

Napoleoni, C. ([1970] 1974). *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*. Oikos-tau: Barcelona. Capítulo IV; pp. 67-99.

## CAPÍTULO IV

### David Ricardo

1. Mientras que Smith había definido a la economía como la ciencia de la riqueza de las naciones, o sea, como aquella ciencia que se ocupa de los medios que se deben adoptar para que rinda al máximo la riqueza “de la república o del soberano”, Ricardo define a la economía política como aquella ciencia que se ocupa de la distribución del producto social entre las clases en las que la sociedad se halla dividida. De una manera más precisa, a juicio de Ricardo, la economía se ocupa de la distribución del producto entre salarios, beneficios y rentas<sup>1</sup>.

Si se nos pregunta cuál es la razón de la asignación de este complejo a la ciencia económica, se puede responder que Ricardo consigue con este sistema hacer plenamente operante, en la investigación científica, aquel pleno conocimiento del carácter capitalista de la economía que típicamente caracteriza así su pensamiento, permitiéndole marcar en este terreno un claro progreso respecto a Smith.

Se recordará a este respecto que, aunque Smith considera el carácter capitalista de la economía de una manera mucho más clara de cuanto sucedía con los fisiocráticos, todavía no tiene fe en esta consideración suya, tal como se desprende de varios aspectos

<sup>1</sup> "El producto de la tierra —todo lo que se obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y del 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 con cuya actividad se cultiva.

"Pero en distintas formas de sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de esas tres 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, de la habilidad y del ingenio de los instrumentos utilizados en la agricultura.

"La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema primordial de la Economía Política: a pesar de los grandes avances de esta ciencia, gracias a las obras de Turgot, Stewart, Smith, Say, Sismondi y otros, dichos autores aportan muy poca información satisfactoria con respecto al curso natural de la renta, de la utilidad y de los salarios", *Principios de Economía Política y Tributación*, pág. 5, F.C.E., México, 1959.

de su obra, y sobre todo de muchas de sus ejemplificaciones, en las cuales los temas económicos a los que se hace referencia no son los propios de la sociedad capitalista, sino que son temas de la simple sociedad mercantil, esto es, productores independientes que libremente se encuentran en el mercado.

Precisamente en Ricardo estos residuos (salvo una sola calificación que haremos seguidamente) desaparecen del todo: la economía considerada es rigurosamente capitalista, o sea, es la economía que corresponde a la sociedad dividida en las tres clases de trabajadores, propietarios del capital y propietarios de tierras. Ahora bien, esta composición por clases de la sociedad fue considerada por Ricardo tan condicionante respecto al desarrollo de la vida económica, que opina que dicho desarrollo no podía ser hecho objeto de investigación científica rigurosa si no se parte, precisamente, de la consideración del modo en el cual aquellas tres clases participan en el producto social.

Ulteriormente se puede especificar el significado que Ricardo atribuía al problema de la distribución, y puede hacerse teniendo presente no tanto la definición del objeto de la ciencia económica que da Ricardo al inicio de su obra, como el contenido de los sucesivos desarrollos. Cada una de las tres partes del producto social tiene una determinada relación con los "recursos" poseídos por la correspondiente clase social que participa de la distribución del producto. Así, aquella parte de producto social que se atribuye a los salarios tiene cierta relación con el trabajo conjuntamente empleado, y que da lugar a cierto salario unitario o, como también puede decirse, a cierto tipo del salario; la parte del producto social atribuida a la renta territorial tiene cierta relación con la cantidad de tierra empleada en el proceso productivo, aun cuando, como veremos, en este caso no tenga propiamente sentido hablar de una renta unitaria; y, finalmente, la parte del producto social atribuida a los beneficios tiene cierta relación con el capital conjuntamente invertido, dando lugar al tipo del beneficio.

Ahora bien, el aspecto del proceso productivo que es considerado como más importante por Ricardo es, precisamente, la determinación del valor y de la evolución del tipo del beneficio, sobre todo en sus relaciones con el tipo del salario. No hay duda de que el hecho de haber situado en el centro de la teoría económica el problema del tipo del beneficio, y haber considerado la distribución del producto (aparte de la renta) entre capitalistas y asalariados, no tanto como un problema de determinación de la cuota de los salarios y de la cuota de los beneficios sobre el propio producto, cuanto como un problema de relación entre tipo del beneficio y tipo del salario, no hay duda, decíamos, de que todo esto representa una extraordinaria confirmación del pleno conocimiento que Ricardo tenía de la naturaleza de la economía capitalista.

Es obvio que en dicha economía el tipo del beneficio representa la grandeza económica fundamental, porque es de él de lo que depende el movimiento del proceso capitalista y es de él, al contrario, de lo que depende directamente el propio destino histórico de dicho proceso.

2. La cuestión del tipo del beneficio es afrontada por Ricardo en dos fases sucesivas: la primera está representada por el *Ensayo sobre la influencia de un bajo precio en el grano*<sup>2</sup>, de 1815; la otra está representada por las tres ediciones de los *Principios*, que se sucedieron entre 1817 y 1821. En el *Ensayo* de 1815, el examen de la determinación y de la marcha del tipo del beneficio es desarrollado sobre la base del presupuesto de que esta cuestión sea inseparable con la relativa a la determinación y evolución de la renta territorial. La idea fundamental de Ricardo es que la evolución del tipo general del beneficio, prevaleciente en el sistema económico, depende del tipo del beneficio que se forma en agricultura y que, por otra parte, el examen del tipo del beneficio agrícola es, al mismo tiempo, una examen de la renta territorial<sup>3</sup>.

La evolución de la renta territorial está determinada por Ricardo sobre la base de lo que ya había sido establecido en parte por el propio Smith, y luego sobre todo por Anderson, West y Malthus. Las contribuciones de estos autores permitían configurar en los siguientes términos el proceso de formación de la renta diferencial. Al inicio de un determinado proceso de desarrollo nacional, se puede suponer que la demanda corriente de géneros alimenticios esté satisfecha cultivando sólo las tierras más fértiles y mejor situadas. En esta primera fase, en la cual el tipo de tierra puesta en cultivo está disponible en cantidad prácticamente ilimitada, no hay renta, y el producto que se saca de una determinada tierra, libre de cualquier coste, se transforma íntegramente en el beneficio del capitalista que sobre la propia tierra ha invertido su propio capital. Con referencia al ejemplo dado por el propio Ricardo, si en la fase en cuestión se obtienen en una tierra del mejor tipo 300 cuartales de grano mediante un anticipo anual de capital (incluidos los salarios) que equivale en valor a 200 cuartales, el tipo del beneficio es 100 sobre 200, es decir, el 50%. Si a conti-

<sup>2</sup> *An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock, Shewing the Inexpediency of Restrictions on Importation: with Remarks on Mr. Malthus's Two Last Publications: "An Inquiry into the Nature and Progress of Rent" and "The Grounds of Opinion on the Policy Restricting the Importation of Foreign Corn"*, Londres, 1815. Ahora reeditado en Sraffa, P., *Works and Correspondence of D. Ricardo*, vol. 4, Cambridge, 1951.

<sup>3</sup> "Al tratar el tema de los beneficios del capital, es necesario considerar los principios que regulan el aumento y la disminución de la renta, ya que la renta y los beneficios, como se verá, están en íntima conexión entre sí". *Ensayo sobre la influencia del bajo precio del grano*, pág. 151 de esta edición.

nuación del proceso de desarrollo deben ser puestas en cultivo tierras menos fértiles y/o menos favorablemente situadas, resultará que sobre una de estas tierras el mismo producto de 300 cuarteles podrá ser obtenido sólo mediante una anticipación mayor de capital, digamos 210 cuarteles. En este caso, sobre la tierra en cuestión el tipo del beneficio será de 90 sobre 210, es decir, el 43%. Por otra parte, sobre tierras que habían sido cultivadas en la primera fase no se podrá, por efecto de la competencia, conseguir un tipo de beneficio mayor del que se consigue en tierras marginales; lo que significa que, del producto neto de 100 cuarteles, sólo 86 cuarteles (igual al 43% de 200) serán percibidos como beneficio, mientras que los remanentes 14 cuarteles constituirán la renta del propietario. Por esto, el cultivo de la tierra de la segunda fase hace surgir una renta *diferencial* sobre la tierra cultivada en la primera fase. Continuando el proceso será puesto en cultivo un tercer grupo de tierras aún menos fértiles y/o todavía más alejadas del lugar de consumo. En una de estas tierras, conseguir 300 cuarteles de grano comportará un anticipo, pongamos, equivalente a 220 cuarteles, con la consecuencia de que los 80 cuarteles del producto neto darán lugar a un beneficio del 36%. Dicho tipo de beneficio, aplicado sobre los capitales invertidos en las tierras precedentes, da lugar, sobre el primer tipo de tierra, a un beneficio de 72 y a una renta de 28 y, sobre el segundo tipo de tierras, a un beneficio de 76 y, por lo tanto, a una renta de 14. A medida que avanza el proceso, disminuye el tipo del beneficio; lo que significa que, al menos más allá de cierto límite, disminuye también la acumulación de los beneficios, mientras que la renta territorial aumenta, sea porque de vez en cuando nuevas tierras dan lugar a rentas diferenciales, sea porque aumentan las rentas sobre tierras que ya las consiguen.

El carácter determinante del tipo del beneficio agrícola sobre el tipo general del beneficio consiste en que, dado que la competencia iguala a todos los tipos del beneficio, la tendencia a la disminución del tipo del beneficio agrícola debe transmitirse al tipo general del beneficio, el cual, por lo tanto, debe manifestar él mismo una tendencia a la caída progresiva.

Todavía derivan de aquí problemas de los cuales se puede decir que Ricardo tenía noticia ya durante la confección del *Ensayo*; la reflexión completa de ellos pertenece, sin embargo, al período que siguió inmediatamente a la publicación del *Ensayo* y los frutos de dichas reflexiones se encontrarán, después, en los *Principios* de 1817, los cuales, iniciados como una ampliación del *Ensayo* de 1815, se transformarán después en otra obra precisamente en virtud de la maduración de aquellos problemas.

