

* Marx, *Contribución a la Crítica de la Economía Política* (Progress Publishers Edition, London: Lawrence & Wishart, 1970, p. 60).

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

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

significa que Ricardo se confine 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” (“concreto”, “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 producirla. “El trabajo es una medida común por la que puede estimarse su valor real y su valor relativo”.¹¹⁵ Aquí Ricardo está afirmando 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 *calificado* como sobre el *socialmente necesario*.

Ricardo, siguiendo a Smith, reconoce que una hora de trabajo calificado, 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 “la simpleza, destreza, o tiempo necesario para la adquisición de una especie de destreza manual más que de otra”. 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 de trabajo *socialmente necesario* –bien que no completamente desarrollado. 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 “por la *mayor cantidad* de trabajo necesariamente gastada en su producción” por los productores que trabajan en las circunstancias más desfavorables.¹¹⁶ 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: “Cuando doy 2.000 veces más tela por una libra ponderal de oro de lo que doy a cambio de otra de hierro, ¿prueba esto que yo atribuyo 2.000 veces más utilidad al oro que al hierro? No, ciertamente; prueba meramente como había admitido M.Say que el costo de producción del oro es 2.000 veces mayor que el costo de producción del hierro. Si el costo de producción de los dos metales fuera el mismo, yo daría el mismo precio por los dos; pero si la utilidad fuera la medida del valor, es probable que yo diera más por el hierro”.¹¹⁷

Ricardo rechaza la insípida teoría de la *oferta y la demanda* no menos decididamente: “Es el costo de producción el que debe regular en último término el precio de las mercancías, y no, como se ha dicho a menudo, la proporción entre la oferta y la demanda: la proporción entre oferta y la demanda puede por un tiempo, ciertamente afectar el valor de mercado de una mercancía, hasta que sea suministrada con mayor o menor abundancia, conforme la demanda pueda haber aumentado o disminuido; pero este efecto será sólo de una duración temporal. Disminúyase el costo de producción de los sombreros, y su precio bajará finalmente a su nuevo precio natural, aunque la demanda resulte duplicada, triplicada o cuadruplicada”.¹¹⁸

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 un artículo ... depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo.”¹¹⁹ 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 de la que había caído presa Smith debido a sus inconsistencias (ver 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 incremento en el cultivo 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 grano, resultado de que se ponen bajo cultivo tierras pobres, trae un considerable incremento en la renta del suelo y de ahí una simultánea necesidad de subir los salarios monetarios (sin embargo los salarios reales no se modifican). El incremento de los salarios provoca inevitablemente una *caída en la tasa de beneficio*. 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 cuyo horizonte no se extiende más allá de los de la economía capitalista. Ricardo toma los fenómenos que pertenecen a una forma específica de economía y los adscribe 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*. El 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 del valor” social o cualitativa, que no es sino la expresión material de *relaciones sociales y 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 calificado y socialmente necesario, pero quedó para Marx desarrollar la teoría tanto del trabajo socialmente abstracto como de la “forma del valor” social. * La gran reforma de Ricardo de la teoría del valor afectó solamente su aspecto *cuantitativo*. Para él las formas sociales (es decir, 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* (i.e., 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.

* Este descuido por la forma del 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, aparte de su doctrina sobre el movimiento de los metales preciosos entre países, en principio no agregó nada nuevo a lo que ya había formulado Hume (ver 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), esta 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 un número 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 (Ver 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 aún donde hay *ganancia* y *renta*. Pero ¿está la acción de esta ley seguramente anulada por el hecho que el valor de un producto (grano) 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 grano está determinado por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo en las tierras de calidad peor. El valor del grano 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 grano 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 tal modo que sólo quedó para 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 *utilidad* (ganancia) por encima de éste. ¿Seguramente invalidará esto la ley del valor trabajo? ¿Seguramente 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 de un lado, y los de la fuerza de trabajo (trabajo asalariado), del 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 “la parte de la riqueza de un país que se emplea en la producción, y consiste de alimentos, vestido, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., necesarios para realizar el trabajo” *. Entonces, *capital* es medios de producción, o “*trabajo acumulado*”, de modo que incluso el cazador primitivo posee algún capital. Ricardo convierte la confrontación

* Siguiendo el ejemplo de Smith, Ricardo divide el capital en parte *fija* y *circulante*, que se diferencia 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)). (Este pasaje está citado de los *Principios* (edición Sraffa), pág. 9 – Ed.)

