

## ADAM SMITH

### La división del trabajo\*

*Isaac Ilyich Rubin*

Las primeras líneas de Smith muestran que claramente había introducido algo nuevo en la ciencia económica. Es interesante comparar el comienzo de la obra de Smith con el del “evangelio mercantilista” de Mun. “Los medios ordinarios, por tanto, para aumentar nuestra riqueza y tesoro son por el *comercio exterior*”.<sup>1</sup> Así es como Mun —que ve el comercio o la esfera de circulación como fuente de toda riqueza— comienza su libro. Smith, como los Fisiócratas, cambia el foco del análisis hacia la producción, pero al hacerlo evita su unilateralidad: es el *trabajo en general* el que se proclama como la única fuente de riqueza, es decir, todo el trabajo de una nación distribuido en las diferentes ramas de producción y dividido entre los miembros individuales de la sociedad: “El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente.”<sup>2</sup> La fuente de la *riqueza* es el *trabajo*. Aquí el ‘trabajo’ debe entenderse como el trabajo total o agregado de

una nación que tiene la forma de una división social del trabajo, y la ‘riqueza’ como la totalidad de los productos materiales o artículos de consumo.

Si es el trabajo el que crea la riqueza, entonces los *incrementos* en esta pueden tener lugar bajo una de las siguientes dos condiciones: 1) hay un aumento en la *productividad del trabajo* del trabajador individual, o 2) *el número de trabajadores productivos* aumenta en comparación con otros miembros de la sociedad. No obstante, un aumento en la productividad del trabajo es el resultado de la *división del trabajo*, mientras que un aumento en el número de trabajadores productivos exige un aumento y una *acumulación del capital* gastado para mantenerlos. Smith divide los dos primeros libros de *La riqueza de las naciones*, eminentemente teóricos, de acuerdo a esta distinción. El Libro Primero comienza describiendo la *división del trabajo*; de allí Smith pasa a los fenómenos más inmediatamente asociados del intercambio (*dinero, valor*) y la distribución de lo que se produce (es decir, *salarios, ganancia y renta*). El Libro Segundo contiene su teoría del *capital* y su doctrina sobre la *acumulación de capital* y el *trabajo productivo*.

Los primeros capítulos de *La riqueza de las naciones*, dedicados a la división del trabajo, siempre han sido considerados de los más brillantes; estos capítulos son los que han tenido el mayor impacto en virtud del alcance y elocuencia descriptiva. A efectos prácticos, Smith dice poco que sea nuevo en comparación con sus predecesores (Petty, Ferguson); sin embargo, fue una feliz intuición la

---

\* “Chapter Twenty-One. The Division of Labour”. En: Rubin, I. I. *A History of Economic Thought*, Pluto press, 1989; pp. 177-185. Traducción al español de Gastón Caligaris para ser usada como material de estudio en la asignatura Historia del Pensamiento Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, 2020.

que lo llevó a colocar su descripción de la división del trabajo al comienzo del libro. Debido a esto, la sociedad mercantil emerge a la vez como una sociedad basada, por un lado, en la *división del trabajo* y, por otro, en el *intercambio* entre unidades económicas individuales —en otras palabras, como una sociedad basada en el *trabajo* y el *intercambio* (una ‘sociedad mercantil’, para usar el término de Smith).

Smith comienza con su conocida descripción de una *fábrica de alfileres* con su detallada *división del trabajo* entre diez trabajadores: uno tira del alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, etc. Al dividir el proceso de trabajo en operaciones extremadamente simples, cada una de las cuales se asigna a un trabajador individual, la productividad del trabajo aumenta 100 veces: esos diez trabajadores producen 48.000 alfileres al día, mientras que cada uno de ellos trabajando por separado apenas podría producir veinte alfileres en un día entero. Smith enumera tres razones por las cuales la división del trabajo aumenta la productividad del trabajo: 1) cada trabajador adquiere una mayor *destreza* al repetir constantemente las mismas operaciones; 2) no se pierde *tiempo* al cambiar de una operación a otra; y 3) fragmentar el trabajo en operaciones básicas facilita la invención de *herramientas* que ahorran trabajo.<sup>3</sup> Los argumentos utilizados por Smith son propios del período de manufacturero, que se caracterizó por la especialización de los trabajadores en algunas operaciones parciales y por la diferenciación de herramientas. La afirmación de Smith de que la *división del trabajo* es la razón principal

del crecimiento de la productividad del trabajo lo ubica de lleno en su contexto [histórico]. Su subestimación del papel desempeñado por las herramientas de trabajo, y por la *maquinaria* en particular, es bastante comprensible dado que su etapa histórica era aún anterior al inicio de la revolución industrial y la superioridad técnica de las fábricas dependía de una división del trabajo ejecutada minuciosamente. Aunque al comienzo de su libro Smith describe solo los aspectos beneficiosos de la división del trabajo dentro de la fábrica, en otros pasajes explica cuán humillante es el carácter monótono del trabajo para la individualidad del trabajador que realiza solo operaciones parciales y cómo lo torna en ‘estúpido e ignorante’.<sup>4</sup>

De la fábrica de alfileres Smith pasa rápidamente a otros ejemplos de la división del trabajo. Aquí no toma como ejemplo la división del trabajo dentro de *una* empresa, sino la división del trabajo entre *diferentes* empresas que pertenecen a diferentes ramas de la producción. Smith describe de manera brillante cómo la tela pasa a través de una serie de unidades económicas, comenzando con el ganadero de ovejas, cuyos trabajos se dedicaron a obtener la lana, y terminando con el trabajador empleado en el teñido y acabado la tela. Es aquí, cuando describe este tipo de división del trabajo, donde Smith es más elocuente: “Si se observan las comodidades del más común de los artesanos o jornaleros en un país civilizado y próspero se ve que el número de personas cuyo trabajo, aunque en una proporción muy pequeña, ha sido dedicado a procurarles esas comodidades supera todo cálculo. Por ejemplo, la chaqueta

de lana que abriga al jornalero, por tosca y basta que sea, es el producto de la labor conjunta de una multitud de trabajadores. El pastor, el seleccionador de lana, el peinador o cardador, el tintorero, el desmotador, el hilandero, el tejedor, el batanero, el confeccionador y muchos otros deben unir sus diversos oficios para completar incluso un producto tan corriente.”<sup>5</sup> Más allá de estas producciones, también se emplearon comerciantes y transportistas, constructores navales, trabajadores que diseñaron las herramientas, etc. Aquí se trata siempre de una división del trabajo entre diferentes productores de mercancías o empresas individuales.