La cuestión puede ser planteada en los siguientes términos. Cuando Ricardo determina la evolución del tipo del beneficio en

función de la extensión del cultivo, reduce a grano todo el capital anticipado en la producción agrícola: así, por ejemplo, los 200 cuarteles de grano invertidos en cada una de las tierras del primer tipo, en parte están directamente constituidos por grano, que aparece aquí bajo la forma de la anticipación salarial, pero en parte están constituidos por otros medios de producción, que Ricardo reduce a grano, evidentemente en base a sus precios. El cálculo ricardiano con las consecuencias que de él se derivan, depende de la hipótesis de que los precios de los medios de producción se mantengan constantes, es decir, sean independientes del proceso que Ricardo examina, o sea, la expansión del cultivo a tierras cada vez menos productivas. Por otra parte, que esta hipótesis resulta inadmisibles, ya es advertido por el propio Ricardo, que no puede dejar de subrayar que esta puesta en cultivo de tierras cada vez menos productivas provoca un aumento del precio del grano respecto de los precios de las restantes mercancías, para las cuales no hay razón para suponer que se verifica paralelamente un aumento de las "dificultades de producción"<sup>4</sup>. Esta variación del precio relativo del grano actúa favorablemente sobre la renta, ya que siendo esta pagada en grano, su poder de adquisición aumenta al aumentar el precio del grano; pero actúa favorablemente también sobre el tipo del beneficio, ya que, dado que en agricultura el beneficio está constituido por grano, mientras que el capital está constituido sólo en parte por grano, la relación entre beneficio y capital aumenta cuando el precio del grano aumenta respecto a los precios de los otros medios de producción. Es necesario tener en cuenta el hecho de que, en el proceso de desarrollo descrito por Ricardo, mientras que para obtener determinada cantidad de producto agrícola aumenta el capital en sentido físico, es decir, aumenta la cantidad de los medios de producción anticipados (lo que tiene un efecto desfavorable sobre el tipo del beneficio), además una parte de estos medios de producción disminuye de precio respecto al producto (lo que tiene un efecto favorable sobre el tipo del beneficio). En estas condiciones, el que el tipo de beneficio en agricultura tienda a disminuir es un hecho que puede ser demostrado sólo refiriéndonos a cuanto sucede en la industria. El aumento del precio del grano, y por lo tanto del coste del capital anticipado en salarios, no está compensado en la industria por un aumento del precio del producto. Por eso en la industria el tipo del beneficio disminuye y por obra de la compe-

<sup>4</sup> "El valor de cambio de todas las mercancías sube a medida que aumentan las dificultades de su producción. Por lo tanto, si aparecen nuevas dificultades en la producción del grano, debidas a que se necesita más trabajo, mientras que no se requiere más trabajo para producir oro, plata, paño, lienzo, etc., el valor de cambio del grano necesariamente aumentará al compararlo con estas cosas". *Ibid.*, ver asimismo pág. 158.

tencia hace disminuir el tipo del beneficio también en la agricultura; pero precisamente es el tipo del beneficio industrial el que regula el agrícola, y no viceversa<sup>5</sup>.

Este conjunto de cuestiones fue lo que indujo a Ricardo, inmediatamente después de la publicación del *Ensayo*, a concentrar su atención en el problema de los precios. En una carta a Mill escrita hacia finales de 1815, cuando había empezado a escribir los *Principios*, dice: "Creo que en breve me detendrá la palabra precio"<sup>6</sup>.

3. Sin embargo es necesario mencionar el hecho de que la tesis sobre el carácter determinante del tipo del beneficio en agricultura hubiera podido ser formulada en términos mucho más rígidos, y esta vez impugnables, si hubiera sido posible adoptar una línea de razonamiento que algunos indicios hacen creer que se habían asumido a la mente de Ricardo<sup>7</sup>: esto es, la línea consistente en presuponer como no muy alejada de la realidad la hipótesis de que en agricultura el capital esté constituido, como el producto, solamente de grano (anticipado a los trabajadores agrícolas), con lo que el tipo de beneficio en agricultura estaría determinado en términos puramente físicos. Como ha sido dicho, una hipótesis análoga, aunque menos rígida, fue adoptada por los fisiocráticos, quienes suponían que la agricultura tenía entre los propios medios de producción los mismos bienes que se reencuentran entre sus productos. Y en efecto, la idea que Ricardo parece haber tomado en consideración (es decir, repetimos, que el grano sea el único bien que constituye tanto el capital como el producto) puede ser considerada como un llevar al límite la orientación fisiocrática. En cualquier caso, de manera explícita, la hipótesis simplificadora en cuestión no fue jamás expuesta por Ricardo; que la

<sup>5</sup> He aquí cómo expone Marx esta tesis, criticando la idea de J. Mill. de que sea el tipo del beneficio agrícola el que regula el industrial: "El precio del grano aumenta; por esto los beneficios disminuyen; no en la agricultura (hasta que no se verifica una nueva oferta de terrenos peores, o de segundas y menos productivas dosis de capital), porque el aumento del precio del grano indemniza al arrendatario en medida superior al aumento del salario provocado por el encarecimiento del grano, pero no sucede así en la industria, donde no tiene lugar dicha compensación o supercompensación. De tal manera, el tipo del beneficio industrial descende, y por lo tanto el capital que da este tipo del beneficio industrial puede ser invertido en terrenos malos. Esto no sucedería con el antiguo tipo de beneficio. Y solamente a continuación de esta reacción de la disminución del beneficio industrial sobre el beneficio agrícola dado por terrenos peores, es cuando el beneficio agrícola desciende universalmente y una parte del beneficio dado por los terrenos mejores se separa del beneficio asumiendo la forma de renta", Marx, K., *Historia crítica de las teorías de la plusvalía*, F.C.E., México, 1948.

<sup>6</sup> "I know I shall be soon stopped by the word price". *Works and Correspondence*, op. cit., vol. 6, pág. 348. Ver Sraffa, P., *Introduction*, ibíd., págs. XIV y XXXIV.

<sup>7</sup> *Ibid.*, págs. XXXI-XXXII.

pueda haber pensado se deduce principalmente de una carta que le escribió Malthus el 5 de agosto de 1814, en la cual este, objetando una tesis que Ricardo le debió exponer verbalmente, escribía: "En ningún ramo de producción el producto tiene exactamente la misma naturaleza que el capital anticipado. Por esto no es nunca correcto hacer referencia a un tipo del beneficio en términos materiales"<sup>8</sup>. Pero quizá la prueba más convincente de que las ideas de Ricardo estaban orientadas en la dirección en que se discurre, está precisamente en el tipo de teoría del valor que él formula en los *Principios*, ya que, como ahora veremos, esta teoría tiene como característica fundamental, precisamente, la de conseguir una determinación del tipo del beneficio en términos físicos.

Antes de ver esta cuestión, por otra parte, puede que sea útil determinar un poco más a fondo cómo la teoría ricardiana hubiera podido configurarse si la hipótesis del grano hubiera sido completamente explicitada. Ante todo, está claro que en este caso la tesis de que el tipo del beneficio agrícola determina el tipo del beneficio general hubiera podido ser demostrada muy fácilmente. Efectivamente, como en agricultura el tipo del beneficio llega a determinarse en términos puramente físicos, esto es, independientes del todo del sistema de los precios, serán los tipos del beneficio de los otros sectores que, a través de modificaciones de los precios de los distintos bienes respecto al grano en virtud del proceso competitivo, serán parejos con el tipo del beneficio agrícola. Además, la tesis de la caída del tipo del beneficio en agricultura (donde se prescinde naturalmente de las mejoras que pueden tener lugar en la producción del grano), puede ser establecida con mucha facilidad. Efectivamente, si para obtener una determinada cantidad de grano aumenta, con el paso del tiempo, la cantidad de grano que debe ser anticipada para subsistencia de los trabajadores, se deduce que el tipo del beneficio disminuye.

De cualquier modo, vale la pena elaborar este punto con algo más de detalle. Supóngase que la producción anual de grano sea obtenida mediante un anticipo de grano, aunque sea anual, pero de modo que el coste anual de producción tenga el mismo valor que el capital anticipado; en este caso, el tipo del beneficio se obtiene evidentemente haciendo la diferencia entre el grano producido en el año y el grano empleado durante el año como medio de producción y dividiendo dicha diferencia por esta última cantidad de grano. Para ser exactos, este tipo de cálculo es el que está elaborado sobre la tierra marginal, o sea, sobre aquella que, como ya hemos visto, para Ricardo no paga renta; sobre la tierra infra-marginal, después de haber sacado de la producción anual el coste anual en grano, se obtiene una magnitud que comprende bene-

<sup>8</sup> *Ibid.*, vol. 6, pág. 117.

ficio y renta, y después de haber determinado el beneficio en base del tipo del beneficio que se consigue sobre la tierra marginal, se obtiene un residuo final que es la renta.

Una vez planteado esto, se indica con  $x$  la cantidad de grano producida por la tierra marginal, con  $T$  la cantidad de trabajo empleado en dicha tierra, con  $a = x/T$  la cantidad de grano producida por una unidad de trabajo siempre sobre esta tierra (o productividad del trabajo) y con  $w$  la cantidad de grano que corresponde al tipo del salario. Ya que sobre la tierra marginal no se paga renta, el beneficio es  $x - wT$ , y el tipo del beneficio  $r$ , es:

$$r = \frac{x - wT}{wT} = \frac{a}{w} - 1$$

Ya que se supone que  $w$  sea constante al nivel de subsistencia, y  $a$  sea decreciente en función de la ocupación (dado que la productividad del trabajo disminuye a medida que las tierras marginales son cada vez menos fértiles),  $r$  decrece en función de la ocupación (y por lo tanto de la expansión del cultivo) y cuando  $a$  sea disminuida hasta el punto de llegar a ser igual a  $w$  (es decir, cuando en la tierra marginal todo el producto sea absorbido por los salarios), el tipo del beneficio se anula.

Sobre cada una de las tierras inframarginales la renta unitaria (es decir, por unidad de trabajo) está dada por la diferencia entre la cantidad de grano producida por una unidad de trabajo en la tierra considerada y la cantidad de grano producida por una unidad de trabajo en la tierra marginal; mientras que, obviamente, la renta total está dada por el producto de la renta unitaria por la cantidad de trabajo empleado en la tierra en cuestión. Efectivamente, si  $T'$  es la cantidad de trabajo empleado en una tierra inframarginal, y  $a'$  es la cantidad de grano producida en esta tierra por una unidad de trabajo, en dicha tierra los salarios son  $wT'$  y el beneficio (calculado aplicando el tipo general  $r$  al capital  $wT'$ ) es  $rwT' = (a/w - 1)wT' = (a - w)T'$ : la renta, que es lo que queda del producto  $a'T'$  después de haber extraído salario y beneficio, es  $a'T' - (a - w)T' - wT' = (a' - a)T'$ .

Considerando la producción agrícola en su conjunto, se tiene que, al aumentar el producto total en función de la ocupación: 1) la renta total aumenta, sea porque para cada una de las tierras ya cultivadas, disminuyendo  $a$ , aumenta la expresión  $(a' - a)$ , ya sea porque tierras ya marginales se convierten en inframarginales y consiguen una renta primeramente inexistente; 2) los salarios totales aumentan porque aumenta la ocupación con tipo salarial constante; 3) los beneficios totales, al menos hasta cierto punto, disminuyen porque la tendencia a cero de  $r$  compensa el aumento del capital.

Por cuanto se ha dicho anteriormente, la tendencia a la disminución del tipo del beneficio agrícola comporta una idéntica disminución del tipo general del sistema, y el límite de la anulación del beneficio es un límite no sólo de la agricultura, sino de todo el propio sistema.

De cualquier modo, repetimos, esta idea de la identidad comercial entre producto y capital en agricultura no fue desarrollada por Ricardo. Y así la segunda parte de su pensamiento, la representada por los *Principios*<sup>9</sup>, puede hacerse iniciar precisamente por el conocimiento adquirido de que, dada la insostenibilidad de la única hipótesis que, haciendo posible la determinación del tipo del beneficio en términos inmediatamente físicos, podría legitimar rigurosamente la tesis de que los beneficios de la agricultura regulan los de cualquier otra actividad y, por lo tanto, al propio sistema; la formulación de una teoría del valor resulta perjudicial al estudio de la formación y de la marcha del tipo del beneficio. Precisamente la teoría del valor es el argumento inicial de los *Principios*.