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 gradualmente las distintas formas de 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 solamente 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 (i.e., 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 ello (la proporción del producto que va a los salarios –Trad.) no afecta en lo más mínimo el valor relativo del pescado y la carne de caza, porque los salarios serán altos o bajos simultáneamente en ambas ocupaciones. Si el cazador invoca el pago de una gran proporción de su caza en salarios para reclamar el pescador más pescado a cambio de su carne, el último le dirá que el estuvo igualmente afectado por la misma causa; y por lo tanto bajo todas las variaciones de salarios y ganancias ... la tasa natural de intercambio será un venado por dos salmones”.¹²⁰ 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, acarrear cambios en el *valor* de la mercancía. “Ninguna alteración en los salarios de la mano de obra podría ocasionar una alteración del valor relativo de dichos bienes ya que, suponiendo que éstos aumenten, no se requerirá mayor cantidad de trabajo en ninguna de las ocupaciones en cuestión, y las mismas razones que impulsarían al cazador y al pescador para elevar el valor de la caza y la pesca respectivas, harían que el propietario de la mina aumente el valor de su oro. El valor relativo de la caza, de la pesca y del oro seguiría inalterado si dicho móvil actúa con igual fuerza sobre las tres ocupaciones, y si la situación relativa de quienes se dedican a ellas es la misma, antes y después del aumento de salarios”¹²¹. 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 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.

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 rojo todo el trabajo 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 (i.e., salarios) invariablemente llevará a una caída de la otra (i.e., 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 este último. 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, i.e., por lo que realmente se paga el trabajo bajo la forma de salarios, los cambios en los últimos hubieran acarreado el correspondiente cambio en el valor del producto. Sin embargo, esta es la opinión contra la que Ricardo se está rebelando directamente. Su afirmación de que salarios y beneficios cambian inversamente uno respecto del otro solamente es comprensible bajo una única condición: que el beneficio 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 misma base 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 frecuentemente hace referencia a las “deducciones” hechas del producto de los trabajadores por cuenta del capitalista y el terrateniente. Para Ricardo la existencia del beneficio (ganancia) –e incluso una tasa igual de ganancia- está presupuesta en las primeras páginas de su estudio, dando un fondo permanente al cuadro que irá a pintar. Aunque Ricardo no investiga directamente los orígenes del beneficio (ganancia), la dirección general de su pensamiento lo conduce al concepto de plusvalor. El valor del producto es una magnitud fijada precisamente, determinada por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. Esta magnitud se divide en dos partes: salarios y ganancia. De estas, los *salarios* están *firmemente fijados*, estando determinados por el valor de los medios de subsistencia habituales del trabajador (Ver Capítulo Treinta) –esto es, por la *cantidad de trabajo* necesario para producir trigo en la tierra de la peor calidad. Lo que queda luego de deducir los salarios (i.e., 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. El 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 los beneficios*, 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 unilinear 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. El descuido de Ricardo 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 capitalistas y obreros no afectaba el valor *relativo* de los productos que se intercambiaban. Por supuesto, este argumento esconde sus propios riesgos. 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 (i.e., 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.¹²² 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 acompañando de un *incremento* en el valor relativo * de los productos de la rama de producción con estructura orgánica del capital más baja (i.e. 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 volcada en la producción de mercancías regula su valor relativo, modificado considerablemente por el empleo de maquinarias y otros capitales fijos y durables”. * 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 anticipan por iguales *períodos de tiempo*.¹²³

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 grano del granjero tendrá para fin de año un valor de 5.500 libras. Al mismo tiempo el fabricante de tela B también contrata 100 trabajadores, invirtiendo en su negocio un capital circulante de 5.000 libras. Sin embargo, para fabricar la tela estos trabajadores usan maquinaria con un valor de 5.500 libras. Esto significa que B está invirtiendo en su negocio un capital total de 10.500 libras. Si, como simplificación, suponemos que la

* 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.

* Ricardo siempre habla de capital fijo y circulante, pero por el último esencialmente quiere decir capital anticipado para la contratación de trabajadores (i.e. capital variable, en la terminología de Marx). (Esta cita es de los *Principios*, edición Sraffa, pág. 30 –Ed.)

maquinaria no se deprecia, la tela que ha sido fabricada en el curso del año tendrá un valor de 6.050 libras: 5.000 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 grano como la tela han sido producidos con iguales cantidades de trabajo (100 hombres), ** la tela vale más que el grano: en el valor de la tela entra una suma adicional de 550 libras, que es la *ganancia sobre el capital fijo*. ¿De dónde viene la ganancia sobre este capital fijo si no se ha gastado más trabajo en producir la tela que en producir el grano? Ricardo no hace esta pregunta. El declara y luego acepta como un hecho dado que la relación entre el valor del grano y el de la tela 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 grano *no cambiará*, pero permanecerá en su vieja cifra de 5.500 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 5.500 libras. Del mismo modo, la suma del capital circulante del fabricante de telas B (i.e., los salarios de sus trabajadores) más la ganancia derivada de la misma sigue invariable en 5.500 libras. Lo que se altera es la ganancia adicional sobre sus 5.500 libras de capital fijo. Previamente había agregado 10% (550 libras), haciendo así que su tela valiera 5.500+550, i.e., 6.050 libras. Ahora le carga solamente 9% (495 libras), de manera que el precio de la tela se convierte en 5.500+495, i.e. 5.995 libras. La relación entre el valor del grano y el valor de la tela, que antes era 5.500:6.050 ahora es 5.500:5995. 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 para 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 plantea 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 grano estaba con el valor de la tela en una relación de 5.500:6.050, aún cuando se habían gastado en su producción iguales cantidades de trabajo (100 trabajadores), pero que los capitales anticipados eran 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*”, i.e., 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 una 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