Vemos aquí que Smith confunde la división *social* del trabajo con la división del trabajo dentro de la *fábrica*, que es *técnica*. No puede percibir la profunda distinción social que existe entre estas dos formas de la división del trabajo. La división social del trabajo entre empresas individuales, que se basa en el intercambio de sus productos, constituye la característica básica de cualquier economía mercantil y ya está desarrollada de manera significativa en la producción artesanal; la división técnica del trabajo dentro de una empresa apareció solo con surgimiento de empresas *capitalistas* a gran escala, es decir, las fábricas. La primera de estas formas presupone que los medios de producción están *divididos* entre productores independientes de mercancías; la segunda presupone la *concentración* sustancial de medios de producción en manos de un solo capitalista. Los productores autónomos e independientes de mercancías (artesanos) están vinculados entre sí solo mediante el

intercambio de sus productos en el mercado. En la fábrica, los trabajadores individuales están vinculados entre sí por la dirección general del capitalista. En el primer caso, la naturaleza del vínculo entre las personas es *desorganizada, espontánea y a través del mercado*; en el segundo, es *organizada y planificada*.

Smith no tuvo en cuenta estas distinciones porque su atención —y esto generalmente es *uno de los rasgos característicos de la escuela clásica*— no se centró en las *formas sociales* de la división del trabajo, sino en sus *ventajas materiales y técnicas* para aumentar la productividad del trabajo. Dado que ambas formas adoptadas por la división del trabajo actúan para aumentar la productividad del trabajo, desde este punto de vista pueden tratarse como idénticas. Las diferentes naturalezas sociales de las relaciones mutuas entre los productores independientes de mercancías, por un lado, y los trabajadores en una sola fábrica, por otro, permanecen en un segundo plano, escapándose de la atención del autor.

En sus primeros capítulos, la tarea principal de Smith es describir la *división social del trabajo* basada en el intercambio y que es característica de cualquier economía mercantil. Estando muy influenciado, no obstante, por el tipo de división del trabajo que se encuentra dentro de la fábrica, Smith también presenta ejemplos de este ámbito, y en general se inclina a representar la división social del trabajo como una forma de división del trabajo dentro de la empresa. Para Smith, toda la sociedad aparece como una gigantesca fábrica, donde el trabajo se divide entre miles

de empresas independientes pero mutuamente complementarias. *La conexión material y la interdependencia* entre los productores de mercancías son puestas en primer plano. Cada miembro de la sociedad es útil para todos los demás y, a su vez, se ve obligado a solicitar su asistencia. “sin la ayuda y cooperación de muchos miles de personas el individuo más insignificante de un país civilizado no podría disponer de las comodidades que tiene, [incluso] comodidades [...] que son fáciles y sencillas de conseguir.”<sup>6</sup> Todas las personas, aunque cada una de ellas esté animada simplemente por la búsqueda de ganancias personales, en realidad trabajan unas para otras: “los talentos más dispares son mutuamente útiles”<sup>7</sup>; existe *una completa armonía de intereses* entre los miembros individuales de una sociedad.

Aquí nos encontramos con una segunda característica de la escuela clásica, estrechamente vinculada a la primera. Debido a que Smith ha dirigido su atención hacia la interdependencia material y técnica entre los miembros individuales de la sociedad, supone que estos individuos disfrutan de *una completa armonía de intereses*. A través de su trabajo, el hilandero y el tejedor se complementan mutuamente; el uno no podría existir sin el otro. Smith olvida, sin embargo, que ambos son productores de mercancías que venden sus productos en el mercado. La lucha por el precio del producto (por ejemplo, el del hilado) crea un profundo antagonismo entre ellos; ambas ramas de producción, bajo la presión de las fluctuaciones de los precios de mercado y a través de la ruina de numerosos productores,

se adaptan mutuamente de forma espontánea. La preocupación de Smith por las ventajas materiales y técnicas de la división del trabajo, en vez de por la forma social que esta asume en una economía que intercambia mercancías, lo lleva a sobrestimar los elementos de *armonía* en esa economía e ignorar las *contradicciones y antagonismos* que la misma produce.

A pesar de esto, Smith comprendió la estrecha conexión entre la *división del trabajo* y el *intercambio* y, de hecho, insiste mucho en ella. Lo que caracteriza a la escuela clásica no es que desvincule completamente el aspecto material y técnico de la producción de su forma social, sino que confunda a los dos. Para la escuela clásica era inconcebible que el proceso de producción pudiera tener una forma social distinta de la capitalista mercantil, que a sus ojos era la forma racional y natural de la economía. Una vez que se supone que el proceso de producción siempre tiene lugar dentro de una forma social específica, se vuelve superfluo llevar a cabo un análisis especial de esa forma; más bien es suficiente simplemente con estudiar el proceso de producción en general. Sin embargo, debido a que el proceso de producción en general está vinculado de manera irrevocable a una forma social dada, las conclusiones obtenidas del estudio del primero son completamente aplicables a la segunda. De ahí que los economistas clásicos *confundan* constantemente los puntos de vista *material-técnico* y *social*, un ejemplo de lo cual lo ofrece la doctrina de Smith de la división del trabajo.

Smith no puede imaginar una división del trabajo que no sea basada en el intercambio —para él un atributo necesario de la naturaleza humana, que distingue al ser humano de los animales. Esta *propensión al intercambio* provocó la *división del trabajo*. En este punto, Smith se equivoca, ya que la división social del trabajo ha existido —aunque en una escala modesta— incluso cuando una economía mercantil había estado ausente, por ejemplo, en la comuna india. En otro punto, Smith señala correctamente que el desarrollo del intercambio proporciona un impulso para una mayor división del trabajo: “la profundidad de esta división debe estar siempre limitada por la extensión de esa capacidad [de cambiar] o en otras palabras por la extensión del mercado.”<sup>8</sup> Aunque pone gran énfasis en el efecto del intercambio al provocar y desarrollar la división del trabajo, Smith ignora el papel del intercambio como esa *forma social específica* que asume la división del trabajo en una economía mercantil. Está limitado por su análisis de la división del trabajo en general y sus ventajas materiales y técnicas.

