

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar>

Distintas perspectivas en la teoría del valor-trabajo: Smith, Ricardo y Marx.

Marcos E. Gallo

Cátedra: Mercado de Trabajo y Relaciones Laborales

1. Adam Smith

El período de elaboración de las primeras ideas de lo que constituiría la economía política clásica (segunda mitad del siglo XVIII) es un momento en que se encuentran en plena crisis y disolución el conjunto de relaciones sociales, económicas e institucionales que caracterizaban al Antiguo Régimen.

La desestructuración de los vínculos sociales jerárquicos y tutelares heredados del feudalismo posibilita el surgimiento del hombre libre, tal como es entendido y naturalizado por el pensamiento económico clásico. Sólo comprendiendo la trascendencia del concepto del hombre libre como categoría analítica puede valorarse el carácter innovador que significó para la época el desarrollo del pensamiento económico clásico. En efecto, el orden que plantea Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones* es un orden individualista, regido por la libertad de elección de las personas. La persecución del provecho individual en condiciones de libre elección es uno de los ejes fundamentales que estructuran el razonamiento de la obra de Smith. Esto sitúa al hombre libre en el centro del análisis. Sin embargo, el hombre libre así entendido era en el siglo XVIII una categoría social en pleno surgimiento, resultado de las transformaciones sociales y económicas que terminarían imponiendo al capitalismo como sistema predominante.

Asimismo, en el ámbito productivo, el artesanado protegido y estructurado bajo el rígido sistema de los gremios era progresivamente desplazado por la producción mercantil. El antiguo artesanado independiente, dueño de la técnica y de los medios de producción, pierde contacto con el mercado al vincularse con uno o más mercaderes que le proveen la materia prima. Es el primer paso en la pérdida de su autonomía. Gradualmente, a medida que el mercader se torna dueño de los medios de producción, el artesano individual pierde independencia, y la producción artesanal va dejando lugar a la manufactura que se alcanza cuando un solo mercader, dueño de la materia prima y de los medios de producción, reúne a varios trabajadores bajo su supervisión inmediata. Surge aquí el trabajador asalariado. Así, la desaparición de las relaciones feudales en el ámbito rural y la disolución de los rígidos esquemas corporativos que regulaban la

producción artesanal se tornaron funcionales al desarrollo del trabajo asalariado. Estos procesos dieron lugar al desarrollo del hombre libre como nueva categoría social, y si bien éste se había despojado de todas las restricciones que le imponía su inserción en el antiguo esquema de relaciones sociales, también se hallaba privado de todos los medios de vida que éste último le ofrecía. El hombre libre no tiene más que ofrecer en cambio que su fuerza de trabajo, y su reducción a la condición de trabajador asalariado deviene en inexorable.

Frente a la rigidez de la organización social del Antiguo Régimen, el resultado de estas transformaciones ofrecía a sus contemporáneos un cuadro caótico. En este contexto, el propósito de los primeros economistas clásicos fue demostrar que tras el caos aparente subyacía un orden intrínseco a la sociedad capitalista, el cual era gobernado por un conjunto de leyes naturales comprensibles y demostrables mediante la razón.

En el sistema emergente la producción es organizada bajo la forma de la manufactura y las relaciones sociales adquieren la forma del intercambio. El objeto del intercambio es la mercancía, es decir, el producto fabricado con la finalidad expresa de ser vendido en el mercado. En la segunda mitad del siglo XVIII la división del trabajo posibilitada por las nuevas formas organizativas de la producción tuvo como consecuencia un formidable aumento en la productividad del trabajo, y por ende, en la cantidad de mercancías producidas. Es este fenómeno el que tiene ante sus ojos Adam Smith, para quien las mercancías aparecen claramente como el producto del trabajo. De aquí que vea en el trabajo la fuente fundamental de la riqueza social¹.

Según Smith, de la división del trabajo y de su contracara, la especialización, se derivan tres circunstancias que repercuten en un aumento de la productividad: un mayor desarrollo de la destreza de cada obrero individual; un ahorro de tiempo que se produce al no tener que cambiar de actividad; y el desarrollo de la capacidad de inventiva de quienes se encuentran abocados a una tarea en particular.

Es importante destacar que, en su análisis de la división del trabajo, Adam Smith trata como expresiones del mismo fenómeno a dos hechos que en rigor son distintos. Por un lado, la descomposición del proceso productivo de mercancías particulares en una secuencia de tareas simplificadas, ejecutadas por individuos diferentes. Por el otro, la especialización de individuos particulares en oficios distintos. En ambos casos se verifica una división del trabajo con un consiguiente aumento de productividad, pero las consecuencias que se derivan de uno y otro no son enteramente asimilables.