4. En la elaboración de la teoría del valor, Ricardo se mueve en el ámbito de un precedente importante: el precedente smithiano. Como se recordará, en la teoría del valor de Smith los valores de cambio se hacen depender de cierta cantidad de trabajo, y precisamente de la cantidad de trabajo que las diversas mercancías están en situación, respectivamente, de “poner en movimiento” o de “dirigir”. Ricardo no podía acoger íntegramente esta posición smithiana, ya que se da cuenta de que, para cada particular mercancía, la determinación de la cantidad de trabajo que ella puede “poner en movimiento” comporta la previa determinación de la relación de cambio entre la propia mercancía y el trabajo; con lo que la relación de cambio, que es lo que se quiere determinar, es presupuesta a su propio proceso de determinación, con un evidente círculo vicioso<sup>10</sup>.

Sin embargo, en la teoría smithiana había algo que Ricardo considera utilizable para la formulación de una teoría correcta del valor. Smith había afirmado que en las economías precapitalistas (y a este respecto Smith tenía en mente una economía mercantil simple) la cantidad de trabajo puesta en movimiento por una determinada mercancía se identificaba con la cantidad de trabajo contenida en la misma mercancía, en donde la relación de cambio entre dos mercancías llegaba a identificarse con la relación

<sup>9</sup> *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Londres, 1.<sup>a</sup> ed., 1817, y 3.<sup>a</sup> ed., 1821; ahora en *Works and Correspondence*, op. cit., vol. 1.

<sup>10</sup> Es esta la tesis que ciertamente está en el fondo de la crítica ricardiana a Smith, aunque él exponga dicha crítica de un modo un poco diverso; ver *Principios*, op. cit., págs. 9-11.

entre las cantidades de trabajo contenidas en las propias mercancías<sup>11</sup>. Como hemos visto, Smith considera que esta circunstancia no puede ser considerada como válida para la economía capitalista. *La posición de Ricardo es que, por el contrario, el hecho de que en la economía capitalista una parte del producto no vuelva a los trabajadores porque se transforma en beneficio o en renta, no impide enteramente que las mercancías se cambien según los trabajos en ellas contenidos.*

Para ver con más exactitud este punto será oportuno reempezar la argumentación smithiana para comprender mejor la crítica de Ricardo. En primer lugar, si el valor es definido como trabajo demandable, entonces no hay duda de que el trabajo contenido puede ser tomado en consideración sólo en cuanto constituya, a su vez, una explicación del trabajo demandable; y Smith tiene razón al decir que esta condición se verifica ciertamente en la economía mercantil simple; efectivamente, en dicha economía la cantidad de trabajo adquirida por una mercancía *A* no puede ser otra que la cantidad de trabajo contenido en cada una de las mercancías con que *A* es igual a la cantidad de trabajo contenido en *A*. En la economía capitalista las cosas se complican porque, en primer lugar, la expresión "trabajo demandable" deja de tener un significado unívoco. Efectivamente, cuando la mercancía *A* es llevada al mercado capitalista, puede adquirir trabajo en dos sentidos: 1) porque hay trabajo en las mercancías que *A* adquiere; 2) porque *A* se cambia directamente (aunque sea también mediante la moneda) con el trabajo. Estos dos trabajos demandables no son iguales. Efectivamente, el primero, por las mismas razones que actúan en la economía mercantil simple, es igual al trabajo contenido en *A*; el segundo es mayor que aquel trabajo contenido: efectivamente, supóngase que en una mercancía están contenidas 100 horas de trabajo, las cuales han sido proporcionadas por trabajadores cuya subsistencia cuesta 50 horas de trabajo; entonces, con esta mercancía se puede proporcionar la subsistencia a un número de trabajadores capaces de proporcionar 200 horas de

<sup>11</sup> Con la precisión expuesta ampliamente por Ricardo en la tercera sesión del primer capítulo de los *Principios*, de que el trabajo conjuntamente contenido en una mercancía es la suma del trabajo *directamente* empleado en su producción y del trabajo que, para ser contenido en los medios de producción empleados, es *indirectamente* necesario para la producción de la mercancía considerada.

<sup>12</sup> En un pasaje de la primera edición de los *Principios*, Ricardo dice que si bien Smith reconoce plenamente "el principio de que la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir diferentes objetos es la única circunstancia que puede procurar una norma para el respectivo cambio, limita su aplicación al estado primitivo y rudo de la sociedad, que procede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra; como si, cuando las utilidades y la renta tiene que pagarse, tuvieran alguna influencia sobre el valor relativo de los bienes, independientemente de la mera cantidad de trabajo que requirió su producción", *Works and Correspondence, op. cit.*, págs. 17-18, núm. 20.

trabajo: en este caso, el trabajo contenido es 100 y el trabajo ordenado es 200. Nótese que Smith se refiere siempre al segundo significado, distinto al que él atribuye al trabajo demandable cuando habla de la economía precapitalista. Por eso, el trabajo contenido en la mercancía le parece siempre menor que el trabajo contenido en la misma mercancía y, ya que no encuentra la manera de explicar el segundo con el primero, debe abandonar el concepto del trabajo contenido como categoría explicativa del valor de cambio. Ahora bien, la posición de Ricardo puede ser interpretada como un reclamo a la coherencia: si por trabajo demandable de una determinada mercancía se entiende *siempre* el trabajo contenido en la mercancía con la que la considerada se cambia; si se mantiene constante la definición de trabajo contenido sea para la economía precapitalista, sea para la economía capitalista, entonces, en el paso de una economía a otra, la situación no cambia; y del mismo modo que se podía decir para la economía precapitalista que la relación de cambio es igual a la relación entre los trabajos contenidos, lo mismo se puede decir para la economía capitalista.

5. Antes de seguir adelante en la explicación de Ricardo, es oportuno abrir un paréntesis para valorar bien el sentido y el alcance de esta respuesta ricardiana a Smith, ya que dicha respuesta, si por un lado representa ciertamente un progreso decisivo respecto de Smith en el terreno de la elaboración de la teoría del valor, por otro lado, sin embargo, comporta también una pérdida respecto a la orientación smithiana del *labour commanded*. Y, dado que la individualización del aspecto positivo y del negativo de la postura ricardiana (manteniéndose siempre al interior de la teoría del valor-trabajo) no puede ser hecha con exactitud si no se recurre a algunas nociones introducidas por Marx (quien no por casualidad fue el primero y el único en dar un juicio exacto sobre los méritos y desméritos comparativos de la teoría del valor de Smith y de Ricardo), por estas nociones es por lo que es necesario empezar.

Volvamos a considerar la distinción hecha hace poco entre los dos modos, en los que puede tener lugar el cambio entre mercancías y trabajo en la economía capitalista, y por lo tanto entre los dos significados que en dicha economía puede tener la expresión "trabajo demandable". Particularmente detengámonos en la segunda de las dos alternativas descritas, es decir, en el cambio directo entre mercancía y trabajo. En este cambio, como precisará Marx, la mercancía asume una figura particular: ella precisamente en cuanto a que es uno de los términos de aquel cambio, se convierte en capital. En términos correctos, de lo que se trata es del cambio entre capital y trabajo. Ahora bien, según Marx (o sea, se-

gún la formulación más rigurosa de la teoría del valor-trabajo), este cambio posee características particulares, no se vuelven a encontrar en el cambio genérico de mercancía con mercancía. Esto puede empezar a aclararse reflejando el hecho de que, a pesar de las apariencias, aquello con lo que el capital se cambia no es, en vía directa, el trabajo, por la válida razón de que el trabajo como tal no es una mercancía, ni podría serlo, dada su naturaleza de origen del valor de las propias mercancías. En realidad, aquello con lo que el capital se cambia directamente es la fuerza de trabajo, o sea, aquel conjunto de cualidades de la persona del trabajador que le hacen capaz de distribuir trabajo. La fuerza de trabajo es una mercancía con el mismo título que cualquier otra, y tiene como las demás un valor que viene determinado por el valor necesario para su producción, esto es, por el trabajo que se necesita para producir los medios de subsistencia del operario (salario). El cambio entre capital y trabajo es, en primer lugar, un cambio de mercancía con mercancía, ya que se trata del hecho de que las mercancías que constituyen el capital se cambian con aquella mercancía particular que es la fuerza de trabajo. Además, una vez que este cambio ha tenido lugar, el adquisidor de la fuerza de trabajo, es decir, el capitalista, como cualquier adquisidor de cualquier mercancía, sacará de la propia mercancía su valor de uso, que en el caso específico de la fuerza de trabajo no es otro que el mismo trabajo que dicha fuerza de trabajo puede distribuir en el proceso productivo. En este sentido, también se puede decir que el capital ha sido cambiado con el trabajo, a condición de que se advierta que aquí la palabra cambio se usa exclusivamente en sentido análogo, porque lo que se quiere representar es el hecho de que, a través del cambio entre capital y fuerza de trabajo (que es cambio en sentido propio), el mismo capital ha puesto bajo el propio control (o, para usar la expresión smithiana, "demanda") una determinada cantidad de trabajo. La distinción marxiana entre trabajo y fuerza de trabajo permite, de una manera muy simple, la determinación de la plusvalía, esto es, del origen común del beneficio y de la renta. Ya que la cantidad de trabajo que el operario presta en el proceso productivo es mayor (en una medida dependiente de la productividad del trabajo) que la cantidad de trabajo contenida en la fuerza de trabajo, se tiene que la diferencia entre el trabajo prestado y aquella parte de él que corresponde a la reconstitución del valor de la fuerza de trabajo, o sea el plustrabajo que siempre se determina en el proceso productivo, precisamente da lugar a una plusvalía de la que se saca el beneficio o la renta. En otros términos, el trabajo prestado en su totalidad está siempre compuesto por dos partes: un trabajo necesario que reproduce el valor de la fuerza de trabajo, y un plustrabajo que produce la plusvalía; y está claro el sentido con que se

dice, por parte de Marx, que el trabajo necesario es trabajo pagado, mientras que el plustrabajo es trabajo no pagado.

Una vez expuesto todo esto, veamos cómo se puede reinterpretar la crítica de Ricardo a Marx, y en qué modo se pueden establecer los méritos y deméritos de ambas posiciones. Para facilitar el discurso, hagamos referencia al siguiente ejemplo. Considérese una mercancía que para ser producida haya requerido 100 horas de trabajo, de las cuales 80 representan trabajo necesario y 20 representan el plustrabajo. Si esta mercancía se cambia con fuerza de trabajo, se cambiará con aquella cantidad de fuerza de trabajo que tiene un valor correspondiente a 100 horas de trabajo. El cambio en cuestión se efectuará en el pleno respeto de la ley del valor-trabajo. Por otra parte, la fuerza de trabajo adquirida podrá proporcionar una cantidad de trabajo igual a  $100 : 0,8 = 125$  horas de trabajo. Ante esta situación, Smith reaccionaría así: una mercancía que contiene un trabajo igual a 100 requiere una cantidad de trabajo igual a 125; las dos cantidades de trabajo no coinciden, y por lo tanto el trabajo contenido no puede ya ser asunto de explicación del valor de cambio. Entonces la objeción de Ricardo puede ser planteada en esta forma: la cantidad de trabajo contenido en la mercancía no puede ser puesta en confrontación con la cantidad de "trabajo vivo" que como capital esta mercancía podrá demandar, porque en tal caso se llegaría a hablar no del cambio real, sino de un cambio que lo es sólo por analogía; el cambio real es aquel entre capital y fuerza de trabajo y en este cambio se tiene que la cantidad de trabajo contenido en la mercancía, esto es, en el capital, y la cantidad de trabajo contenido en la fuerza de trabajo, son iguales, con la plena aplicación del principio del trabajo contenido.