A pesar de todas sus deficiencias, su *teoría de la división del trabajo* le prestó a Smith un *gran servicio*: al partir de una concepción de la sociedad como un gigantesco taller con una división del trabajo, Smith llegó a la idea extremadamente valiosa de la sociedad como sociedad de personas que *trabajan* y que al mismo tiempo *intercambian*. La división del trabajo hace que todos los miembros de la sociedad sean *partícipes en un solo proceso de producción*. Los productos del trabajo de todos los miembros

de la sociedad “confluyen por así decirlo en un fondo común mediante el cual cada persona puede comprar cualquier parte que necesite del producto del talento de otras personas.”<sup>9</sup> Cada individuo se vuelve dependiente del trabajo de otras personas. “Pero una vez que la división del trabajo se ha consolidado, el propio trabajo de cada hombre no podrá proporcionarle más que una proporción insignificante de esas tres cosas [las cosas necesarias, convenientes y agradables de la vida]. La mayoría de ellas deberá obtenerlas del trabajo de otros hombres.”<sup>10</sup> Cada uno adquiere el producto del trabajo de otras personas, y así se unen en una sola *sociedad de trabajo*. Smith concibe su sociedad de trabajo estrictamente como una *sociedad de intercambio*: “Una vez que la división del trabajo se ha establecido y afianzado, el producto del trabajo de un hombre apenas puede satisfacer una fracción insignificante de sus necesidades. Él satisface la mayor parte de ellas mediante el intercambio del excedente del producto de su trabajo, por encima de su propio consumo, por aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que él necesita. Cada hombre vive así gracias al intercambio, o se transforma en alguna medida en un comerciante, y la sociedad misma llega a ser una verdadera *sociedad mercantil*.”<sup>11</sup> La división social del trabajo le aparece a Smith solo en forma de intercambio, mientras que, por otro lado, el *intercambio del producto del trabajo* se reduce, según este punto de vista, a un *intercambio de las actividades laborales* de los productores individuales. Las mercancías “contienen el valor de una cierta cantidad de trabajo que intercambiamos

por lo que suponemos que alberga el valor de una cantidad igual.”<sup>12</sup> Al adquirir el producto del trabajo de otra persona, adquiero por tanto el trabajo de su productor. La concepción smithiana de la sociedad como sociedad de trabajado y de intercambio al mismo tiempo, puede expresarse mediante las dos proposiciones siguientes: 1) lo que aparece como un mercado de intercambio de mercancías *por dinero* es en realidad el intercambio mutuo de los *productos del trabajo* de las diferentes personas que, entre ellas, realizan todo el trabajo social; 2) el intercambio de los *productos* del trabajo de las diferentes personas se reduce al intercambio mutuo del *trabajo* de los productores. Con la primera proposición, Smith se *distancia* de los *mercantilistas*, con la segunda se diferencia de los *fisiócratas*.

Los *mercantilistas*, aunque centraron su atención en el intercambio, estaban obnubilados por la forma *monetaria* de mercado: solo veían el intercambio de un producto *in natura* por dinero, es decir, por riqueza social, y buscaban limitar todo el proceso de intercambio a la venta, M-D, para luego convertir el dinero en tesoro. Siguiendo el ejemplo de los *fisiócratas*, Smith vio el intercambio como una unidad de los actos de venta (M-D) y compra (D-M<sub>1</sub>), en otras palabras, como un intercambio de un producto *in natura* (M) por otro (M<sub>1</sub>) por medio del dinero, que solo juega un papel transitorio como *medio de circulación*. Por lo tanto, *la evaluación de Smith del papel del dinero* es opuesta a la de los *mercantilistas*. El dinero no constituye la riqueza de la sociedad. “El ingreso de la sociedad consiste en todos esos bienes, pero no en la rueda que los

circula.”<sup>13</sup> El dinero se necesita simplemente como algo auxiliar para facilitar la circulación de productos. “El dinero de oro y plata que circula en cualquier país puede muy bien compararse con una carretera, que aunque permite la circulación y el transporte hacia el mercado de todos los pastos y cereales del país, no produce nada de ninguno de ellos.”<sup>14</sup> El dinero es simplemente capital ‘muerto’: un aumento en la cantidad de dinero en un país, por lo tanto, reduce los desembolsos en la producción material de productos y, en consecuencia, reduce el ingreso real de la sociedad que consiste en lo que produce. Cualquier ahorro en los desembolsos necesarios para mantener el sistema monetario (por ejemplo, reemplazar el oro con billetes de banco) es una extraordinaria ventaja para la sociedad.

Así, *el intercambio de una mercancía por dinero* en esencia no es más que un intercambio de un producto por otro. Hasta aquí, Smith está de acuerdo con Quesnay, cuya *Tableau Economique* presentó la primera imagen general de la circulación de productos.\* Más allá de esto, sin embargo, comienza a divergir.

Aunque había una serie de cuestiones particulares en las que Smith simplemente repetía los puntos de vista de los *fisiócratas*†, con sus teorías de la división del trabajo y el valor en esencia superó su unilateralidad. El punto de

\* Véase más arriba [en este libro] el capítulo quince.

† Así, por ejemplo, consideró que el trabajo agrícola era más productivo que el trabajo industrial, afirmando que, en el curso ‘natural’ del desarrollo, los capitales se invertirían primero en la agricultura y solo más tarde en la industria, etc.

vista del que parte Smith es que el trabajo crea riqueza. La circulación de productos no es, en su opinión, un movimiento de la *sustancia de la naturaleza*, sino una circulación de los *productos del trabajo*. Debido a que para Smith la sociedad es una sociedad de trabajo, ve el intercambio de los productos del trabajo como un *intercambio de las actividades laborales* de los miembros individuales de la sociedad. Una vez que la división y el intercambio mutuo de trabajo se convierten en la base de la economía mercantil, es evidente que las diferentes ramas de la producción están unidas entre sí por relaciones de *dependencia mutua*, en vez de por una *subordinación unilateral*. La industria no está subordinada a la agricultura, sino que está coordinada con ella. Smith postula, en lugar del *flujo unidireccional de la sustancia de la naturaleza* de la agricultura a la industria,\* una *transmisión bidireccional de los productos del trabajo* que se origina de donde sea que sea el trabajo humano se está aplicando: un flujo de productos pasa de la agricultura a la industria, un flujo contrario se mueve de la industria a la agricultura. Los dos flujos se cruzan y se equilibran sobre la base de un *intercambio de equivalentes*, que es el objeto de estudio de la teoría del valor.