** Como hemos supuesto que la maquinaria utilizada en la fabricación de la tela no se deprecia no transfiere su valor a la tela. [Rubin podría haber dicho más apropiadamente que no transfiere su valor *al valor de la tela*. Aunque Marx y virtualmente todo economista marxista a partir de él ha hablado del valor transferido directamente a la mercancías, no se desea perder de vista el hecho de que el valor es una propiedad *social* y no una propiedad material del producto. Para una discusión realmente excelente de los problemas causados por “la materialización mental de las relaciones humanas” (siendo estas últimas el verdadero sujeto de la economía política) entre estudiosos del Marxismo, ver E.A. Preobrazhensky, *La Nueva Economía* (Oxford University Press, 1965), pág. 147-50. Desde el punto de vista de su método, especialmente del tratamiento filosófico de las categorías de la economía política, Preobrazhensky y Rubin tenían mucho en común – Ed.]

desviarse de su valor trabajo para permitir que las tasas de ganancia se equiparen. Ricardo comenzó por adherirse firmemente a la idea de que la *ganancia debe equipararse*. No tenía duda de que la tela debe costar más que el grano, a pesar de que tienen el mismo valor trabajo, en tanto su dueño tiene que sacar un beneficio para su mayor inversión de capital. El derecho del fabricante de la tela a recibir un beneficio correspondiente al tamaño de su capital apareció para Ricardo tan natural que no le preocupó la cuestión del origen de las 50 libras adicionales de beneficio (sobre el capital fijo). Al suponer una *tasa promedio* de ganancia desde el principio, i.e., 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. Ricardo, al establecer que los cambios en salarios y beneficios influyen en el valor relativo de las mercancías, 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 notables variaciones del valor relativo de los bienes como producidas por una mayor o menor cantidad de trabajo que pueda necesitarse en distintas épocas para producirlos.”¹²⁴ 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 viene 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 grano se vende a su valor *pleno* (5.500) pero la tela se vende por *encima* de su valor (5.500+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 5.500 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 5.500 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 5.500 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 beneficio 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. Dijo en su correspondencia 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).¹²⁵ Aquí la ganancia sobre el capital (o el tiempo durante el cual se anticipa 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 equilibrio inestable 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 Ricardo. 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 sujeto de vivos debates en la literatura post-ricardiana (ver capítulo Treinta y Tres.

CAPITULO TRES

¹ Citado por R.H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism*, Londres, John Murray, 1964, págs. 34-35.

² Traducido del ruso en la versión en inglés.

³ Thomas Mun, *England's Treasure by Forraign Trade*, en *Early English Tracts on Commerce*, editado por J.R. McCulloch, originalmente publicado por el Political Economy Club, Londres, 1856, reimpreso por la Economic History Society de Cambridge University Press, 1954, págs. 188-89.

⁴ Mun, *England's Treasure*, edición de McCulloch, pág. 133

⁵ *Ibid.*, pág. 142.

⁶ *Ibid.* pág. 133.

⁷ Sir William Petty, *Political Arithmetick*, en *The Economic Writings of Sir William Petty*, dos volúmenes, editado por Charles Henry Hull, reimpreso por Augustus M. Kelly (New York, 1963), Vol. 1, pág. 274.

⁸ Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, en *Economic Writings* (Hull editions), pág. 87.

⁹ *Ibid.*, pág. 20

¹⁰ *Ibid.*, pág. 31.

CAPITULO CUATRO

¹¹ La obra realmente atribuida a Hales lleva el título “Un discurso del bien común del Reino de Inglaterra”, reimpreso por Cambridge University Press en 1893. El libro atribuido a Stafford, publicado en 1581 bajo el título del texto de Rubin (la misma edición a la que se refiere Marx en el Volumen I de *El Capital*) difiere ligeramente del original, y actualmente se supone que “W.S.”, sea o no Stafford, fue el editor. Todas las citas son de la edición de Cambridge de “Un discurso sobre el bien común”. A diferencia de los trabajos mercantilistas posteriores no se alteró la ortografía del texto para adaptarla al uso moderno, porque de lo contrario hubiera resultado incomprensible. Sin embargo no se “modernizó” el lenguaje. Donde fue necesario realizar inserciones o cambios fueron colocados entre corchetes. (Nota del traductor al inglés).