¹ Aunque esta noción pueda parecer una obviedad, ciertamente no lo era para el pensamiento de la época. Por ejemplo, para la misma fecha en que Adam Smith publicaba *La Riqueza de las Naciones* los fisiócratas sostenían que el origen de la riqueza debía buscarse en las cualidades productivas naturales de la tierra.

La descomposición de un proceso productivo en múltiples tareas secuenciadas es un fenómeno que corresponde específicamente al desarrollo de la manufactura. Su existencia implica la presencia de relaciones laborales asalariadas, y no se asocia de manera directa con un aumento del intercambio, el cual no tiene lugar en el marco de un mismo proceso de fabricación.

En cambio, la especialización individual en oficios distintos es un fenómeno compatible con las formas de producción artesanal, que no exige la intervención del trabajo asalariado, aunque sí un desarrollo considerable del intercambio mercantil.

De la lectura de “La Riqueza de las Naciones” pareciera desprenderse que Adam Smith tiene en mente este segundo fenómeno cuando señala como causa de la división del trabajo a la propensión a intercambiar, según Smith innata y exclusiva del ser humano. En efecto, sin intercambio no hay posibilidad de especialización, aunque quizás sea más verosímil atribuir el origen de la división del trabajo a una propensión innata del ser humano a economizar esfuerzo antes que a intercambiar, y ver en el desarrollo del intercambio un proceso paralelo e indisoluble de la división del trabajo, pero no necesariamente su origen.

De todos modos, es posible afirmar que la división del trabajo, en cualquiera de sus formas, requiere para su desarrollo una extensión considerable del intercambio, dado que sólo así podrían colocarse los excedentes debidos a los aumentos de productividad a los que la división del trabajo da lugar. Si esto es válido para la especialización artesanal, tanto más lo es para la manufactura. Adam Smith deja esto en claro cuando explica que la extensión y profundidad de la división del trabajo dependen de la dimensión de los mercados. Así, el desarrollo del intercambio promueve la división del trabajo, lo cual tiene efectos socialmente beneficiosos al provocar un aumento en la productividad del trabajo.

La centralidad del intercambio en relación al proceso histórico descrito lleva a Smith a abocarse al estudio de los factores que rigen la relación de cambio entre las mercancías, esto es, el valor de cambio. En su análisis del valor Adam Smith comienza por diferenciar el valor de cambio del valor de uso. Define a éste como la utilidad de un objeto particular, y al valor de cambio como la capacidad que tiene un bien para adquirir otros objetos.

Seguidamente, dirige su trabajo al estudio del valor de cambio, para lo cual intenta responder a dos cuestiones fundamentales: en primer lugar, se propone encontrar una medida objetiva e inalterable del valor de cambio; y en segundo lugar intenta establecer a qué se deben las modificaciones que puedan tener lugar en el valor de cambio de una mercancía.

La respuesta dada por Smith a la primera de estas cuestiones está en la cantidad de trabajo ajeno que puede adquirirse a cambio de un bien, o sea la cantidad de trabajo ajeno que un bien puede pagar. Ésta constituye para Smith una medida objetiva e inalterable del valor, dado que en todo tiempo y lugar, iguales cantidades de trabajo implicarán la misma medida de esfuerzo y sacrificio para el trabajador. De este modo, sobre la base de una concepción *subjetiva* del valor del trabajo, Adam Smith establece un patrón de medida *objetivo* en relación al cual ponderar el valor de cambio de los bienes.

Asimismo, Smith rechaza la posibilidad de que el valor de una mercancía pueda establecerse de manera objetiva en términos de otra, ya que ante alteraciones en la relación de intercambio de dos bienes específicos, es en principio imposible establecer cuál de ellos varió en su valor de cambio. Sólo a través de la cantidad de trabajo que puede adquirirse mediante la entrega de una mercancía podrá establecerse de manera objetiva su valor de cambio y verificarse si ha habido alteraciones en el mismo.

Sin embargo, en el intercambio mercantil lo que se verifica no es un intercambio directo de mercancías por trabajo, sino que el trabajo que es pagado por un bien se encuentra materializado bajo la forma de otro bien. Así, el intercambio de cantidades equivalentes de trabajo se realiza bajo la forma de un intercambio entre mercancías que contienen iguales cantidades de trabajo materializado. Éste último vendría a dar la dimensión de la cual dependen las variaciones en el valor de cambio de una mercancía.