Smith pudo otorgar un papel central a la *teoría del valor* (una teoría que prácticamente no existía entre los fisiócratas) precisamente porque pudo identificar el problema

---

\* En el esquema de Quesnay, la industria simplemente regresa a la agricultura en otra forma material la sustancia de la naturaleza que recibió de ella.

de cómo las diferentes *ramas de la producción* estaban *coordinadas* económicamente y mantener esta pregunta separada del problema de la *subordinación* económica de las diferentes *clases sociales*. Esta última pregunta la abordó en su teoría de la distribución; la primera la trató en su teoría del valor. Aunque teóricamente los dos problemas estaban estrechamente interconectados, y la teoría de la distribución se construyó sobre la base de la teoría del valor, era necesario no obstante que se estudiaran por separado; esto, a su vez, ayudó a Smith a eliminar la confusión conceptual que había impedido a los fisiócratas comprender correctamente tanto la estructura de clase de la sociedad como la interdependencia que existe entre las ramas de producción (agricultura e industria). Como veremos, Smith también continuó confundiendo estos dos problemas, y al hacerlo introdujo contradicciones en su teoría del valor. De todos modos, sus méritos fueron enormes: identificó el problema de coordinación entre *ramas de la producción* en igualdad de condiciones; describió la interrelación entre ellas como un *intercambio mutuo de productos del trabajo*; y percibió que detrás de este intercambio de productos yace un *intercambio de trabajo*. Al hacer esto, asignó a la *teoría del valor trabajo* ese lugar central que continúa ocupando en la ciencia económica.

## Notas de la edición inglesa

<sup>1</sup> Mun, T. (1978). *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*. México: Fondo de Cultura Económica; p. 58.

<sup>2</sup> Smith, A. (1994). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza; p. 27.

<sup>3</sup> *Ibid.*, pp. 34-40.

<sup>4</sup> “Con el desarrollo de la división del trabajo, el empleo de la mayor parte de quienes viven de su trabajo, es decir, de la mayoría del pueblo, llega a estar limitado a un puñado de operaciones muy simples, con frecuencia sólo a una o dos. Ahora bien, la inteligencia de la mayoría de las personas se conforma necesariamente a través de sus actividades habituales. Un hombre que dedica toda su vida a ejecutar unas pocas operaciones sencillas, cuyos efectos son quizás siempre o casi siempre los mismos, no tiene ocasión de ejercitar su inteligencia o movilizar su inventiva para descubrir formas de eludir dificultades que nunca enfrenta. Por ello pierde naturalmente el hábito de ejercitarlas y en general se vuelve tan estúpido e ignorante como pueda volverse una criatura humana. La torpeza de su mente lo torna no sólo incapaz de disfrutar o soportar una fracción de cualquier conversación racional, sino también de abrigar cualquier sentimiento generoso, noble o tierno, y en consecuencia de formarse un criterio justo incluso sobre muchos de los deberes normales de la vida privada. [...] La uniformidad de su vida estacionaria naturalmente corrompe [...] la actividad de su cuerpo y lo convierte en incapaz de ejercer su fortaleza con vigor y perseverancia en ningún trabajo diferente del habitual. De esta forma, parece que su destreza en su propio oficio es adquirida a expensas de sus virtudes intelectuales, sociales y marciales. Y en cualquier sociedad desarrollada y civilizada este es el cuadro en que los trabajadores pobres, es decir, la gran masa del pueblo, deben necesariamente caer, salvo que el estado tome medidas para evitarlo.” *Ibid.*, pp. 717-718.

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 41-42.

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 43.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 48.

<sup>8</sup> *Ibid.*, p. 49.

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 48.

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 64.

<sup>11</sup> *Ibid.*, p. 55; subrayado de Rubin.

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 65.

<sup>13</sup> *Ibid.*, p. 373; “[L]as máquinas e instrumentos de trabajo, etc., que componen el capital fijo sea de un individuo o de una sociedad, no integran el ingreso bruto ni el neto de ninguno de ellos. El dinero, a través del cual todo el ingreso de la sociedad se distribuye regularmente entre sus diversos miembros, tampoco integra dicho ingreso. La vasta rueda de la circulación es por completo diferente de los bienes que hace circular. El ingreso de la sociedad consiste en todos esos bienes, pero no en la rueda que los circula. Al calcular el ingreso bruto o neto de cualquier sociedad debemos siempre deducir, de la circulación anual total de dinero y bienes, el valor total del dinero, de los que ni siquiera un cuarto de penique forma parte.” *Ibid.*, p. 373.

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 412.

## ADAM SMITH

### La teoría del valor\*

Isaac Ilyich Rubin

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

Por lo tanto, Smith define muy precisamente y con absoluta corrección el *objeto*<sup>1</sup> de su investigación: el valor de cambio. Por otra parte, si preguntamos cuál es exactamente el punto de vista desde el cual Smith estudia su objeto,

---

\* “Chapter Twenty-Two. The theory of value”. En: Rubin, I. I. *A History of Economic Thought*, Pluto press, 1989; pp. 188-197. Traducción al español de Graciela Molle. Versión preliminar para uso de los estudiantes de Economía del Ciclo Básico Común de la Universidad de Buenos Aires, 2012. Modificada por Gastón Caligaris para ser usada como material de estudio en la asignatura Historia del Pensamiento Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, 2020.

encontramos una *dualidad* metodológica en la manera en la que plantea el problema. Por un lado, Smith desea descubrir las causas que determinan, primero, cuánto valor posee una mercancía y, segundo, cualquier cambio en esta magnitud; por otro lado, quiere encontrar un patrón invariable y preciso que pueda ser usado para medir el valor de una mercancía. Por un lado, aspira a poner al desnudo *las fuentes de los cambios* en el valor y, por el otro, encontrar una *medida invariable* de valor. Está claro que existe una diferencia metodológica fundamental entre estas dos maneras de plantear la cuestión, y que esta diferencia debe introducir un dualismo en el núcleo de la teoría de Smith. El estudio teórico de los cambios reales en el valor se confunde con la tarea práctica de llegar a la mejor medida del valor.<sup>2</sup>

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

Smith pregunta, al comienzo de su investigación, en qué consiste “la medida real del [...] valor de cambio”. La búsqueda de tal *medida invariable* ocupa la mayor parte de

su atención (Libro Primero, capítulo V). Para entender por qué Smith dirige su análisis por un sendero metodológicamente incorrecto deberíamos recordar que Smith había heredado el problema de encontrar una *medida de valor* de sus predecesores *mercantilistas*. Para los mercantilistas, inclinados como estaban a enfrentarse a problemas prácticos, la teoría del valor tenía como su tarea práctica encontrar una medida de valor; recordemos como Petty y Cantillon habían buscado una medida de valor en la ‘ecuación entre el trabajo y la tierra’.\* Fue solo lenta y gradualmente a lo largo del siglo dieciocho —y en gran parte debido a los esfuerzos del propio Smith— que la economía política se convirtió de un conglomerado de reglas prácticas en un sistema de proposiciones teóricas y que el concepto de la existencia de leyes teóricas detrás de los fenómenos dejó de estar mezclado con recetas prácticas (como en los mercantilistas) y con la ‘ley natural’ (como en los Fisiócratas). En la teoría del valor de Smith esta tarea de estudiar teóricamente las causas de los fenómenos económicos reales todavía no se había liberado de elementos extraños de carácter práctico.