¹² Hales, “Un discurso sobre el bien común”, pág. 79.

¹³ *Ibid.*, p. 102.

¹⁴ Es decir, las tarifas aduaneras recaudadas por los países extranjeros al importar materias primas inglesas.

¹⁵ Es decir, a costa de los extranjeros.

¹⁶ Hales, “Un discurso sobre el bien común”, págs. 64-65.

¹⁷ *Ibid.* págs. 65-66.

CAPITULO CINCO

¹⁸ Engels, *Anti-Düring*, (Progress Publishers edition, Moscú, 1969). La frase en realidad es de Marx, no de Engels, ya que fue Marx quien escribió este capítulo sobre el desarrollo histórico de la economía política del que forma parte (Parte Dos, Capítulo X. ‘Desde la Historia Crítica’). Sobre el libro de Mun Marx dijo: : La significación particular de este libro fue que, aún en su primera edición (Un discurso sobre el comercio de Inglaterra a las Indias Orientales, 1609; la edición de 1621 está reimpreso en McCulloch, op. cit. notas cap. 3) era que estaba dirigido contra el sistema monetario original, era todavía defendido en Inglaterra y era la política del estado; por lo tanto representó la auto-separación consciente del sistema mercantil del sistema del cual había nacido. Aun en la forma en que por primera vez apareció el libro tuvo varias ediciones y ejerció directa influencia en la legislación. En la edición de 1664 (*England's Treasure...*, etc.) que fue completamente reescrito por el autor y publicado después de su muerte, siguió siendo el evangelio mercantilista por otros cien años. Si el mercantilismo por lo tanto tiene una obra de las que hacen época... esa es este libro...

¹⁹ Mun, *England's Treasure*, McCulloch editions, p.125

²⁰ *ibid.*, pags. 133-234

²¹ *Ibid.*, p. 128

²² *Ibid.*, p. 128. El pasaje es una paráfrasis de Rubin del texto de Mun.

²³ *Ibid.* p. 130-31 y 136

²⁴ *Ibid.* p. 131

²⁵ *Ibid.* p. 138

²⁶ *Ibid.* p. 137

²⁷ *Ibid.* p. 139

²⁸ *Ibid.* p. 141

²⁹ Charles D'Avenant, “An Essay on the East –India Trade, etc.” Londres 1697, en D'Avenant, “Discourses on the Publick Revenues, and on the Trade of England...”, Part One, (Progress Publishers edition, Moscow, 1969), p. 179.

³⁰ Petty, *Political Arithmetick*, in *Economic Writings*, Hull edition, Volume One, p. 256.

³¹ Ibid. p. 258

CAPITULO SEIS

³² Dudley North, "Discourses upon Trade", en Mc Culloch, "Early English Tracts on Commerce", pág. 529-30.

³³ Ibid., p. 525

³⁴ Ibid. p. 531

³⁵ Ibid. p. 531

³⁶ Ibid. págs. 527-28

³⁷ Ibid. pág. 528

³⁸ Ibid. pág. 525

³⁹ Thomas Culpeper, "A Tract against Usurie", Londres, 1621. Las citas están traducidas al inglés del ruso.

⁴⁰ North, Discourses, en McCulloch, op.cit., pág. 520

⁴¹ Ibid., pág. 518

⁴² Ibid. pág. 521

⁴³ Ibid. pág. 518

⁴⁴ Ibid. , pág. 513

⁴⁵ John Locke, "Algunas consideraciones sobre las consecuencias de bajar los intereses y aumentar el valor de la moneda", (1691), publicado como un "Ensayo sobre el interés y el valor de la moneda" por Alex, Murray e hijo, Londres, 1870, página 245.

⁴⁶ Sir James Stuart, *Una investigación en los principios de la economía política*, (edición abreviada en dos volúmenes, editada por Andrew S. Skinner, publicada para la Scottish Economic Society por Oliver & Boyd, Edimburgo, 1966) Volumen Uno, página 159, subrayado de Rubin.

⁴⁷ Ibid. Volumen Uno, pág. 160-61. Subrayado de Rubin

⁴⁸ Ibid, Volumen Uno, p. 161

⁴⁹ Petty, *Un tratado sobre impuestos y contribuciones*, en *Escritos Económicos*, edición Hull, pág. 50-51

⁵⁰ Ibid. pág. 90

⁵¹ Ibid. pág. 43

⁵² Ibid. pág. 43

⁵³ Ibid. pág. 68

⁵⁴ Ibid. pág. 44-45

⁵⁵ Petty, *La anatomía política de Irlanda*, en *Escritos Económicos*, edición Hull, pág. 181 (itálicas de Petty)

⁵⁶ Ibid. pág. 181-182. Por 'alimento diario' Petty significa la comida necesaria para la subsistencia durante un día. La palabra 'promedio' no estaba incluida en la cita de Rubin de este pasaje, pero fue reinsertada acá por su importancia en el argumento de Petty y como evidencia de la genuina penetración de Petty en la cuestión del trabajo socialmente necesario. En el pasaje inmediatamente precedente al que se refiere Rubin dice: 'Que algunos hombres comerán más que otros no es importante, dado que por el alimento diario nosotros entendemos 1/100 parte de lo que 100 de todas las clases y tamaños comerán, para vivir, trabajar y procrear. Y que el alimento diario de una clase puede requerir más trabajo para producir que el de otra clase tampoco es importante, dado que entendemos la comida más fácil de obtener en el país del mundo respectivo'.