El juicio de Marx sobre ambas posiciones en el siguiente. Hay una interpretación en la cual Ricardo tiene razón en contra de Smith, porque cuando se controla la validez de la proposición en la que el trabajo contenido es lo que determina el valor de cambio, es necesario ciertamente hacer referencia al cambio en sentido propio, es decir, al cambio entre capital y fuerza de trabajo; y entonces, efectivamente, se ve que el paso a la economía capitalista no comporta ninguna modificación de la ley general del cambio. Por otra parte, cuando nos limitamos simplemente a esta observación, como hace Ricardo, se pierde completamente de vista el hecho de que de la mercancía fuerza de trabajo se da salida a un trabajo vivo mayor que el trabajo contenido en aquella fuerza, y por lo tanto se pierde la posibilidad de determinar el origen del beneficio y de la renta. Por el contrario Smith, dando una interpretación incorrecta del cambio entre capital y trabajo y no consiguiendo ver la permanencia de la ley general del cambio también en el capitalismo, sin embargo, con su concepto de traba-

jo demandable, precisamente hace referencia a aquella cantidad *nueva* de trabajo que, si se pierde de vista, no se comprende qué puede ser la plusvalía y, por consiguiente, de dónde provienen el beneficio y la renta.

6. Superada como fuere, tal como hemos visto, la objeción de Smith al uso del concepto de trabajo contenido en la teoría de la formación de los valores de cambio en situación capitalista, Ricardo podría sacar de dicho uso la primera consecuencia importante, que consiste en la posibilidad de determinar el tipo del beneficio en términos físicos, y sin que por otra parte esto comporte la irreal hipótesis de la existencia de una actividad productiva en la que producto y capital estén constituidos por un único bien. En otros términos, si la teoría en cuestión fuese verdad, es decir, si efectivamente los valores de cambio de la economía capitalista fuesen iguales a las relaciones entre la cantidad de trabajo contenido en las mercancías, entonces el tipo del beneficio podría ser determinado en modo análogo a como hubiera sido determinado en el esquema del “grano”, con la única diferencia de que la cantidad de grano sería sustituida ahora por cantidad de trabajo<sup>13</sup>. Naturalmente, no se trata de una diferencia pequeña: si el esquema del “grano” fuera aceptable, la determinación en términos físicos del tipo del beneficio no resultaría de una manera inmediata; por el contrario, abandonando la hipótesis que está en la base de aquel esquema, dicha determinación en términos físicos permanece, sin embargo, aún posible, pero sólo con la mediación de la teoría del valor, de cuya validez viene a depender la validez de este particular modo de determinación del tipo del beneficio.

A partir de este punto, el problema central de la investigación ricardiana consiste en verificar si, una vez descartada la objeción smithiana, la teoría del trabajo contenido resulta indemne a otras posibles objeciones; y es aquí donde Ricardo encuentra dificultades bastante graves, ya que el cambio de las mercancías en conformidad con las cantidades de trabajo en ellas contenidas pronto le resulta incompatible con la realidad del mercado competitivo.

Esta falta de coincidencia de las relaciones de cambio con las relaciones entre las cantidades de trabajo contenidas en las mercancías es tratada por Ricardo en las secciones cuarta y quinta del primer capítulo de los *Principios*. Su tratamiento no es muy pers-

<sup>13</sup> *It was now labour, instead of corn, that appeared on both sides of the account—in modern terms, both as input and output: as a result, the rate of profits was no longer determined by the ratio of the corn produced to the corn used up in production, but, instead, by produce necessaries for that labour, Sraffa, P., Introduction, ibid., pág. XXXII.*

picuo y puede dar lugar a equívocos importantes. Entre dichos equívocos, uno de los mayores es el que puede provenir del hecho de que, si bien hace frecuentemente referencia al capital “fijo”, sin embargo, en los ejemplos proporcionados los medios de producción que forman parte del capital (por ejemplo máquinas, edificios, etc.) están siempre faltos de su característica esencial, precisamente la que los convierte en capitales fijos, es decir, el hecho de que transmiten *una parte* de su valor al del producto anual; de hecho, son tratados como si fuesen eternos, de donde en el valor del producto, mientras se encuentra un beneficio calculado al tipo corriente sobre el valor de estos medios de producción, no se encuentra por el contrario una cuota de amortización. Y en realidad, cuando Ricardo se refiere a la “duración” del capital fijo, intenta significar casi siempre no la duración de los medios de producción en los cuales aquel capital se incorpora, sino el tiempo que transcurre desde el momento en el que una determinada cantidad de trabajo es invertida en la producción, al momento en que estos medios son, a su vez, invertidos en la producción de la mercancía que se considera.

Una vez considerado esto, la argumentación algo confusa de Ricardo puede ser propuesta en la forma siguiente. Si el tipo del beneficio es igual en todas las actividades (como ciertamente debe suceder en virtud del proceso competitivo), entonces la relación de cambio entre dos mercancías depende no solamente de la cantidad de trabajo contenido conjuntamente (esto es, directa o indirectamente) en él, sino también del distinto modo en el que las cantidades de trabajo contenidas en las mercancías pertenecen a las diversas épocas de inversión.

Considérese una mercancía 1, que para ser producida requiera conjuntamente una cantidad  $T_1$  de trabajo. Esta cantidad conjunta  $T_1$  resulta de la de la suma de  $T_{11}$  y  $T_{12}$ : la cantidad  $T_{11}$  es la cantidad de trabajo que viene prestada en el período corriente para producir la mercancía 1;  $T_{12}$  es la cantidad de trabajo que ha sido prestada en el período anterior para producir los medios de producción necesarios ahora para producir la mercancía en cuestión; para simplificar, supongamos que no han sido necesarios otros medios de producción para producir los antedichos medios de producción. Supongamos, como hace siempre Ricardo, que el trabajo es pagado mediante un anticipo (salarial) anual (o inversión anual de capital circulante). Si  $w$  es el salario en cualquier unidad de medida, la parte del coste de la mercancía imputable al trabajo directo es igual a la anticipación salarial efectuada al inicio del año en curso, esto es  $wT_{11}$ , si  $r$  es el tipo del beneficio, esta anticipación contribuirá a la formación del valor de la mercancía para un aumento igual a  $w(1 - r)T_{11}$ . La otra parte del coste de la mercancía es la imputable a la anticipa-

ción en medios de producción; dicha anticipación tiene el valor  $w(1+r)T_{12}$ ; su contribución a la formación del valor de la mercancía es, por lo tanto,  $w(1+r)^2T_{12}$ . De donde el valor total de la mercancía 1 es:

$$V_1 = w(1+r)T_{11} + w(1+r)^2T_{12}$$

Análogamente, una mercancía 2 que requiera conjuntamente el trabajo  $T_2$ , que resulte de la suma de un trabajo  $T_{21}$  y un trabajo  $T_{22}$ , tendrá el valor:

$$V_2 = w(1+r)T_{21} + w(1+r)^2T_{22}$$

Según la ley del valor-trabajo, la relación  $V_1/V_2$  debería ser igual a la relación  $T_1/T_2$ . Pero de las fórmulas arriba expuestas resulta que para que esto se verifique es necesaria la condición  $T_{11}/T_{12} = T_{21}/T_{22}$ , y es necesario que la estructura temporal del trabajo contenido sea igual en una y otra mercancía. Es evidente que la necesidad de esta condición depende del hecho de que sobre el valor del trabajo invertido en época más lejana es necesario calcular, a un tipo que es el mismo para ambas mercancías, un factor de beneficio que es mayor que el relativo al trabajo invertido en época más reciente. En general, dada una determinada cantidad de trabajo contenido complejo, da lugar a un valor tanto mayor cuanto más alta es la proporción de él que es invertido en épocas lejanas.

La conclusión ricardiana, por lo tanto, en términos generales y sin las incertidumbres que caracterizan sus exposiciones, puede ser formulada así: como consecuencia de la formación de un tipo general de beneficio, en la determinación de los valores relativos de las mercancías, tienen importancia no sólo las cantidades de trabajo contenido en las mismas mercancías, sino también las estructuras temporales de estas cantidades de trabajo y, por lo tanto, si estas estructuras son diversas, los valores relativos no corresponden a las relaciones entre las cantidades de trabajo.

Un rasgo peculiar de la exposición de Ricardo (que complica aún más el ya confuso texto) es el hecho de que esta conclusión es muy a menudo expresada por él en los siguientes términos: en la determinación de los valores relativos tienen importancia no sólo las cantidades de trabajo, sino también *el valor del trabajo*, ya que si el salario cambia, los valores relativos cambian también, aunque sin embargo no cambian las cantidades de trabajo. Volvamos para ver qué significa esto en las fórmulas precedentes. Ante todo, se debe considerar que  $w$  y  $r$  no son independientes entre sí porque, como sabemos, un aumento del salario determina una disminución del tipo del beneficio. Para fijar las ideas, suponga-

mos ahora que  $w$  aumente, y por lo tanto  $r$  disminuya. Si en las dos mercancías consideradas la relación entre  $T_{11}$  y  $T_{12}$  y aquella entre  $T_{21}$  y  $T_{22}$  fuesen iguales, la disminución de  $r$  no tendría ninguna influencia sobre la relación entre  $V_1$  y  $V_2$ ; pero si las estructuras temporales son distintas, la disminución de  $r$  tiene una influencia mayor sobre el valor de la mercancía en la que es relativamente más alto y el valor invertido en época precedente, de donde esta mercancía vería disminuir el propio valor respecto de la otra mercancía.

Pero queda claro que aquí nos encontramos simplemente ante un modo indirecto de enunciar la circunstancia general de que la ley del valor-trabajo está modificada por la formación (competitiva) del tipo general del beneficio: en efecto, dicha circunstancia es independiente del todo de los movimientos del salario; esta no depende de los particulares valores asumidos por el tipo general del beneficio, sino que depende solamente del hecho de que dicho tipo existe. La cosa fue captada con exactitud por Marx, quien escribe<sup>14</sup>: "Si hubiese profundizado la cuestión, Ricardo se hubiera dado cuenta (...) de que la simple existencia de un tipo general del beneficio implica precios de producción diferentes de los valores, aún suponiendo un salario constante; implica una diferencia absolutamente independiente del aumento o de la disminución del salario y una determinación formal. Y se hubiera dado cuenta cuando la comprensión de esta diferencia sea, por la teoría conjunta, más importante y decisiva que sus consideraciones sobre la variación causada en los precios de producción de las mercancías del aumento o de la disminución del salario".

7. De todos modos, este modo indirecto de plantear la cuestión es el que, tal como hemos dicho, Ricardo adoptará más a menudo para ilustrar las dificultades de la teoría del valor-trabajo. Además, el problema es frecuentemente formulado por él en una forma muy singular, o sea, como la imposibilidad de encontrar para el valor "una perfecta unidad de medida"<sup>15</sup>. El problema es el siguiente: si se quisiera encontrar para el valor de cambio una unidad de medida que tuviese el mismo sentido y la misma función que la unidad de medida que se pudiese definir para una magnitud física o geométrica cualquiera, sería necesario identificar dicha unidad como el valor de una mercancía que para ser producida requiriese siempre la misma cantidad de trabajo:

<sup>14</sup> Marx, C. *Historia crítica de las teorías de la plusvalía*, vol. 2, pág. 25. Téngase presente que para Marx valor quiere decir trabajo contenido, y precio de producción quiere decir relación efectiva de cambio; de donde lo que para Ricardo es la diferencia entre la relación entre la cantidad de trabajo y el valor relativo, para Marx es la diferencia entre el valor y el precio de producción.