El individualismo general de Smith y su enfoque racionalista se introducen igualmente en su búsqueda de una medida de valor. Hemos visto antes que Smith explica el origen de los fenómenos socioeconómicos por la utilidad que poseen desde el punto de vista del individuo económico aislado.† Adopta este mismo enfoque cuando trata

con la división del trabajo y el cambio. La división del trabajo, que se funda sobre el intercambio, hace posible a cada individuo obtener los artículos que necesita por medio del cambio de su propio producto, el que por lo tanto adquiere especial significación para el individuo por su capacidad de cambiarlo por otros artículos. Desde el punto de vista *del individuo*, la primera pregunta *práctica* a plantear es *qué importancia tiene este artículo para él*, esto es, cuál es la medida precisa del valor de cambio.

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

En ese caso, ¿mediante qué podría medirse el valor de mi producto? Para contestar esta pregunta Smith recurre a su teoría de la división del trabajo: ahí estableció que una sociedad basada en la división del trabajo es una sociedad de gente que trabaja y que, a través del intercambio mutuo de los productos de sus trabajos, intercambian indirectamente sus trabajos. Smith, sin embargo, toma una concepción sociológica objetiva extremadamente valiosa del valor de cambio (concepción que Marx usará como la base de su propia teoría del valor) y le da una interpretación

---

\* Véase más arriba [en este libro] el capítulo siete.

† Véase el capítulo veinte [de este libro].

*subjetiva individualista.* Una sociedad de intercambio está fundada sobre el intercambio mutuo de los trabajos de sus miembros. Smith entonces se pregunta a qué se reduce este intercambio desde el punto de vista del individuo aislado. Su respuesta: *a la adquisición del trabajo de otras personas* a cambio de su propio producto. Al cambiar la tela que he tejido por azúcar o dinero, en esencia estoy adquiriendo una cantidad definida del trabajo de otras personas. Mi tela tiene un mayor valor de cambio cuanto mayor es la cantidad del trabajo de otras personas que puedo obtener o, en la expresión de Smith, ‘disponer’, a cambio del mismo. Por la división social del trabajo puedo obtener los productos que necesito cambiándolos por los productos que he producido, en vez de producirlos por mí mismo, con mi propio trabajo. En consecuencia, puedo medir el valor de lo que he producido por la cantidad del trabajo de otras personas que recibo cuando los intercambio. La *cantidad de trabajo que se puede adquirir o comprar* a cambio de una mercancía dada es la medida del valor de una mercancía.\*

Aunque la teoría de Smith sobre la medida del valor parecería fluir de su concepción de la sociedad de intercambio como una sociedad de trabajadores, la misma sufre del siguiente defecto. Cuando decimos que en una sociedad de productores simples de mercancías todos sus miembros intercambian los productos de sus trabajos, y también, por lo tanto, sus trabajos mismos, estamos utilizando el

---

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

término ‘intercambio’ de *dos* maneras diferentes. Los *productos* del trabajo se *intercambian realmente* y son puestos en pie de igualdad los unos con los otros en el mercado; aquí tenemos intercambio en el sentido literal de la palabra. Con respecto al ‘intercambio’ de trabajo propiamente dicho, esencialmente queremos decir un proceso a través del cual las actividades laborales de los individuos están vinculadas las unas a las otras y distribuidas, un proceso estrechamente asociado con el intercambio mercantil de los productos del trabajo. Hablando literalmente *no hay* intercambio de *trabajo*, dado que no es el trabajo mismo lo que se compra o vende en el mercado, sino los productos del trabajo. La actividad laboral de las personas cumple una *función social* definida, pero no es *un objeto de compraventa*. Cuando decimos que hay un ‘intercambio’ de trabajo queremos decir que los trabajos se igualan [уравнение] socialmente y no que se equiparan [приравнивание] en el mercado.

Entonces, cuando decimos que en una sociedad mercantil (en la que las personas se relacionan las unas con las otras como simples productores de mercancías) uso mi tela para adquirir dominio sobre otro o comprar el trabajo de otro, esto meramente dice que ejerzo una influencia indirecta sobre el trabajo de otro productor de mercancías mediante la adquisición de lo que ha hecho. Yo cambio mi producto directamente por un producto del trabajo, y no por el trabajo de otro. A cambio de mi tela, recibo azúcar, y por lo tanto indirectamente el trabajo del productor de azúcar. En otras palabras, adquiero el trabajo de otra persona en una forma ya *materializada*, como un *producto*

que ha producido. Esto difiere enormemente del intercambio directo de mi tela por el trabajo de otro, esto es, por la *fuerza de trabajo* de un trabajador contratado. Lo que diferencia estos dos casos tan agudamente no es solo la *forma material* del trabajo que se compra (materializado versus vivo) sino también el tipo de *relaciones sociales* que vinculan a los participantes del intercambio. En el primer caso, entran en relación uno con el otro como productores simples de mercancías; en el segundo, como capitalista y obrero. El primer caso (esto es, el cambio de un *producto por otro*, o por trabajo materializado) constituye un rasgo básico de cualquier economía mercantil; el segundo (esto es, el intercambio de un *producto por trabajo vivo*, o de capital por fuerza de trabajo) ocurre solamente dentro de una economía capitalista. Es solamente en esta segunda instancia el trabajo funciona directamente como un *objeto de compra-venta* o como una mercancía (esto es, fuerza de trabajo).