⁵⁷ Locke, dos tratados de gobierno civil, Everyman Edition (Londres, J.M. Dent & Sons, 1962), pág. 138.

⁵⁸ Ibid., pág. 136.

⁵⁹ Ibid., pág. 137

⁶⁰ Richard Cantillon, *Essai sur la nature du comerse en général*, editado con una traducción inglesa y otro material por Henry Higgs (Londres, Macmillan & Co., para la Royal Economic Society, 1931), pág. 3

⁶¹ Ibid., pág. 29

⁶² Ibid., pág. 41

⁶³ Steuart, *Principios*, edición Skinner, Volumen Uno, pág. 312, itálicas de Steuart.

⁶⁴ Ibid., Volumen Uno, pág. 312.

CAPITULO TRECE

⁶⁵ Rubin, a lo largo de la discusión de los Fisiócratas utiliza el término 'improductivo', en lugar de 'estéril' que es el término realmente usado por los Fisiócratas.

⁶⁶ Turgot, *Reflections*, Meek edition, p.153.

⁶⁷ Ibid., pág. 155

⁶⁸ Literalmente, anticipos sobre la tierra, traducidos por Meek, como ‘anticipos de la tierra’

⁶⁹ Quesnay, “The Second Economic Problem, en Meek, op.cit., p.194.

⁷⁰ Quesnay, Maxims, p.258

⁷¹ Turgot, Reflections, pág. 122.

CAPITULO CATORCE

⁷² “Tenemos que distinguir una *adición* de artículos de riqueza que se combinan unos con otros de una *producción* de riqueza. Esto es, tenemos que distinguir un incremento generado *por la combinación* de materias primas con gastos de consumo de cosas que estaban en existencia previo a este clase de incremento, de una *generación* o creación de riqueza, que constituye una renovación e incremento *real* de riqueza que reaparece’ (Quesnay, *Dialóque sur les travaux des artisans*), traducido en Meek, op.cit., p.207

⁷³ Citado en Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, Parte I (Ediciones Progresos de Moscú, edición en inglés 1969, p.60.

⁷⁴ Citado en Georges Welesse, *Le mouvement physiocratique en France (de 1756 à 1770)*, Volumen I (La Haya, Ediciones Mouton, 1968, reimpresión fotográfica de la edición de 1910), p.256.

⁷⁵ Turgot, *Reflections*, edición de Meek, p. 122. ‘El Labriego, hablando en general, pueda arreglárselas sin el trabajo de otros Trabajadores, pero ningún Trabajador puede trabajar si el Labriego no lo sostiene. En esta circulación, en la que por medio de los intercambios recíprocos de necesidades los hombres se hacen necesarios los unos a los otros y constituye el comento que une la sociedad, es por lo tanto el trabajo del Labriego el impulso inicial. Cualquiera sea la cosa que su trabajo le haga producir a la tierra por encima de sus necesidades personales, ese es el único fondo del que se pagan los salarios que todos los otros miembros de la sociedad reciben a cambio de sus trabajos. Estos últimos al hacer uso de la consideración que reciben en este intercambio para comprar a su turno el producto del Labriego, no hacen más que devolverle exactamente lo que han recibido de él. Aquí tenemos una diferencia básica entre estas dos clases de trabajo...’ Este pasaje muestra, más allá del punto que Rubin está tratando de plantear aquí, la genuina visión de Turgot sobre la naturaleza de los salarios como un *anticipo* del capitalista al trabajador que necesariamente retorna a él, i.e, los salarios como parte del *capital circulante* del capitalista. Marx demostrará esto muy claramente por medio de la discusión de la circulación capitalista en el Volumen II de *El Capital*, especialmente en sus esquemas de reproducción simple.

⁷⁶ Marx, *Teoría de la Plusvalía*, Parte I (Ediciones Progreso en inglés), p. 62-63 (itálicas de Marx).

⁷⁷ Quesnay, ‘Diálogo sobre el Trabajo de los Artesanos’, en Meek, p.214.

⁷⁸ Quesnay, ‘Máximas’, p.252

⁷⁹ *Ibid.*, p.251

⁸⁰ *Ibid.*, p.251

⁸¹ Quesnay, ‘Diálogo sobre el Trabajo de los Artesanos’, p.218

⁸² *Ibid.*, p.219.