<sup>15</sup> Ver la sexta sección del primer capítulo de los *Principios*.

como por ejemplo la unidad de medida de la longitud es un segmento de longitud dada e inmutable, así la unidad de medida de los valores de cambio sería el valor de aquella mercancía en la cual esté contenida siempre la misma cantidad de trabajo. Que una mercancía así no exista es una dificultad que Ricardo no juzga dirimente, ya que lo que le interesa no es el encuentro efectivo de una unidad de medida de los valores, sino únicamente la simple posibilidad de definirla, dando las características que deberían serle propias. Para Ricardo la verdadera dificultad está en el hecho de que, si se procede para el valor como para las magnitudes por las cuales se ha solido definir la unidad de medida, y si, por esto, se asume como unidad el valor de aquella (hipotética) mercancía que tenga siempre el mismo valor contenido, se descubre que en realidad esta mercancía no puede producir la requerida unidad de medida, porque los valores de las otras mercancías no tienen, con aquel valor que debería ser unidad de medida, relaciones que se mantengan inalterables cuando no cambien las cantidades de trabajo contenido en las mismas mercancías, dado que dichas relaciones cambian, no obstante, en la constancia de dicha cantidad de trabajo, por el simple hecho de que cambia la distribución. En este sentido, aquella unidad de medida no sería "perfecta", es decir, no sería efectivamente unidad de medida; y la imposibilidad de definir una unidad "perfecta" es un modo particular de exponer la imposibilidad de atribuir los valores de cambio a las relaciones entre los trabajos contenidos.

De los varios lugares en los que Ricardo expone las dificultades que se encuentran en la definición de una "medida invariable del valor" es particularmente notable un escrito con el título de *Valor absoluto y valor de cambio*, de 1823, poco antes de la muerte del autor, y que habiendo permanecido olvidado largo tiempo, fue encontrado y publicado por Sraffa en 1951<sup>16</sup>. En este escrito parece que Ricardo, exponiendo de nuevo a propósito de la medición del valor las mismas dificultades de las que había hablado en los *Principios*, al lado del concepto de valor de cambio introduce un concepto diverso, esto es, el del valor absoluto, el cual sería puesto como la "causa" del valor de cambio o valor relativo. Este concepto de valor absoluto ha constituido el blanco de una de las críticas más insistentes que la economía moderna ha dirigido a Ricardo, y por lo tanto a toda la economía clásica; pero en realidad, para Ricardo (contrariamente, se debe decir, a cuanto sucederá con Marx) el valor absoluto no es otro que el valor de cambio referido a una unidad de medida invariable, ya que esta unidad de medida es definida como una cantidad determinada de

<sup>16</sup> *Works and Correspondence, op. cit.*, vol. 4, incluido en esa edición, págs. 358-60.

trabajo, y ya que los valores particulares de cambio respecto a esta unidad, esto es, los valores absolutos, son los mismo que las cantidades de trabajo, resulta que todo el conjunto de los valores de cambio debe ser considerado como un conjunto de magnitudes absolutas, es decir, como un conjunto de cantidades de trabajo medidas poniendo igual a la unidad el trabajo de la mercancía unidad de medida.

Pero entonces el valor absoluto, al menos en el sentido de Ricardo, no es otro que el valor-trabajo, y recae bajo la crítica de este último concepto, sin dar lugar a una dificultad ulterior y específica.

8. Frente a las dificultades de la teoría del valor-trabajo, Ricardo, en definitiva, no sabe tomar otro partido que el de contentarse con una determinación sólo aproximada del valor de cambio. En otros términos, continúa considerando la cantidad de trabajo contenida en las mercancías como elemento decisivo en la determinación del valor, pero no en el sentido de que constituya el único elemento del cual los valores dependan, sino sólo en el sentido de que es el elemento más importante en la determinación del propio valor<sup>17</sup>. Así como es obvio que en una cuestión de este tipo la simple aproximación no es tolerable, ya que contentarse con ella implica la renuncia a conseguir una explicación del objeto examinado, la investigación ricardiana debe considerarse fallida. Esto no debe ser tomado en el sentido de que el problema que él se plantea sea irresoluble. Es decir, el problema de formular un esquema teórico en el ámbito del cual el tipo del beneficio venga determinado en términos físicos y, por lo tanto, en una fase que precede lógicamente a la de la determinación de los valores, es un problema que puede ser resuelto, como ha demostrado la investigación económica más reciente<sup>18</sup>. Aquí no profundizaremos en esta cuestión. Nos interesa, por el contrario, poner en evidencia otro aspecto de la orientación ricardiana. Ricardo mantiene en los *Principios* la misma tesis que había sostenido en 1815, es decir, que el tipo del beneficio agrícola determina el tipo general del beneficio, y que por ello la disminución tendencial del tipo del beneficio en agricultura se sitúa detrás de la caída del

<sup>17</sup> Por ejemplo: "Al estimar las causas de las variaciones del valor de los bienes, a pesar de que sería completamente erróneo omitir la consideración del efecto producido por un aumento o una reducción del trabajo, sería igualmente incorrecto darle demasiada importancia; aunque de modo ocasional, en la parte subsiguiente de la presente obra habré de referirme a esta causa de variación, consideraré también todas las notables variaciones del valor relativo de los bienes producidos por una mayor o menor cantidad de trabajo que pueda necesitarse en distintas épocas para producirlos", *Principios, op. cit.*, pág. 28.

<sup>18</sup> Sraffa P., *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Oikos-Tau, S.A. Ediciones, Vilassar de Mar-Barcelona, 1966.

tipo del beneficio del sistema entero<sup>19</sup>. Ahora bien, es importante precisar con qué condiciones (por lo demás, explícitas en el propio Ricardo) dicha tesis puede ser mantenida, una vez que nos hayamos dado cuenta de la necesidad de la teoría del valor, o sea, después de que se haya abandonado cualquier pretensión de calcular independientemente de los valores el tipo del beneficio agrícola.

En estas nuevas condiciones, el salario de subsistencia (al que Ricardo llama el “precio natural” del trabajo) tiene un valor igual a la cantidad de trabajo contenida en los medios de subsistencia; esta última puede ser considerada creciente sólo si se supone que la mercancía principal que entra en el salario sea el grano (constituido en representación del conjunto de los productos agrícolas), porque sólo por el grano se puede asumir una tendencia al aumento de la cantidad de trabajo necesario para producirlo. Y precisamente es esta la argumentación que Ricardo desarrolla en el Capítulo 6 de los *Principios*.

Pero téngase bien presente la hipótesis que es necesaria para llegar a esta conclusión. En primer lugar, es necesario suponer que el grano tenga una importancia tal en la subsistencia del trabajador que su precio influya de manera decisiva sobre el valor del salario<sup>20</sup>. En segundo lugar, es necesario admitir que el uso de otros medios de producción en agricultura, distintos al grano, tenga una importancia omisible, ya que solamente de este modo se puede prescindir de la influencia positiva sobre el tipo del beneficio agrícola que tendría una disminución de la cantidad de trabajo contenida en aquellos medios de producción, y de la influencia, también positiva, que tendría una disminución de la misma cantidad de trabajo empleada en agricultura por efecto de un perfeccionamiento en los métodos y en los instrumentos del cultivo.

<sup>19</sup> “Los beneficios tienden siempre naturalmente a decrecer, puesto que al progresar la sociedad y la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida sólo se obtiene por el sacrificio de una cantidad creciente de mano de obra. Esta tendencia, esta gravitación de los beneficios, se ve afortunadamente contrarrestada a intervalos repetidos por las mejoras en la maquinaria empleada para la producción de los artículos necesarios, así como por los descubrimientos científicos registrados en el sector agrícola, lo cual nos permite prescindir de una gran cantidad de mano de obra que antes era necesaria y, en consecuencia, disminuir el precio de los artículos primarios que necesita el trabajador”, *Principios*, pág. 92.

<sup>20</sup> “Con el progreso de la sociedad, el precio natural de la mano de obra tiende siempre a aumentar, porque uno de los principales bienes que regula su precio natural tiene tendencia a encarecer, debido a la mayor dificultad para producirlo. Sin embargo, así como las mejoras agrícolas, el descubrimiento de nuevos mercados, de los cuales pueden importarse las provisiones, vienen a contrarrestar por un tiempo la tendencia ascendente del precio de los productos de primera necesidad y a ocasionar a veces una reducción de su precio natural, así también las mismas causas producirán los efectos correspondientes sobre el precio natural de la mano de obra”, *ibid.*, pág. 71.

Podemos ceñirnos a esta particular, pero no por esto menos cierta conclusión: para que en el ámbito de la teoría del valor se pueda llegar a las misma conclusión acerca de la suerte del tipo del beneficio, a la que se llegaba en el ámbito de las más simple estructura teórica considerada por Ricardo en 1815, es necesario admitir las mismas hipótesis hechas entonces y que son exactamente el contrario de aquellas que hacen necesaria la adopción de una general teoría del valor. Por esto, respecto al objeto que Ricardo se propone, la teoría del valor-trabajo se manifiesta inútil, porque la consecución de dicho objeto (es decir, la demostración de la caída del tipo del beneficio) requiere que se adopten precisamente aquellas hipótesis que hacen calculable el tipo del beneficio en términos de grano sin ninguna necesidad de recurrir a los valores.

Nos encontramos entonces en la siguiente situación: si se admite que las hipótesis que hacen posible la determinación del tipo del beneficio en términos de grano son irreales y por esto se admiten hipótesis más generales, entonces es necesaria una teoría del valor, pero, al mismo tiempo, dichas hipótesis más generales hacen validez a la argumentación ricardiana dirigida a demostrar la caída del tipo del beneficio; por otra parte, si se quiere mantener dicha argumentación, es necesario volver a aquellas hipótesis irreales, con lo que la teoría del valor resulta superflua.

9. La importancia de la teoría ricardiana del beneficio (importancia que se mantiene cualesquiera que sean los defectos analíticos que de ella derivan de una rigurosa teoría del valor) radica en el hecho de que, por primera vez en la historia del pensamiento económico, permite precisar de modo suficiente los términos del conflicto de clases entre propietarios de terrenos y burguesía. Hemos visto que con todas las demás circunstancias, si los productos agrícolas constituyen la mayor parte de los productos consumidos por los asalariados, toda circunstancia que aumente el precio de estos productos, por un lado aumenta la renta, y por otro, a través del aumento del valor de los bienes-salario y del propio salario como coste para el capitalista, baja el tipo del beneficio. En este caso, la posición de los asalariados es neutra, ya que según la hipótesis ricardiana, las cantidades de los bienes adquiridos por el salario son siempre las mismas, esto es, el salario permanece inmutable para los trabajadores y corresponde establemente al nivel de subsistencia. Pero el interés de los capitalistas y el de los propietarios son diametralmente opuestos: los primeros tienden a favorecer toda circunstancia que pueda hacer bajar el precio de los productos agrícolas, y por lo tanto el coste del trabajo; por el contrario, los propietarios tienden a oponerse al surgimiento de parecidas circunstancias. Particularmente, una cuestión en la cual el contraste entre ambas clases puede ser, y de hecho fue, más

acentuado, atañe a la importación del grano. Efectivamente, si existe la posibilidad de procurarse grano de otro país a menor precio del que se obtiene en el interior, la importación obligaría a tener cultivadas sólo aquellas tierras en las que el coste, incluso el beneficio al tipo general, no sea mayor que el precio de importación. De este modo la renta territorial sería menor de cuanto sucedería si toda la oferta fuese sacada del interior, mientras que el tipo del beneficio crecería en razón del menor coste de la subsistencia. Se ha notado que Ricardo sostiene en el campo político esta tesis y fue uno de los que más contribuyeron en Inglaterra a la adopción de aquella línea liberal que tanta importancia tuvo en el desarrollo del capitalismo inglés.