Así, la cantidad de trabajo que un bien puede pagar daría *la medida* del valor de cambio, en tanto que la cantidad de trabajo materializado en una mercancía sería *la causa* que determina su valor de cambio.

Mientras el intercambio de cantidades equivalentes de trabajo mantenga la forma de un intercambio de mercancías la cantidad de trabajo materializada en una mercancía se presenta como indistinta de la cantidad de trabajo que dicha mercancía puede adquirir. Sin embargo, en una sociedad capitalista la adquisición de trabajo se realiza predominantemente bajo la forma de una compra de *fuerza de trabajo*, es decir, mediante la contratación de trabajo asalariado. Pero la remuneración que éste recibe representa indefectiblemente una cantidad de mercancías menor que la que produce, porque si la remuneración del trabajador absorbiera la totalidad del producto generado, no habría lugar para la ganancia del capitalista. Así, el valor de la *fuerza de trabajo adquirida* aparece como menor al valor de la mercancía que contiene dicho trabajo. O dicho de otro modo, la cantidad de trabajo asalariado que una mercancía puede pagar es *mayor* a la cantidad de trabajo materializado en ella.

Así, ante la presencia de relaciones laborales asalariadas, se impone la necesidad de explicar la naturaleza de la diferencia entre estas dos magnitudes. Si se considera que la

f fuente del valor de cambio está en el trabajo materializado en una mercancía, entonces la diferencia entre esta magnitud y la cantidad de trabajo ajeno que una mercancía puede pagar constituye una *apropiación* del producto del trabajo por parte de personas distintas a los trabajadores. En un primer momento pareciera que Smith suscribe esta interpretación. Así, en el capítulo VI de La Riqueza de las Naciones afirma que en el estado primitivo de la sociedad “el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo generalmente empleado en adquirir o producir una mercancía es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede adquirir, permutar o disponer”. En este pasaje aparece claramente especificado cómo el tiempo de trabajo materializado en una mercancía se considera la *f fuente* del valor, mientras que la cantidad de trabajo ajeno que puede adquirirse a cambio de una mercancía se considera su *medida*, y ambas cantidades se presentan como equivalentes. Pero esta situación se limita al estado que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra. Una vez que el capital se acumula en manos de personas determinadas, “el valor que *el trabajador añade a los materiales* se resuelve en dos partes; una de ellas paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario...”. De los párrafos citados se desprende claramente que el trabajo es la fuente del valor, mientras que los beneficios son una apropiación del producto del trabajo por parte de quienes aportan el capital.

Resumiendo, la *f fuente* del valor de una mercancía está en la cantidad de trabajo materializado en ella; este valor se *resuelve*, es decir, toma la forma de salarios, renta y beneficios. En esta estructura tripartita que asume el valor de cambio, o precio natural de los bienes, se refleja la distribución de los productos del trabajo entre las diferentes clases sociales. La determinación del valor por la cantidad de trabajo materializado (teoría del valor-trabajo) es el elemento primario, en tanto que la distribución de dicho valor entre salarios, beneficios y renta es el elemento secundario.

Sin embargo, sobre el final del capítulo VI Adam Smith declara: “Salarios, beneficios y renta son las *tres fuentes originarias* de toda clase de renta y de todo valor de cambio”. Continúa admitiendo que la cantidad de trabajo que puede adquirirse otorga una medida objetiva del valor, pero sólo *una medida*, mas no su fuente: “El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide [...] por la cantidad de trabajo que cada una de esas partes dispone a adquire. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella otra que se resuelve en renta y en beneficio”.

De este modo, Smith concluye el capítulo VI desechando la teoría del valor-trabajo, y suscribe un esquema donde *la fuente* del valor de cambio está en los costos de producción, dados por la remuneración a los factores. Aquí la remuneración a los

factores ya no es la forma bajo la cual el valor de cambio se *presenta*, sino que es *la fuente que lo origina*. Aquí, las remuneraciones son el elemento primario, y la cantidad de trabajo que puede adquirirse con un bien es el elemento secundario o derivado.

Bajo la teoría del valor-trabajo, la teoría de la distribución está fundada en la teoría del valor. Bajo la teoría de los costos de producción esta relación se invierte, y la teoría del valor necesita fundarse en una teoría de la distribución. Esto requiere explicar en primer lugar cómo se determinan los niveles de salarios, beneficios y renta. Smith intenta abordar esta cuestión, pero con escaso éxito. En resumidas cuentas, se limita a afirmar que los *cambios* en los niveles de renta y beneficio dependen del ritmo de acumulación del capital. Cuando el ritmo de acumulación se acelera los salarios crecen y la tasa de beneficios disminuye, mientras que lo contrario sucede en un estado regresivo, en el que se verifica una desacumulación de capital. Finalmente, en un estado estacionario, donde el stock de capital se mantiene estable, tanto la tasa de beneficios como los salarios quedarían determinados en un nivel muy bajo, gravitando éstos últimos en torno de un nivel de subsistencia. En cuanto a la renta, sostiene que consiste en un precio de monopolio por la posesión de la tierra, y que reviste esencialmente un carácter residual.