El error de Smith fue confundir el ‘intercambio’ *social* (o con más propiedad, la igualación) del trabajo que tiene lugar en una economía mercantil con el *intercambio ‘mercantil’* del trabajo como un objeto de compra y venta que tiene lugar en una economía capitalista. Smith dice que yo adquiero o compro el trabajo de otra persona con mi tela. Pero cuando se le pregunta si estoy cambiando mi tela por trabajo materializado (esto es, por el producto del trabajo de otro) o por el trabajo vivo de un trabajador contratado, Smith no brinda una respuesta clara. Habla acerca de “la cantidad del *trabajo* de otros hombres o, lo que es lo mismo, [e]l *producto* del trabajo de otros hombres, que

permita [al dueño de una mercancía dada —I.R.] comprar o controlar.”<sup>3</sup> Smith arrastra esta confusión del trabajo con los productos del trabajo a lo largo de todo su análisis. Al principio del capítulo V generalmente tiene en mente disponer de manera indirecta del trabajo de otros productores independientes de mercancías mediante la adquisición de los productos de sus trabajos. Pero hacia el final de este capítulo<sup>4</sup> ya está poniendo el énfasis sobre el intercambio de una mercancía por trabajo vivo, o *fuerza de trabajo*: el dueño de la mercancía aparece ahora como ‘empleador’ y la mercancía entregada a cambio de trabajo como ‘el precio del trabajo’, o como salario del obrero.<sup>5</sup> Introducir rasgos inherentes a una *economía capitalista* en un análisis del valor de las mercancías, o de una *economía mercantil simple* significa introducir en este análisis una confusión terrible. La concepción de Smith del trabajo que se compra a cambio de una mercancía dada, y que sirve como una medida del valor de la mercancía, se convierte en realidad en dos conceptos: a veces aparece como el ‘*trabajo materializado comprado*’ y otras veces como ‘*trabajo vivo comprado*’.

La confusión conceptual de Smith resultó del hecho de que habiendo fracasado desde el principio en captar la naturaleza social del proceso de ‘intercambio’ de trabajo en una economía mercantil, confundió a este proceso con el ‘intercambio’ de mercado, o compra y venta de trabajo. Tomó al trabajo como una *función social* como si fuera lo mismo que el trabajo que funciona como una *mercancía*. Pero si el trabajo aparece como un artículo de compra-venta, ¿puede realmente servir como una medida de valor?

¿No cambia el valor del trabajo mismo gracias al hecho de que una cantidad dada de trabajo podrá comprar una cantidad mayor o menor de mercancías, (dependiendo de las fluctuaciones de los salarios pagados por el ‘trabajo’)? Para salir de esta dificultad Smith plantea su famosa proposición de que “iguales cantidades de trabajo, en todo tiempo y lugar, tienen el mismo valor para el trabajador.”<sup>6</sup> No importan cuántas mercancías el trabajador pueda comprar con un día de trabajo porque, este trabajo de un día siempre significará que ha sacrificado la misma cantidad de “su tranquilidad, su libertad y su felicidad.”<sup>7</sup> Si el trabajador pudiera hoy cambiar el trabajo de un día por el doble de cantidad de tela por la que lo cambió el año pasado, esto solamente mostraría que el valor de la tela ha caído. El valor del trabajo mismo no ha cambiado y no puede cambiar dado que la *evaluación subjetiva del esfuerzo de trabajar permanece inalterada*. Y en ese caso la cantidad objetiva de trabajo comprado a cambio de una mercancía dada puede tomarse como una medida exacta del valor de esa mercancía. Solamente necesitamos establecer que una mercancía dada que previamente podía comprarse con el trabajo de un día ahora sólo puede comprarse con el trabajo de dos días para convencernos de que el valor de esta mercancía se ha duplicado. Dos días de trabajo en todo momento representan el doble de esfuerzo y tensión subjetiva comparado con el trabajo de un solo día, aun cuando esos dos días de trabajo ahora no compren más mercancías (o salarios) que las que compraban antes un día de trabajo. El rasgo distintivo de la confusión teórica de Smith entre factores objetivos y subjetivos (una confusión en la que los

factores objetivos tienden a dominar) es el siguiente: para que una cantidad objetiva de trabajo comprada pueda preservar su función como medida invariable de valor, Smith tiene que sostener que la evaluación subjetiva de los esfuerzos de trabajar también sea invariable.

Previamente, Smith de modo erróneo convirtió al trabajo como una función social en el trabajo como una mercancía y tomó al ‘trabajo comprado’ como una medida invariable de valor. Ahora, para liberarse de las fluctuaciones constantes en el valor inherentes al trabajo mismo como mercancía, sustituye la cantidad objetiva de trabajo comprado por el esfuerzo subjetivo total que provoca el trabajo. La confusión de la actividad laboral como una *función social* con el trabajo como una *mercancía* (esto es, con ‘trabajo comprado’); la confusión del ‘trabajo materializado comprado’ con el ‘trabajo vivo comprado’; finalmente, la confusión de la cantidad *objetiva* de trabajo con el esfuerzo y exigencia *subjetiva* total —estas confusiones conceptuales son el precio que Smith tuvo que pagar por haber dirigido su investigación por el falso sendero metodológico de buscar una medida de valor.

Hasta acá hemos estado discutiendo la doctrina de Smith de la medida de valor. En paralelo con esta línea de pensamiento confusa y cargada de errores, sin embargo, hay otro camino más valioso y teóricamente promisorio, que se pasa por analizar *las causas de los cambios cuantitativos en el valor* de las mercancías. Estos dos senderos teóricos se cruzan constantemente uno con otro. Aunque al principio de su análisis, en el capítulo V, el pensamiento de Smith está ocupado principalmente con la búsqueda de

la medida de valor, choca de modo constante con el hecho de que el valor de las mercancías cambia realmente; obligado a preguntarse más acerca de las causas de tales cambios, considera sin dudar que la causa es un cambio en la cantidad de trabajo *gastado* en la producción de una mercancía. En especial son interesantes los comentarios de Smith sobre porqué el dinero no puede ser una medida invariable de valor. “el oro y la plata, como cualquier otra mercancía, cambian de valor”; es por lo tanto obvio que “[l]a cantidad de trabajo que cualquier cantidad dada de ellas puede comprar o dirigir” también cambia. Pero cuando se plantea la pregunta, por qué el valor del oro y la plata (esto es, la cantidad de trabajo que ellos pueden *comprar*) cambia, la respuesta es inequívoca: porque ha habido una alteración en la cantidad de trabajo *gastada* en su producción. “*Como costaba menos trabajo* trasladar esos metales desde la mina hasta el mercado, [...] *podían comprar u ordenar menos trabajo.*” Es obvio que Smith está combinando acá los conceptos de ‘trabajo comprado’ y ‘trabajo gastado’. El primero es una medida o índice de la magnitud del valor de una mercancía, el segundo es la causa de los cambios cuantitativos en su valor.<sup>8</sup>