10. Pero la lucha de clases entre propietarios y burguesía no fue la única considerada, ya que consiguió ver en términos ya suficientes la existente entre burguesía y proletariado. Como ya hemos visto, Ricardo considera que el salario esté destinado a mantenerse como tendencia de amplio período a un nivel de subsistencia concebido en términos sustancialmente biológicos. Es cierto que, a su juicio, por breves períodos el salario puede alejarse de dicho nivel, y en particular superarlo, con la consecuencia de que el mismo salario estaría así dividido en dos partes, de las cuales, desde el punto de vista del sistema, una correspondería a un coste, y por el contrario la otra representaría una participación del asalariado al producto neto. Precisamente la regla es que esta última participación no exista, ya que considerando como sustancialmente dado el conjunto de las mercancías que constituyen el salario, el tipo del beneficio llega a depender de la mayor o menor "dificultad de producción" de dichas mercancías. En este ámbito no hay lugar al nacimiento de un conflicto entre patronos y obreros; ya que, si bien el tipo del beneficio depende del valor del salario, la posición *real* del obrero es totalmente independiente de dicho valor. Por el contrario, el conflicto nace para Ricardo en otro ámbito, que es el que respecta a la ocupación. La cuestión es tratada por Ricardo en el capítulo de los *Principios* que está dedicado a la distinción entre ingreso bruto e ingreso neto y en otro dedicado a las máquinas. Entiende por ingreso bruto "el producto complejo de la tierra y del trabajo de una nación", producto que, según su esquema, se distribuye en las tres partes atribuidas, respectivamente, a los salarios, a los beneficios y a las rentas. Ahora bien, un aspecto muy característico de la postura ricardiana es la tesis de que lo que cuenta para la economía de un país no es el producto bruto, que es aquel del cual procede la capacidad para el sistema de ocupar trabajo, sino el producto neto, es decir, del que depende la posibilidad de la nación de "sostener ejércitos y flotas, y todas las especies de trabajo improductivo".

Dos son las observaciones que parecen ser relevantes en la confrontación de esta formulación ricardiana. En primer lugar, indudablemente hay aquí aún en Ricardo un residuo de las viejas formulaciones económicas que hacían referencia a la realidad pre-capitalista y que, por lo tanto, configuraban el fin del proceso económico como un fin de consumo; y, efectivamente, es necesario llegar a Marx para que estos residuos desaparezcan del todo. Pero, en segundo lugar, el hecho de que la entidad del producto bruto sea considerada irrelevante una vez dada la magnitud del producto neto, el hecho de que sea considerado como falto de importancia el hecho que determinado producto neto sea conseguido con un pequeño o un gran producto bruto es, por el contrario, un índice preciso del conocimiento que Ricardo tenía de la propia naturaleza del capitalismo, o sea, de aquella economía que se caracteriza precisamente por la tendencia a conseguir el beneficio como un fin en sí mismo.

A juicio de Ricardo, la principal ocasión en la cual, la diversa importancia del producto bruto y del producto neto toma valor en el mecanismo del sistema económico es la de la introducción de las máquinas en el proceso productivo. A este respecto, antes de la tercera edición de los *Principios*, publicada en 1821, Ricardo había sostenido que la introducción de las máquinas, si bien de un modo inmediato reduce la ocupación, todavía no da lugar a una disminución permanente de la cantidad de trabajadores ocupados, porque, en un segundo momento, los trabajadores sustituidos por las máquinas vuelven a entrar en el proceso productivo en parte para cubrir el presupuesto adicional del trabajo derivado de la producción de las mismas máquinas, y en parte para sostener el incremento de producción, que a su vez se debe al hecho de que la misma introducción de las máquinas, al aumentar la productividad del trabajo, y por lo tanto bajando los precios de los productos, requiere una expansión de la demanda. En la tercera edición Ricardo añade un capítulo sobre las máquinas, dirigido precisamente a volver a tratar esta primitiva opinión suya, es decir, dirigido a sostener la tesis de que la reabsorción de la inicial desocupación no es una consecuencia necesaria de la introducción de las máquinas, y que dicha introducción puede bajar también permanentemente el nivel de la ocupación.

El razonamiento de Ricardo, basado precisamente en la diversa importancia del producto bruto y del producto neto puede, asumiendo el ejemplo del texto, exponerse en los siguientes términos.

1) Supóngase que en un determinado año inicial, los capitalistas invierten un capital conjunto de 20.000 unidades monetarias del modo siguiente: 7.000 en capital fijo y 13.000 en capital circulante (identificado con la anticipación anual en salarios). Dicha inversión es posible porque se supone que al final del año pre-

cedente, y por lo tanto al inicio del año considerado, la economía disponga (sin que aquí sea necesario verificar cómo) de máquinas por un valor de 7.000 y de víveres por un valor de 13.000. La inversión en salarios, igual a 13.000, permite, dado el salario, ocupar a un cierto número de trabajadores. Se supone que estos trabajadores han intervenido sólo en la producción de víveres, y esto sin perjuicio de la consistencia del capital fijo, que se supone inalterable y por esto no necesita renovaciones. Si el tipo del beneficio es el 10% se tiene, sobre un capital de 20.000, un beneficio de 2.000, que para simplificar Ricardo supone aquí que es completamente consumido por los capitalistas. El valor de la producción, ya que por hipótesis el capital fijo no contribuye en la formación de este valor es, precisamente,  $13.000 + 2.000 = 15.000$ ; este valor de 15.000 es lo que Ricardo llama “producto bruto”; y 2.000 es lo que Ricardo llama “producto neto”. Al final del año, el sistema se presenta con: *a)* un capital fijo que mantiene su consistencia igual a 7.000; *b)* un aumento de víveres por 2.000, correspondientes a los beneficios; y *c)* un aumento de víveres igual a 13.000, disponibles para un nuevo capital circulante.

2) En el segundo año los capitalistas repiten la misma operación de financiación, esto es: *a)* mantienen la inversión de 7.000 en capital fijo; *b)* anticipan salarios por 13.000 (cosa, esta última, que pueden hacer porque hay en la economía víveres de igual valor que los disponibles en la producción del año precedente). Con un beneficio siempre de 2.000 se tiene una producción total nuevamente de 15.000 (que de nuevo coincide con el producto bruto y que contiene siempre un producto neto de 2.000); pero, a diferencia del primer año, supongamos que ahora los trabajadores mantenidos por los salarios por 13.000 han destinado la mitad a la producción de víveres y la mitad a la producción de máquinas.

Al final del año, el sistema se presenta así: *a)* un capital fijo igual a 7.000 (heredado de los años anteriores) + 7.500 (producto durante el segundo año) = 14.500; *b)* un aumento de víveres correspondientes a los beneficios de 2.000; y *c)* un aumento de víveres disponibles por nuevo capital circulante de 5.500.

3) En el tercer año los capitalistas disponen siempre de un capital de 20.000 (14.500 capital fijo y 5.500 víveres, es decir, capital circulante), pero está diversamente compuesto con respecto a los años precedentes y puede mantener una cantidad de trabajadores menor que la primera. Cualquier cosa que hagan, se tendrá un producto total (producto bruto) igual a 7.500 (2.000 beneficios + 5.500 salarios). Por lo tanto, el producto neto, que es lo que interesa a los capitalistas, ha permanecido igual; pero el producto bruto, que es lo que regula la ocupación e interesa a los trabajadores, ha disminuido.

Precisamente esta argumentación de Ricardo pone en eviden-

cia la posibilidad de un contraste de fondo entre burgueses y proletarios. Por otra parte hay que notar que en Ricardo el examen de este contraste no es profundo, al contrario de lo que sucede en el caso de la oposición entre burgueses y propietarios de tierras como resulta en seguida del hecho de que se trata, para Ricardo, de un contraste posible y no inevitable. Por lo demás, la posibilidad de que el contraste surja resulta aún menos segura de cuanto pueda parecer del texto de la argumentación ricardiana. Esto puede resultar claro por dos consideraciones que, por otra parte, ya han sido señaladas por el propio Ricardo.

En primer lugar, hay que notar que la introducción de las máquinas, disminuyendo la cantidad de trabajo conjuntamente contenida en una unidad de mercancía, hace que a un mismo valor le corresponda una mayor riqueza, esto es, una mayor copia de bienes. Lo que significa, volviendo al ejemplo expuesto anteriormente, que en términos reales un capital circulante del valor de 5.500, disponible después de la introducción de las máquinas, no es necesariamente menor que un capital circulante del valor de 13.000 disponible antes de esta introducción, porque la cantidad de medios de subsistencia que en la nueva situación se pueden comprar con un valor de 5.500 no es necesariamente menor que la cantidad de medios de subsistencia que en la anterior situación se compraban con un valor de 13.000.

En segundo lugar, también el beneficio de 2.000 ha aumentado el propio poder de adquisición como consecuencia de la nueva situación determinada por las máquinas. Esto significa que si el consumo de los capitalistas permanece, en términos reales, en el mismo nivel anterior, o bien aumenta proporcionalmente menos de lo que ha aumentado el poder de adquisición del beneficio, el mismo beneficio permanece disponible para la inversión, dando lugar así a una demanda adicional de trabajo<sup>21</sup>.

En realidad, las razones de la confrontación de clases entre burgueses y proletarios son mucho más complejas y profundas de cuanto Ricardo alcanza a imaginar, y es necesario llegar a Marx para que empiecen a ser descubiertas y expuestas en su propia naturaleza real.

11. Las insuficiencias de Ricardo en la determinación de los aspectos negativos de la economía capitalista, particularmente en lo

<sup>21</sup> “El incremento de los ingresos netos estimados en mercancías, que es siempre consecuencia de la maquinaria mejorada, conducirá a nuevos ahorros y acumulaciones. Estos ahorros —conviene recordarlo— son anuales, y pronto deben crear un fondo mucho mayor que el ingreso bruto, perdido originariamente por el descubrimiento de la máquina, cuando la demanda de mano de obra sea tan grande como antes y la situación del pueblo mejore más, por los ahorros, todavía mayores, que el ingreso neto incrementado permitirá lograr”, *ibid.*, pág. 295.

que respecta a la ocupación trabajadora, son reafirmadas por la obstinación con la que negó, especialmente en polémicas con Malthus, la posibilidad de que la economía estuviese sometida a crisis de superproducción general<sup>22</sup>, o sea, la posibilidad de que hubiera una causa de disminución del tipo del beneficio distinta del aumento del salario.