Este intento de determinar las pautas que rigen la distribución de la riqueza no logra superar la circularidad contenida en la teoría del valor fundada en los costos de producción. En efecto, si el precio natural o valor de cambio de los bienes está determinado por la remuneración a los factores, debe admitirse que éstos poseen a su vez un precio natural o valor de cambio que debe ser determinado de alguna forma, que lógicamente no puede remitirse a la remuneración a los factores. La teoría de los costos de producción no da una respuesta a este problema.

2. David Ricardo

David Ricardo intenta superar los problemas metodológicos afrontados por Smith suscribiendo de manera decidida la teoría del valor-trabajo. Sostiene por lo tanto, que el valor de cambio de los bienes depende de la cantidad de trabajo materializado en ellos, dimensión que diferencia explícitamente de la cantidad de trabajo ajeno que un bien puede pagar. Partiendo de esta premisa, que postula de manera axiomática, procura luego demostrar que las características organizativas de una economía capitalista no son incompatibles con la teoría del valor-trabajo.

En primer lugar, se propone demostrar que la existencia de relaciones asalariadas en el mercado de trabajo no contradice la teoría del valor-trabajo. Este era el obstáculo con el que había tropezado Smith, y Ricardo lo resuelve afirmando que el valor de cambio de una mercancía *está dado* por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo;

seguidamente ese valor se distribuye en principio entre salarios y beneficios. En consecuencia, los beneficios sólo pueden aumentar si los salarios bajan. Esto contradice abiertamente a la teoría del valor fundada en los costos de producción. En efecto, según esta última, un aumento en los beneficios no tendría como resultado una caída en los salarios, sino un incremento en el valor. Para Ricardo, en cambio, éste está dado por el tiempo de trabajo materializado en las mercancías, y los beneficios constituyen una apropiación del producto del trabajo que sólo puede aumentar a expensas del salario. Éste último tiende a fijarse en un nivel de subsistencia, lo que hace depender a la proporción entre salarios y beneficios de la productividad en aquellas ramas de la industria que producen bienes destinados al consumo de los trabajadores. De esta manera, a partir de la ley del valor, se instala de manera explícita el conflicto distributivo en el centro de la teoría económica.

El siguiente problema a dilucidar es el del rol que le cabe al capital en el proceso de creación de valor. Al respecto Ricardo es claro: los bienes de capital y las materias primas *no crean valor*; sólo transfieren su valor al producto final, sin alteraciones en su cuantía². Esta idea es enteramente compatible con la afirmación de que los beneficios son una apropiación del producto del trabajo. En efecto, si el capital creara valor, habría que admitir que los beneficios corresponden a su aporte al producto. Es decir, los beneficios *no serían* una apropiación del producto del trabajo, sino la parte que legítimamente corresponde a quienes ponen el capital a disposición de un proceso productivo. Esta afirmación lleva implícita una concepción determinada de la sociedad capitalista, que se revela como enteramente opuesta a la que se deriva de la teoría del valor-trabajo. En efecto, según se ha visto, de acuerdo a esta última, la teoría de la distribución es secundaria y derivada de la teoría del valor, y la forma que asume el reparto del producto es resultado de la resolución de un problema de carácter esencialmente conflictivo. Bajo la teoría de los costos de producción, en cambio, la distribución del ingreso viene predeterminada, y la teoría del valor se funda en la remuneración a los factores, de modo que cada uno recibe la parte que le corresponde por su participación en el proceso de creación de riqueza. Así, el ingreso de las diferentes clases sociales aparece como una retribución justa, y la función del capitalista queda socialmente legitimada. Se trata, en suma, de una cuestión que excede con

² Afirmar que el capital no crea valor no significa negar el hecho evidente de que la incorporación de bienes de capital en un proceso productivo permite incrementar el volumen físico de producto que se obtiene con una determinada cantidad de trabajo. Lo que sucede es que al aumentar la productividad disminuye el tiempo de trabajo requerido para producir una mercancía, y consecuentemente se reduce su valor de cambio. Dicho de otra manera, lo que hace el capital es distribuir una magnitud dada de valor (determinada por una cantidad de trabajo invariable) entre un mayor número de unidades de mercancía. El valor unitario de la mercancía disminuye porque cada unidad de producto contiene menos trabajo que antes de que se incorporara el capital al proceso productivo.

mucho el tema de la relación de intercambio entre dos mercancías; lo que se fundamenta lógicamente en cada una de las teorías del valor son concepciones radicalmente opuestas acerca de la justicia y la conflictividad inherentes al sistema capitalista.