CAPITULO DIECISEIS

⁸³ Quesnay, ‘Maxims’, en Meek, p.233.

⁸⁴ Marx, *Teoría de la Plusvalía*, Parte I, Ediciones Progreso en inglés, p.52

⁸⁵ Quesnay, ‘Maxims’, p.232 (itálicas de Quesnay).

CAPITULO DIECISIETE

⁸⁶ Es interesante contrastar esta afirmación de Rubin con el punto de vista de Marx, quien argumenta en el Tomo II de *El Capital* (Edición inglesa, Ediciones Progreso, 1967) Capítulo X que el único aporte de Smith a la correcta distinción entre capital fijo y capital circulante de los Fisiócratas fue su capacidad para generalizarla a todas las esferas de la producción capitalista y no confinarla simplemente a la agricultura. En todos los otros aspectos, sin embargo, Marx sostiene que la discusión y comprensión de Smith era un paso atrás en relación a los Fisiócratas. Porque la adopción de Smith de lo que era correcto en la doctrina de los Fisiócratas coexiste con la apropiación de algunos de sus errores básicos (fundamentalmente la confusión del capital circulante, que es una relación de valor, con los medios físicos de subsistencia de los trabajadores) errores que tenían una base lógica en el sistema fisiocrático pero que para Smith solo oscurecían las relaciones más esenciales entre capital constante y capital variable. Para una discusión más detallada ver nota 4 del editor en el capítulo 24.

CAPITULO VEINTIDOS

LAS NOTAS 68, 70, 71, 72, 74 y 75 INDICAN LOS NUMEROS DE PAGINA CORRESPONDIENTES A LA BIBLIOTECA CLÁSICA, EDICION DEL CENTRO EDITOR DE AMERICA LATINA, “La economía política clásica”.

⁸⁷ Al final del capítulo 4 del Libro 1 Smith describe como procederá en su análisis del valor:

“Para investigar los principios que regulan el valor de cambio de las mercancías, me esforzaré por mostrar Primero, cuál es la medida real de este valor de cambio; o, en qué consiste el precio real de todas las mercancías. Segundo, las diferentes partes de las que está compuesto o constituido este precio real.

Y, por último, cuáles son las diferentes circunstancias que a veces elevan alguna o todas estas diferentes partes del precio y a veces lo hunden por debajo de su tasa natural u ordinaria; o, cuáles son las causas que a veces impiden que

el precio de mercado, esto es, el precio concreto de las mercancías, coincide exactamente con lo que podemos llamar su precio natural”, *Wealth of Nations*, Book I, Ch.4, p.46.

⁸⁸ Ibid. Libro I, Cap.5, p.32, itálicas de Rubin.

⁸⁹ Ibid. , Libro I, Cap.5, p.51 “Pero aunque iguales cantidades de trabajo son siempre de igual valor para el trabajador, para la persona que lo emplea sin embargo parecen unas veces de mayor y otras de menor valor. Esta persona las compra unas veces con una cantidad mayor de bienes y otras veces con una cantidad menor y para le parece que el precio del trabajo variase como el de las demás cosas. Le parece caro en un caso y barato en el otro. Pero en realidad, sin embargo, son los bienes los que están baratos en un caso y caros en el otro”.

⁹⁰ Ibid. , Libro I, Cap.5, pág. 34

⁹¹ Ibid. , Libro I. , Cap. 5, pág. 34

⁹² Los pasajes citados en este párrafo son todos de *ibid.* , Libro I, Cap. 5, pág. 33, itálicas de Rubin.

⁹³ Ibid., Book I, Ch.8, p.82, itálicas de Rubin.

⁹⁴ Ibid. Libro I, Cap. 6., pág. 37.

⁹⁵ La discusión a la que se refiere Rubin aparece en el Libro I, Cap. 7, pág. 43: “Estas tasas ordinarias o promedio pueden llamarse tasas naturales de salario, ganancia y renta, en el lugar y momento en la que de ordinario prevalecen. Cuando el precio de una mercancía cualquiera no es más ni menos que suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y las ganancias del capital empleado en cosechar, preparar y llevar al mercado, de acuerdo con sus tasas naturales, la mercancía se vende por lo que podemos llamar su precio natural.

CAPITULO VEINTITRES

LAS NOTAS 77, 78, 79, 81, y 89 INDICAN LOS NUMEROS DE PAGINA CORRESPONDIENTES A LA BIBLIOTECA CLASICA, EDICION DEL CENTRO EDITOR DE AMERICA LATINA “La economía política clásica”

⁹⁶ Hemos traducido el término de Rubin zemel’navya renta como “renta del suelo” [ground rent” o ‘land rent”] que es su significado más preciso, y como “la renta de la tierra” [“the rent of land”] la terminología realmente usada por Smith, cuando se ocupa de la renta como una categoría económica que especifica la relación social entre la clase terrateniente y las otras clases de la sociedad. La discusión específica de la “renta del suelo” aparece en el Libro V.