La crítica que Malthus dirige a la tesis ricardiana acerca de la imposibilidad de las crisis de superproducción general, tiene una relación muy estrecha con la crítica que dirige a la teoría ricardiana del valor-trabajo. Según Malthus, la afirmación de que los valores de las mercancías dependen únicamente de las cantidades de trabajo contenidas en las propias mercancías es insostenible, ya que las dificultades que el propio Ricardo había encontrado en la demostración de la tesis en cuestión debían ser juzgadas como dirimentes. Piensa que en este campo debe considerarse la teoría smithiana del “trabajo demandable”, es decir, la idea de que la mejor medida que puede darse del valor de una mercancía está constituida por la cantidad de trabajo con la cual dicha mercancía se puede cambiar<sup>23</sup>. Efectivamente, teniendo en cuenta que en condiciones capitalistas el valor normal de la mercancía comprende no sólo los salarios de quienes la han producido, sino también los beneficios de quien ha anticipado el capital, resulta que la cantidad de trabajo que en el salario normal la mercancía puede adquirir, precisamente porque es mayor que la cantidad de trabajo en ella contenida, proporciona la mejor medida de las “condiciones naturales y necesarias de su oferta”, o sea, precisamente las condiciones que deben ser satisfechas para que tenga lugar la conveniencia capitalista en la producción de la mercancía considerada.

A juicio de Malthus, la cantidad de trabajo demandable de una mercancía es la expresión de la *intensidad de la demanda* con la que la propia mercancía es requerida, ya que no existe otro modo de expresar la intensidad con la que se requieren las mer-

<sup>22</sup> “Ningún hombre produce si no es para consumir o vender, y nunca vende si no es con la intención de comprar alguna otra mercancía que le pueda ser de utilidad inmediata, o que pueda contribuir a una producción futura. Al producirse, entonces el hombre se transforma necesariamente en consumidor de sus propios productos, o en comprador y consumidor de los productos de otra persona. No cabe suponer que el hombre se mantenga por largo tiempo mal informado acerca de las mercancías que él puede producir con más ventaja, para lograr la finalidad que persigue, a saber, la posesión de otros bienes; y, por lo tanto, no es probable que continúe produciendo una mercancía de la cual no existe demanda.

“No puede acumularse en un país cantidad alguna de capital que no esté empleado productivamente hasta que los salarios se eleven tanto, a consecuencia del alza de los artículos de primera necesidad que, como consecuencia, queden tan pocas ganancias al capital que cese el motivo de acumulación”, *ibíd.*, págs. 216-17.

<sup>23</sup> Malthus, T. R., *Principles of Political Economy*, 1.<sup>a</sup> ed., Londres, 1820, págs. 118-20; ahora en *Works and Correspondence, op. cit.*, vol. 2, págs. 89-91.

cancías obtenidas mediante trabajo, si no la misma cantidad de trabajo que los hombres estarían dispuestos a proporcionar para tener una unidad de la mercancía. Por esto, para que una mercancía pueda ser vendida a su valor real, es decir, para que pueda pedir en el cambio una cantidad de trabajo mayor que el trabajo contenido para cubrir también el beneficio al tipo corriente, es necesario que la intensidad de la demanda sea tal para empujar a los consumidores a proporcionar, a cambio de la mercancía en cuestión, la entera antedicha cantidad de trabajo demandable.

Pero el punto esencial del razonamiento de Malthus está en la afirmación de que la anteriormente dicha condición, aunque es necesaria, no es suficiente, en el sentido de que no basta una demanda de determinada intensidad para que el trabajo demandable sea debidamente superior al trabajo contenido, pero es necesario también que los consumidores tengan la posibilidad efectiva de dicho trabajo. Esta segunda condición se puede expresar diciendo que una demanda de determinada intensidad debe existir en el mercado como demanda efectiva, o demanda con capacidad de pago, de modo que el número de las unidades de salario que se cambia con la mercancía considerada sea realmente mayor que el número de las unidades del salario que han sido pagadas durante la producción de la misma mercancía.

Ahora bien, según Malthus es precisamente esta segunda condición la que no se verifica necesariamente en condiciones capitalistas. En la ilustración de este punto, la argumentación de Malthus está muy lejos de ser perspicua; no faltan oscuridades ni contradicciones que hacen difícil la reconstrucción de la lógica de su pensamiento; aquí intentaremos sintetizar su discurso para hacerlo coherente. Ayuda advertir inicialmente que, al menos en el ámbito de este argumento, Malthus, por otra parte, no de una manera diferente a Ricardo, acepta la idea smithiana de que la conversión del beneficio en capital no es otra cosa que la utilización del mismo beneficio para el mantenimiento de los trabajadores productivos<sup>24</sup>, y que por trabajadores productivos entiende, siguiendo de nuevo a Smith, aquellos trabajadores que además de reproducir

<sup>24</sup> “Debe entenderse que siempre se consume la producción total de un país; el hecho de que sean las personas que reproducen o aquellas que no reproducen algún valor quienes consumen estos productos, constituye la máxima diferencia. Cuando afirmamos que se ahorra el ingreso y se añade el capital, lo que queremos decir es que la porción del ingreso que decimos que se agrega al capital es consumida por trabajadores productivos, en vez de trabajadores improductivos”, *Principios, op. cit.*, pág. 114 n.

“Ha sido afirmado por Smith, y hay que reconocer que ha sido justamente afirmado, que el producto anual ahorrado es consumido así regularmente como anualmente gastado, pero es consumido por un grupo distinto de personas”, Malthus, *Principles of Political Economy, op. cit.*, pág. 31; ahora en *Works and Correspondence, op. cit.*, vol. 2, pág. 15.

el valor de su subsistencia, producen también un excedente para el propietario del capital.

Dicho esto, supongamos ahora que el conjunto de los trabajadores productivos de un país dé lugar a una producción conjunta que valorada en términos de salario tenga un valor de 100. Ya que en este valor están comprendidos los beneficios (por ahora podemos prescindir de la renta), los salarios pagados a los trabajadores que han producido dicho producto serán 60. La producción considerada, ¿podrá ser vendida a su valor de 100, y por lo tanto ser cambiada sucesivamente por una cantidad de trabajo correspondiente a 100 unidades salariales? La dificultad que Malthus ve en esto está en el hecho de que, mientras que con los salarios de que disponen los trabajadores productivos pueden adquirir sólo por un valor de 60, los capitalistas, por otra parte, en cuanto a que por definición están inclinados a ahorrar así como a gastar, no pueden proporcionar la demanda sobrante. Si bien la intensidad de la demanda sería tal que aseguraría la ejecución de una cantidad de trabajo correspondiente a 100 unidades de salario, por el contrario la demanda efectiva asegura solamente la venta de aquella parte del producto total que tiene un valor de 60 unidades salariales. La situación sería de exceso de producción general, y por lo tanto de crisis.

Según Malthus, esta deficiencia de demanda no puede remediarse convirtiendo el beneficio en capital adicional según la general impostación clásica, en consumos de trabajadores productivos, ya que con semejante aumento de demanda se encontraría la producción adicional proveniente de aquellos trabajadores productivos, con lo que el desequilibrio entre oferta y demanda se reproduciría exactamente en los mismo términos.

Para Malthus, la solución de la dificultad puede residir sólo en el hecho de que haya en el sistema suficiente cantidad de consumidores improductivos, los cuales se presentarían en el mercado introduciendo en él la demanda necesaria. La solución de Malthus es ciertamente singular, ya que, como notó Ricardo, la demanda proveniente de los consumidores improductivos debe ser también una demanda pagante o efectiva, en cuanto a que del simple deseo de consumir de una determinada categoría de personas no podría hacer ninguna contribución a la formación de la demanda que es necesaria para vender toda la producción a su valor real. Pero, entonces, ¿de dónde los consumidores improductivos podrían sacar los medios de pago necesarios para transformar su demanda potencial en demanda efectiva? Aquí pueden presentarse dos casos. En primer lugar, los consumidores improductivos podrían ser *consumidores puros*, es decir, personas que consumen sin producir; tales serían los propietarios de terrenos, el soberano, la Iglesia y quizá ciertas categorías de empleados públi-

cos. Estos no pueden más que elevar su poder de adquisición directamente, o a través de la mediación del Estado, del excedente que hubiera sido de otro modo percibido como beneficio. Mas, estando así las cosas, el consumo de los consumidores puros baja el beneficio exactamente como un aumento de los salarios de los trabajadores productivos. En este sentido no se ve cómo se pueda decir que los consumidores puros son esenciales para la formación de una demanda efectiva suficiente. La realidad es esta: ya sea la formación de un beneficio por los consumidores puros, ya sea un aumento del salario por encima del nivel de subsistencia, son fenómenos que, por un lado, bajan el beneficio, en el sentido de que son una reducción hacia abajo, pero por otro lado garantizan que el beneficio sobrante sea efectivamente realizado mediante la venta de los productos en el mercado.

En segundo lugar, los consumidores improductivos pueden ser *trabajadores no productivos*, en el sentido clásico del término, por ejemplo artesanos independientes o servidores, los cuales reciben un ingreso como pago de bienes vendidos a los capitalistas o a los consumidores puros. Si los adquirentes de los bienes de estos productores son los consumidores puros, entonces volvemos a caer en el caso precedente, y valen las observaciones ya hechas. Si los adquirentes son los capitalistas, entonces la función de los trabajadores improductivos para la formación de la demanda efectiva puede ser admitida sólo en cuanto se hipotetiza contrariamente a cuanto hacía Malthus, que los capitalistas sean ellos mismos no sólo ahorradores, sino también consumidores.

En resumidas cuentas, el error de Malthus no está en haber afirmado la necesidad del consumo improductivo como factor del equilibrio capitalista, sino en haber pensado que dicho consumo deba ser efectuado necesariamente por determinadas categorías sociales, como las viejas clases propietarias y aquellos sujetos económicos propios del sistema mercantil simple, que siguen existiendo en el ámbito del capitalismo. En realidad, como ha demostrado la historia del sistema capitalista, la fuente más importante del consumo improductivo es el salario. Aún como defensa de la postura malthusiana, se puede decir que entre el aumento del salario y la atribución de rentas a las clases de consumidores puros, el sistema capitalista tendería, según la lógica de sus mecanismos, a preferir la segunda solución como menos peligrosa socialmente para el sistema; de hecho, mientras que los consumidores puros son socialmente afines a la burguesía y en general pueden ser reducidos por ésta a aliados en el terreno político, por el contrario, el desenganche del salario del mero nivel de subsistencia pone a la clase trabajadora, la clase directamente antagonista respecto a la burguesía, en una posición objetiva de poder que de otra manera ciertamente no tendría.