Al comienzo del capítulo VIII Smith ve los cambios en el valor de las mercancías como una consecuencia directa de “todos aquellos progresos en su [del trabajo] capacidad productiva ocasionados por la división del trabajo. Todas las cosas se hubiesen vuelto gradualmente más baratas. *Se producirían* con menos cantidad de trabajo, y [...] entonces naturalmente [...] *se comprarían* con una cantidad menor de trabajo.”<sup>9</sup> Una vez que una cantidad menor

de trabajo comienza a ser gastada en la producción de una mercancía dada, entonces, también, debe caer la cantidad de trabajo que esa mercancía comprará en el intercambio. Un cambio en la cantidad de ‘trabajo *gastado*’ es consecuentemente una *causa* de los cambios en la cantidad de ‘trabajo *comprable*’, y por lo tanto también de cambios en el valor, del que este último actúa como una *medida* o índice. El valor de una mercancía está determinado por el trabajo gastado en su producción, y se mide por el trabajo que podrá comprar en el curso del intercambio.

Así, Smith está ahora determinando el valor de la mercancía de dos maneras: 1) por la cantidad de trabajo *gastado* en su producción, y 2) por la cantidad de trabajo que una mercancía dada puede *comprar* a través del intercambio. ¿No se contradicen una a la otra estas definiciones? Desde un punto de vista *cuantitativo* hay *condiciones sociales* definidas bajo las cuales ambas *coincidirán*. Supongamos una sociedad mercantil *simple* o de artesanos dueños de sus medios de producción. Cada uno de ellos cambiará el producto de diez horas de su propio trabajo (por ejemplo, tela) por el producto de diez horas de trabajo (por ejemplo, una mesa) realizado por algún otro. Sería como si estuviera comprando una cantidad del trabajo de otra persona (materializado en la mesa) exactamente igual a la cantidad de trabajo que él mismo gastó en la producción de su tela. En este caso podemos decir que no hay diferencia si el valor de la tela se determina 1) por la cantidad de trabajo gastado en su producción o 2) por la cantidad de trabajo que puede comprar al intercambiarla. La cantidad de ‘trabajo gastado’ coincide complementemente con la cantidad de

‘trabajo (materializado) que puede comprar’. En una economía mercantil simple el trabajo cumple una función *doble*: el ‘trabajo comprado’ sirve como una *medida* del valor de los productos mientras el ‘trabajo gastado’ regula la proporción en que las mercancías se *intercambian*. “En aquel estado rudo y primitivo de la sociedad que precede tanto a la acumulación del capital como a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diversos objetos es la única circunstancia que proporciona una regla para intercambiarlos.”<sup>10</sup> En la sociedad ‘primitiva’, que en esencia significa economía mercantil simple, el intercambio de productos está sujeto a la *ley del valor trabajo*.

Hasta aquí estas dos vertientes del análisis de Smith —la que conduce de la medida de valor al trabajo comprado y la que va de la fuente de los cambios en el valor al trabajo gastado— corren paralelas y pueden conciliarse dado que, bajo las condiciones de una economía mercantil simple, el trabajo (materializado) que se compra es *igual* al trabajo que se ha gastado. Smith, sin embargo, no restringe su estudio a una economía mercantil simple, porque está interesado primero, y ante todo, en la economía capitalista que se desarrolla a su alrededor. La temática ‘artesana’ en su teoría del valor está acompañada de la temática ‘capitalista’. Si la mercancía es un medio por el cual el artesano adquiere el *producto* (o trabajo *materializado*) de otra persona, para el capitalista es un medio para adquirir el *trabajo vivo* de otra persona. Smith tiene bien presente que bajo el capitalismo los obreros asalariados reciben solamente una parte del producto de su trabajo y que por lo

tanto una cantidad menor de trabajo materializado (la mercancía) se intercambia por una cantidad mayor de trabajo vivo (la fuerza de trabajo). Por el producto de diez horas de trabajo el capitalista puede recibir doce horas de trabajo vivo del obrero. Se sigue por lo tanto que la cantidad de trabajo *gastado* en una mercancía ya no es más *igual* a la cantidad de trabajo vivo que esa mercancía puede *comprar* a cambio. En una economía capitalista las dos determinaciones de valor, que habían coincidido bajo condiciones de la producción mercantil simple, divergen ahora agudamente. Smith tiene por lo tanto que hacer una elección: el valor de una mercancía deber estar determinado *o bien* por la cantidad de trabajo gastado en su producción *o bien* por el trabajo (vivo) que puede comprar en el intercambio. En lugar de adoptar el primer punto de vista, que es el correcto, Smith saca exactamente la conclusión opuesta. Se atiene a su concepción primera de que el valor de un producto está determinado (o se mide) por la cantidad de trabajo (vivo) que *comprará* cuando se lo cambie. Pero dado que esta cantidad de trabajo *excede* la cantidad de trabajo gastado en un producto dado, el ‘trabajo *gastado*’ ya *no actúa más* como un regulador del valor de los productos, como lo hizo en la economía mercantil simple. *La ley del valor trabajo cesa de operar en una sociedad capitalista*.

Si esto es así, ¿cómo se determina el valor de un producto en una economía *capitalista*? Supongamos que un capitalista adelanta un capital de 100 libras para contratar obreros (Smith supone que todo el capital se gasta en la contratación de fuerza de trabajo e ignora los desembolsos

en capital fijo)\*, quienes a su turno producen para él mercancías por un valor de 120 libras. ¿Cómo se determina (se mide) el valor de estas mercancías? Como ya sabemos, por la cantidad de trabajo (vivo) que el capitalista puede comprar con ellas cuando las intercambia. Del total de 120 libras el capitalista puede comprar, ante todo, *la misma cantidad de trabajo* de los obreros *que fue gastada* en la manufactura de las mercancías en cuestión (o sea 100 libras, o la suma de sus salarios); segundo, puede comprar una cantidad *adicional* de trabajo con las 20 libras que restan y que constituyen su ganancia. Como resultado, el valor de las mercancías ya no se determina (mide) por la cantidad de trabajo gastado en su producción (de hecho, Smith ahora sustituye ‘trabajo pago’, esto es, salarios o ‘el valor del trabajo’, por el trabajo gastado). El valor de las mercancías es ahora suficiente para pagar por entero el trabajo *gastado* en su producción y, además, rendir una cierta masa de *ganancia*. En otras palabras, en una economía capitalista el valor de la mercancía se define como *la suma de los salarios más la ganancia* (y, en ciertas circunstancias, también más la *renta*), esto es, como la suma de sus ‘*costos de producción*’ tomados en el sentido amplio del término. Smith aquí abandona el terreno de la teoría del valor trabajo y lo reemplaza con la *teoría de los costos de producción*. Previamente, Smith definió el valor de una mercancía como la cantidad de trabajo gastada en su producción; ahora lo define como la suma de salarios, ganancia y renta. Antes Smith sostuvo que el valor de una