⁹⁷ La riqueza de las naciones, Libro 1, Cap.6, p.38-39

⁹⁸ Ibid., Libro I, Cap.8, p.46, itálicas de Rubin.

⁹⁹ Ibid. Libro I, Cap. 8, p. 46.

¹⁰⁰ La frase de Rubin es realmente “chisty ili netrudovoi dokhood”, que literalmente significa “ingreso neto o no ganado (no trabajado)”. Sin embargo, en el contexto en el que aparece esta traducción no daría el sentido total de que el trabajo es la única fuente del valor.

¹⁰¹ La cita es del Libro I, Cap. 11, pág. 56-57. De la primera fuente de renta Smith dice “Hay algunas partes del producto de la tierra por las que la demanda debe siempre ser tal que afronte un precio mayor que el que es suficiente para llevarlo al mercado; y hay otros para los cuales puede o no haber tal demanda que permite un precio mayor. El primero debe siempre dar una renta al terrateniente. El segundo puede o no darle según las circunstancias”(Libro I, Cap. 11, p.56). Lo que Rubin describe como la tercer fuente de la renta de Smith está discutido por Smith como sigue: “ Pero cuando por la mejora y el cultivo de la tierra el trabajo de una familia puede suministrar alimento para dos, el trabajo de la mitad de la sociedad se hace suficiente para suministrar alimento a la totalidad. La otra mitad, por lo tanto, o por lo menos la mayor parte de la misma, puede emplearse en suministrar otras cosas, o en satisfacer otros deseos y fantasías de la humanidad”. “La comida es de este modo, no solo la fuente original de la renta, pero toda otra parte del producto de la tierra que después pague la renta, deriva esa parte de su valor de las mejoras y cultivos del trabajo que produce alimentos por medios de las mejoras y cultivo de la tierra”(Libro I, Cap. 11, págs.. 62-63).

¹⁰² Ibid., Book II, Ch.5, p.364

¹⁰³ Ibid. Book I, Ch. 8, p. 83

¹⁰⁴ Ibid. Book I, Ch. 8, p. 82.

¹⁰⁵ Rubin significa que los trabajadores sin sus propios medios de subsistencias están privados de medios de producción de la mercancía fuerza de trabajo.

¹⁰⁶ *Wealth of Nations*, Book I, Ch. 8, p. 83.

¹⁰⁷ Ibid., Book I., Ch. 8, pág. 89

¹⁰⁸ Ibid., Book I., Ch. 8, págs. 90-91

¹⁰⁹ Ibid., Book I., Ch. 8, pág. 48

CAPITULO VEINTIOCHO

¹¹⁰ “El producto de la tierra –todo lo que se obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y el capital, se reparte entre tres clases de la comunidad; a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario para su cultivo y los trabajadores por cuya industria se cultiva. “Pero en distintas forma de sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de estas clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios, serán esencialmente diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad real del suelo, de la acumulación de capital y de población, y de la habilidad, del ingenio y de los instrumentos empleados en la agricultura.

“La determinación de las leyes que rigen esta distribución, es el principal problema en Economía Política...”. Ricardo, *Préambulo a los Principios...*, pág. 5, Ed. Sraffa, FCE.

¹¹¹ Es interesante notar cuán estrechamente la crítica de la teoría del valor de Smith de Rubin (ver Capítulo 22) es paralela a la crítica de Ricardo. “Adam Smith, quien definió de manera tan precisa la fuente original del valor en cambio –y que con tanta constancia iba a sostener que todas las cosas se vuelven más o menos valiosas en proporción a que se empleara más o menos trabajo en su producción-, instituyó también otro patrón de medida del valor, y habla de cosas que son más o menos valiosas, según se cambien por una cantidad mayor o menor de dicha medida normal. Unas veces habla de los cereales, otras veces del trabajo como medida normal; no la cantidad de trabajo empleada en la producción de cualquier objeto, sino la cantidad que puede ejercer su capacidad adquisitiva en el mercado: como si ambas fueran expresiones equivalentes y como si, debido a que el trabajo de un hombre se ha hecho doblemente eficiente y él pudiera producir en consecuencia doble cantidad de un bien, tuviese que recibir, a cambio de éste, el doble de la cantidad que antes recibía.

“Si esto fuera cierto, si la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad de trabajo que este mismo bien adquiriría serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas: pero no son iguales; en muchas ocasiones, la primera es bajo muchas circunstancias una norma invariable, que indica correctamente las variaciones de otras cosas; la última está sujeta a tantas fluctuaciones como experimenten los bienes que con ella se comparen. Adam Smith, después de demostrar brillantemente la insuficiencia de un medio variable, como el oro y la plata para determinar el valor variable de otras, escogió por sí mismo un medio que es igualmente variable al adoptar los cereales o el trabajo...