Por otra parte, la forma extremadamente rígida en la que Malthus expone su tesis, hace como si se encontrara con haber ultrapasado con mucho sus propias intenciones. Como afirma claramente en ocasiones, su fin era demostrar que, contrariamente a la opinión de Smith y de Ricardo, no todo acto de ahorro es ventajoso para la sociedad<sup>25</sup>, ya que es posible que cuando el ahorro

<sup>25</sup> “Smith ha sostenido que los capitales son acrecentados por la parsimonia, que toda persona frugal es un benefactor público, y que el aumento de la riqueza depende de la excedencia de la producción sobre el consumo. Que estas proposiciones sean verdaderas en gran medida está absolutamente fuera de duda. Ningún aumento importante y continuado de la riqueza podría tener lugar sin aquel grado de frugalidad que determina anualmente la transformación de una cierta parte del beneficio en capital, y crea una excedencia de la producción sobre el consumo; pero también es obvio que aquellas proposiciones no son verdaderas en una medida ilimitada, y que el principio del ahorro, llevado al exceso, destruiría el propio motivo de la producción. Si cada uno se contentase con el alimento más simple, con los vestidos más pobres y con las casas más modestas, sería cierto que ninguna otra clase de alimento, de vestido o de habitación existiría; y ya que los propietarios de tierras no tendrían ningún motivo suficiente para cultivar bienes, no sólo la riqueza derivada de las cosas cómodas y de lujo cesaría, sino que, si las divisiones de la tierra continuaran, la misma producción de alimentos sería frenada prematuramente y el aumento de la población sería menor mucho antes que el suelo disponible hubiera sido bien cultivado. Si el consumo superara a la producción, el capital del país disminuiría y su riqueza sería gradualmente destruida por la falta de capacidad productiva; si la producción superase mucho al consumo, el motivo de la acumulación y de la producción cesaría por falta de voluntad de consumo. Estos dos extremos son obvios; y se desprende que debe existir algún punto intermedio (aunque los recursos de la economía política puedan no ser suficientes para identificarlo) en el cual, con relación a la capacidad productiva o a la voluntad de consumo, el incentivo para el aumento de la riqueza es máximo”, Malthus, *Principles of Political Economy, op. cit.*, págs. 8-9; ahora en *Works and Correspondence, op. cit.*, vol. 2, págs. 7-10.

Comentando lo que Malthus dice aquí acerca de las proposiciones formuladas por Smith, Ricardo anota lo siguiente:

“Malthus dice que estas proposiciones son verdaderas en gran medida, pero es también obvio —añade— que no lo son de manera ilimitada. Pero, ¿por qué? Porque el principio del ahorro llevado al exceso destruiría el propio motivo de la producción.

“Pero lo que aquí se trata no tiene nada que ver con el motivo de la producción, porque en esto todos estamos de acuerdo: la acumulación del capital puede proceder mucho más rápidamente de lo que pueda aumentar el número de los trabajadores, de donde la producción cesa inevitablemente de crecer en la propia producción del capital por falta de brazos; y los trabajadores, aunque su número aumente, llegando a ser más escasos relativamente al capital, pueden apropiarse de una parte tan amplia de la producción que no llega a proporcionar más a los capitalistas ningún motivo adecuado para continuar ahorrando.

“Cualquiera admitiría entonces que el ahorro puede ser tan rápido y los beneficios tan bajos, para disminuir el motivo de la acumulación, destruyéndolo completamente al final. Pero queda todavía la cuestión: ¿no depende quizás el aumento de la riqueza del exceso de la producción sobre el consumo?; ¿es posible responder de una manera que no sea afirmativa a esta pregunta?

“Es cierto, dice Malthus; pero de esta producción adicional el capitalista obtendría una parte tan pequeña que no tendría ningún motivo para contribuir a acrecentar la cantidad de producto. Estoy de acuerdo con Malthus: en la distribución del producto efectivo los capitalistas consiguen un beneficio tan pequeño y los

supere ciertos límites la producción derivante del capital adicional que así se formaría no encuentre mercado, haciendo inútil al mismo capital y por lo tanto el ahorro que de él proviene; si fuese válida la argumentación de Malthus demostraría mucho más que esto, ya que se concluiría de ella que no solamente un ahorro excesivo, sino además *cada* ahorro, daría lugar a sobreproducción y a crisis.

Una vez tenido en cuenta esto, una vez adquirido por lo tanto un sentido particular, el intento que Ricardo hace, siempre como comentario a Malthus, de mostrar que la conversión del ingreso en capital, es decir (según planteamiento que compartía con Malthus y que ya hemos referido anteriormente), el reemplazo del ingreso en el mantenimiento de trabajadores productivos adicionales, es siempre posible cualquiera que sea su entidad, y que de él no puede nunca surgir una crisis de sobreproducción. El razonamiento de Ricardo puede ser precisado así<sup>26</sup>. Supóngase que al inicio de un determinado período se anticipan salarios iguales a 60 para un determinado número de trabajadores productivos, los cuales, con este valor 60, adquieren una determinada cantidad de bienes-salario que, en cuanto a fruto de la producción desarrollada en el período precedente, están disponibles en el inicio del período considerado. Durante dicho período, los trabajadores que han sido puestos en condición de producir mediante aquella anticipación salarial de 60, ponen en existencia un producto igual a 100, que al final del mismo período (que coincide con el inicio del período sucesivo) es conseguido por las nuevas anticipaciones

trabajadores un salario tan alto, que puede no existir para el capitalista ningún motivo para seguir siendo parsimonioso; pero una cosa es una discusión sobre los efectos de la parsimonia y otra una discusión sobre los *motivos* que llevan a la parsimonia.

“No hubiera señalado aquí estas cosas si no supiera que forman en el trabajo de Malthus el argumento más importante de discusión, argumento que es expuesto frecuentemente por él desde diversos puntos de vista. Se verá que Malthus sostiene no sólo la opinión más justa de que los beneficios del capitalista se ven disminuidos por un incremento de la producción en circunstancias hipotéticas; sino también la opinión, totalmente incompatible con la precedente, de que también los salarios del trabajador serían análogamente reducidos. En resumen: todas las producciones aumentan, nada impide la libre determinación de las proporciones en las que dichas producciones están entre ellas, e incluso ni los capitalistas ni los trabajadores son los beneficiarios, si bien deban ser atribuidas a los unos o a los otros”. *Works and Correspondence, op. cit.*, vol. 2, págs. 8-9.

<sup>26</sup> Comentando la siguiente proposición de Malthus: “Nadie empleará nunca capital en vistas únicamente a la demanda proveniente de quienes trabajan para él”, Ricardo escribe: ¿Por qué no? Puedo emplear a 20 trabajadores que me proporcionen alimento y otros bienes necesarios para 25. Y luego estos 25 que me proporcionen alimento y otros bienes necesarios para 30 —y aún estos 30 que me proporcionen lo que es necesario para un número aún mayor. En este caso, ¿no llegaría a ser rico seguramente, aunque emplee capital en vistas únicamente de la demanda proveniente de quienes trabajan para mí?”, *Works and Correspondence, op. cit.*, vol. 2, pág. 429.

salariales, que estarán compuestas por 60 de las anticipaciones a los trabajadores ya ocupados precedentemente y por 40 de las anticipaciones que los beneficios darán a los trabajadores productivos adicionales. De esta manera el proceso puede proseguir hasta el infinito, sin que nunca tenga lugar una deficiencia de demanda. La crítica de Malthus que implícitamente contiene este sistema es que, contrariamente a cuanto Malthus hace, aquí se admite correctamente que la producción adicional proveniente de los trabajadores productivos adicionales llega al mercado en una fase lógicamente sucesiva (que, únicamente para simplificar, en el esquema resulta cronológicamente sucesiva) en el momento en que estos trabajadores empiezan a funcionar.

12. El resultado de la discusión entre Ricardo y Malthus deja prácticamente sin prejuizar el problema de la crisis de sobreproducción. En realidad, tenemos en Malthus una tesis insostenible, porque si los mecanismos descritos por él correspondieran verdaderamente a la efectiva realidad capitalista, el propio proceso acumulativo sería totalmente incomprensible; e, incluso, el problema de Malthus es real, ya que las crisis de sobreproducción son una característica intrínseca de la economía capitalista, y el consumo improductivo es el único en el cual el mercado le puede superar, de donde se debe reconocer que Malthus había juzgado bien al considerar que sólo una derogación en los mecanismos estrictamente capitalistas hubiera podido superar la periódica presentación de crisis de esta naturaleza. Por otra parte, la crítica contraria de Ricardo a Malthus no fue nunca formulada en términos suficientes, ya que de la argumentación ricardiana se desprendería que todo aumento de acumulación sería siempre posible en el mecanismo capitalista, lo que está directamente en contra de la realidad.

En definitiva, la tesis maltusiana según la cual el aumento de ahorro no puede superar ciertos límites sin dar lugar a deficiencia de demanda es una tesis justa, pero ni Malthus consiguió demostrarla, ni Ricardo llegó a comprender la verdad.

Y, en efecto, la salida de semejante *impasse* requería la superación de una hipótesis, en la que se situaban tanto Ricardo como Malthus, propia de la tradición smithiana, es decir, la hipótesis de que todo ingreso convertido en capital durante un determinado período de tiempo se resuelve en aquel mismo período en salarios de trabajadores productivos. El error contenido en esta idea (error que empezará a ser criticado y superado sólo con Marx) impedía precisar las características propias de la inversión en medios de producción adicionales, y así falseaba totalmente el estudio del proceso acumulativo; así no se llegaban a ver las razones por las cuales, en el ámbito de la propiedad privada del capital, y por lo

tanto de la estructura descentralizada de las decisiones de inversión, sea imposible llevar la misma inversión más allá de ciertos límites, y por lo tanto pueda resultar imposible cubrir con la inversión una demasiado grande diferencia entre producto social y consumo.

Cuando Ricardo contrapone a Malthus aquel simple modelo que hemos señalado arriba, y que consiste en mostrar cómo periódicamente el ahorro puede convertirse en capital sin ninguna limitación, cambia la formulación de ciertas condiciones de equilibrio con la precisión de cuáles son las circunstancias reales que pueden garantizar la realización de dichas condiciones. Pero estas circunstancias reales no pueden ser descritas hasta que el incremento de capital en el cual la acumulación se concretiza sea considerado únicamente como incremento de las anticipaciones salariales y, por consiguiente, del consumo productivo.

Este problema tendrá una larga historia durante el desarrollo del pensamiento económico. Ni con Marx llegará a estar completamente resuelto, si bien se puede decir que ya hay en Marx casi todos los elementos teóricos que permiten llegar a la solución.

El problema de las crisis del capitalismo es uno de los dos grandes problemas que la economía política clásica remitió a la reflexión sucesiva. El otro es el de la explicación del origen del beneficio una vez admitida la teoría ricardiana del valor-trabajo. Que de aquí surge un problema lo demuestra el hecho de que, si se admite que las mercancías se cambian según los trabajos en ellas contenidos, se trata entonces de establecer cómo es posible que el capitalista pueda obtener una parte del producto; ya que parece que aquí nos encontramos ante dos alternativas, inaceptables mutuamente y, por consiguiente, frente a un círculo vicioso: o se admite que el trabajo es pagado en su valor, recibiendo por lo tanto el producto entero, y entonces no se ve cómo puedan surgir el beneficio y la renta, es decir, las que Smith llamaba las dos "deducciones" del producto completo del trabajo, o bien se admite que estas "deducciones" tienen lugar, y entonces estamos obligados a concluir que, al menos en el mercado del trabajo, la ley del valor sufra una interrupción. Y, en realidad, es el mismo concepto del "valor del trabajo" el que irá antepuesto a la crítica, ya que está claro que, si se concibe el trabajo como el origen o la sustancia del valor, ya no tiene ningún sentido hablar del valor del trabajo. También en este punto será necesario el análisis marxista con la introducción del concepto de fuerza de trabajo, para esclarecer la situación teórica. Y el examen de los dos problemas de fondo abiertos por el pensamiento clásico, esto es, el de las crisis y el del origen del beneficio, estarán estrechamente conectados en Marx, hasta el extremo de constituir dos aspectos de una misma cuestión.