---

\* Véase más abajo [en este libro] el capítulo veinticuatro.

mercancía se *resuelve* en el rédito (salario, ganancia y renta); ahora dice que el valor se *compone* de los réditos, que por lo tanto funcionan como las ‘fuentes’ del valor de cambio de la mercancía. Los *réditos* son lo *primario* y dado, mientras el *valor* de la mercancía es visto como *secundario* y derivado, construido mediante la adición de los réditos separados. La *magnitud* del *valor* de una mercancía depende de las ‘tasas naturales’ de *salarios, ganancia y renta*.<sup>11</sup>

Resumiendo la línea de pensamiento de Smith, se puede decir que su teoría del valor sufre del defecto fundamental de una *dualidad* en su enfoque metodológico general. Su análisis de las *causas* del valor lo conduce al concepto del ‘trabajo gastado’; su búsqueda de una *medida* de valor, derivada de una interpretación individualista de la división del trabajo, lo conduce a un concepto de ‘trabajo comprado’. Lo que es más, estos dos conceptos de trabajo son vistos desde sus aspectos objetivos y subjetivos, aunque mayormente desde el primero. Además, el concepto de ‘trabajo comprado’ está en sí mismo bifurcado, significando en la mayoría de las ocasiones ‘trabajo materializado comprado’ (el intercambio entre productores simples de mercancías, o un intercambio de mercancía por mercancía), mientras que en otras ‘trabajo vivo comprado’ (un intercambio entre capitalista y obrero, o el intercambio de una mercancía como capital por trabajo como fuerza de trabajo). En la medida que se trata del primer caso, predomina la temática ‘artesana’, el trabajo comprado se reconoce como siendo igual al trabajo gastado, y no hay diferencia si el valor de la mercancía está determinado por uno

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

Mientras Smith se mantuvo dentro de los límites de una economía mercantil simple, los elementos contradictorios que escondía su teoría (el regulador de los cambios en el valor y la medida del valor, el trabajo gastado y el trabajo comprado, el trabajo comprado materializado y el trabajo comprado vivo) pudieron todavía mantenerse

dentro de un cierto equilibrio inestable. Pero tan pronto como Smith extendió su análisis a la economía capitalista, este equilibrio inestable se destruyó y emergió a plena luz del día el carácter dual de los constructos de Smith. Cada uno de los distintos aspectos de la doctrina fue tomado y desarrollado por escuelas económicas posteriores. Ricardo desarrolló un costado de la teoría de Smith cuando —con la máxima consistencia— definió el valor de una mercancía por el trabajo gastado en su producción. Malthus desarrolló otro aspecto de la teoría y definió el valor de las mercancías por el trabajo que podrían comprar en el intercambio. El mismo destino siguió la teoría de Smith sobre la relación entre el valor de un producto y los ingresos de los que tomaron parte en su producción (también impregnada de un dualismo). La idea de que el valor de una mercancía se *resuelve* en salarios, ganancia y renta formó la base de la teoría de Ricardo, quien luego la liberó de sus contradicciones internas. El error de Smith en esta cuestión —su intento de derivar el valor de la mercancía *de los ingresos* (salarios, ganancia y renta)— fue seguido por Say, quien lo desarrolló en la teoría de los ‘servicios productivos’. Aquí, como en todas partes, el núcleo verdaderamente valioso de las ideas de Smith fue en adelante desarrollado por Ricardo, Rodbertus y Marx, mientras que los brotes colaterales fueron explotados por los llamados economistas ‘vulgares’.

## Notas de la edición inglesa

<sup>1</sup> En el original ruso se lee объект или предмет, ambos términos significan en este caso objeto de investigación o estudio.

<sup>2</sup> Al final del capítulo IV del Libro Primero Smith describe como procederá en su análisis del valor:

“Para investigar los principios que regulan el valor de cambio de las mercancías procuraré demostrar:

Primero, cuál es la medida real de este valor de cambio, o en qué consiste el precio real de todas las mercancías.

Segundo, cuáles son las diferentes partes que componen o constituyen este precio real.

Y, por último, cuáles son las diversas circunstancias que a veces elevan alguna o todas esas partes por encima, y a veces las disminuyen por debajo de su tasa natural u ordinaria; o cuáles son las causas que a veces impiden que el precio de mercado, es decir, el precio efectivo de los bienes, coincida con lo que puede denominarse su precio natural.” Smith, A. (1994). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza; p. 62.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 65; subrayado de Rubin.

<sup>4</sup> En rigor, se trata de apenas unos párrafos más adelante y no del ‘final’ del capítulo. Puede tratarse de un desliz de Rubin o un error del traductor inglés —Nota de G. C.

<sup>5</sup> “Aunque para el trabajador las cantidades iguales de trabajo siempre tienen el mismo valor, para el hombre que lo emplea tienen a veces un valor mayor y otras veces uno menor. Él las compra en algunas ocasiones con una cantidad mayor de bienes y en otras ocasiones con una cantidad menor, y para él el precio del trabajo cambia como el de las demás cosas. En un caso le parece caro y en otro barato. Pero en realidad lo que resulta barato en un caso y caro en otro son las mercancías.” *Ibid.*, p. 68.

---

<sup>6</sup> *Ibid.*

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> Los pasajes citados en este párrafo son todos de *Ibid.*, p. 67; subrayado de Rubin.

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 108.

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 86.

<sup>11</sup> La discusión a la que se refiere Rubin aparece en el Libro Primero, Cap. 7, pp. 96-97: “Estas tasas corrientes o medias pueden ser denominadas tasas naturales de salario, beneficio y renta, en el momento y lugar en donde habitualmente prevalezcan.

Cuando el precio de una mercancía no es ni mayor ni menor de lo que es suficiente para pagar las tasas naturales de la renta de la tierra, el salario del trabajo y el beneficio del capital destinados a conseguirla, prepararla y traerla al mercado, entonces la mercancía se vende por lo que puede llamarse su precio natural.”