No puede ser correcto, pues, decir con Adam Smith “que como el trabajo muchas veces podrá *comprar* más y otras menos cantidad de bienes”, lo que varía es el valor de los mismos y no el trabajo que los adquiere, y “por consiguiente, *el trabajo, al no variar nunca de valor*, es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes”; es correcto, en cambio, afirmar, como lo hizo Adam Smith en un pasaje anterior: “la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos”; o, en otras palabras, que la cantidad comparativa de bienes producidos por el trabajo es la que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades comparativas de bienes que se entregan al trabajador, a cambio de su trabajo”. Ricardo,

Principios... pág. 11-13.

¹¹² Ibid., pág. 10

¹¹³ Ibid., pág. 17

¹¹⁴ Ibid., pág. 214, *itálicas* de Ricardo

¹¹⁵ Ibid., pág. 213

¹¹⁶ Ibid., pág. 55: “El valor en cambio de todos los bienes, ya sean manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, está siempre regulado no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos, en circunstancias ampliamente favorables y de las cuales disfrutaban exclusivamente quienes poseen facilidades peculiares de producción, sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastada en su producción, por quienes no disponen de dichas facilidades, por el capital que sigue produciendo esos bienes en las circunstancias más desfavorables; al referirme a estas últimas circunstancias aludo a las más desfavorables que la cantidad del producto en cuestión hace necesarias para llevar a cabo la producción”.

¹¹⁷ Ibid., pág. 212

¹¹⁸ Ibid., pág. 285

¹¹⁹ Ibid., pág. 9

¹²⁰ Ibid., pág. 21

¹²¹ Ibid., pág. 21-22

¹²² Como hace notar Rubin posteriormente en esta discusión, no es realmente el valor relativo de dos mercancías el que se está cambiando (y debemos tener presente en todo momento que Ricardo está hablando sobre la posición *relativa* de una a la otra, y no de sus valores absolutos- aunque como ha señalado Meek en sus *Estudios sobre la teoría del Valor Trabajo*, pág. 104, hay condiciones especiales bajo las cuales un aumento en los salarios puede causar que el precio absoluto también caiga), sino de los precios de producción.

En el Volumen III de *El Capital* Marx notó que el aparente conflicto entre la teoría del valor, que, como mostraremos pueden tener capitales de igual valor que obtengan distintas tasas de ganancia, y que es claramente observable 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 la plusvalía y el *capital total* será

Para el capital A: $20p / (80c + 20v) = 20\%$

Para el capital B: $30p / (70c + 30v) = 30\%$

Marx resolvió el problema notando que las mercancías no se venden realmente a su valor trabajo simple, 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 *total* de la plusvalía social

y el *total* del capital. 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”, i.e., 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 de ganancia media. Lo que ha pasado es que el plusvalor total de la sociedad como un todo *ha sido distribuido de acuerdo con el tamaño del capital total de cada una de sus partes constitutivas*. Esto significa que el capital A vende por *encima* de su valor y el capital B por *debajo* de su valor. Sin embargo, el total del plusvalor 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:

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

Su precio de producción (dado que de esto realmente estamos hablando acá) 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 tenían que divergir. Es igualmente importante notar que este ejemplo ya presupone la existencia de una tasa de ganancia media; i.e., valores en términos de valor trabajo no figuran en el mismo. En el ejemplo dado, suponemos que dos capitales funcionan con iguales tasas de plusvalía (p/v) en términos de valor la situación sería la siguiente (suponiendo que la tasa de plusvalía [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 bien que la tasa de plusvalía 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 1000 v circularía dos veces en un año, ganando una plusvalía *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 plusvalía, 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 plusvalía y en la tasa de ganancia, ver *El Capital*, Volumen II, Capítulo XVI y Volumen 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*, Vol. III) es el capítulo de Rubin “*Valor y Precio de Producción*”, en sus “*Ensayos sobre la teoría marxista del valor*”.

¹²³ La cuestión de la durabilidad del capital fijo puede ilustrarse muy sencillamente. Supongamos que tenemos dos capitales del mismo tamaño que obtienen plusvalías 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.

Valor del producto $100c + 100v + 100p = 300$

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

Valor del producto = $200c + 100v + 100p = 400$

Aquí el capital *total* es igual a 1.100 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 Rubin quiere decir cuando dice que se los anticipa 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 deprecian a la misma tasa, de manera que ambos tanto el capital total como el capital constante anual son idénticos, tanto para A como para B, pero el capital de A rota al doble de velocidad que B. La plusvalía anual de A sería igual a 200 y la 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 (i.e., 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.

¹²⁴ Principios..., pág. 28

¹²⁵ 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.