En tercer lugar, Ricardo procura demostrar que la existencia de renta no afecta a la teoría del valor-trabajo. Al respecto, sostiene que la renta se origina en el producto adicional que puede obtenerse en ciertas parcelas de tierra debido a su mayor fertilidad. En la peor parcela, el producto del trabajo se distribuye únicamente entre salarios y beneficios, de modo que la renta no interviene en la determinación del valor. Pero aquellas porciones de terreno que presenten una fertilidad superior rendirán un producto adicional con la misma cantidad de trabajo. Este producto adicional será apropiado por los terratenientes y constituirá la renta que ellos perciben.

Sin embargo, en el camino seguido por Ricardo se presenta otra contradicción que él no logra resolver. La teoría del valor-trabajo no es compatible con la igualación de las tasas de ganancia entre ramas con una diferente composición orgánica del capital, es decir, con diferentes proporciones entre capital y trabajo. Para ilustrar este problema es útil recurrir a un sencillo ejemplo numérico. Supóngase la existencia de dos ramas de producción que invierten un capital total de \$100 cada una durante un período. En una de las ramas la totalidad del monto invertido se destina al pago de salarios (capital circulante en la terminología de Ricardo), mientras que en la otra se destinan \$50 al pago de salarios y \$50 a la adquisición de maquinaria (capital fijo). En un sistema de libre competencia, la movilidad del capital daría lugar a la igualación de las tasas de ganancia en ambas ramas, dado que el capital fluiría desde la rama menos rentable a la más rentable, hasta que la rentabilidad de ambos sectores se iguale. Si la tasa de ganancia fuera del 10% sobre el total del capital invertido, los números del sistema quedarían dispuestos de la siguiente manera:

	Capital Circulante	Capital Fijo	Facturación Total	Tasa de Ganancia
Rama 1	\$ 100	-	\$ 110	10%
Rama 2	\$ 50	\$ 50	\$ 110	10%

En el estado de cosas descrito en el cuadro precedente no hay motivos para que el capital fluya de una rama a la otra. Con distintas dotaciones de capital fijo y capital circulante, pero con una suma idéntica de capital total, en ambas ramas se genera la misma magnitud de valor de cambio y se obtiene la misma rentabilidad sobre el capital total invertido.

Supongamos ahora que se produce un aumento del 10% en los salarios. El esquema anterior quedaría alterado en las proporciones de capital fijo y circulante, así como en las tasas de ganancia de cada rama:

	Capital Circulante	Capital Fijo	Facturación Total	Tasa de Ganancia
Rama 1	\$ 110	-	\$ 110	0%
Rama 2	\$ 55	\$ 50	\$ 110	4,7%

Ante un aumento general en los salarios que afecta en la misma proporción a todas las ramas de producción, los sectores más perjudicados son aquellos que deben destinar una parte mayor del capital invertido al pago de salarios. Para que, una vez producido el aumento en los salarios, ambas ramas mantengan la misma rentabilidad que antes, los precios deberían verse alterados de la siguiente manera:

	Capital Circulante	Capital Fijo	Facturación Total	Tasa de Ganancia
Rama 1	\$ 110	-	\$ 121	10%
Rama 2	\$ 55	\$ 50	\$ 115,5	10%

Esto significa que el cambio de la misma magnitud en el valor de la fuerza de trabajo (los salarios) afecta de manera distinta a los precios de venta de cada una de las ramas, a fin de que se igualen las tasas de ganancia entre ambas. Esto efectivamente invalidaría la teoría del valor-trabajo, si se aceptara que los precios de venta de los productos se corresponden exactamente con su valor de cambio. Sería finalmente Marx quien daría una respuesta a este problema mediante la distinción entre valor de cambio y precios de producción.

En cuanto a la magnitud de los salarios y su relación con la dinámica del mercado laboral, Ricardo sostiene que la remuneración que perciben los trabajadores fluctúa en torno a los niveles de subsistencia, entendidos en un sentido biológico; es decir, el valor de la fuerza de trabajo que opera como referencia de las variaciones salariales tiende a ser apenas suficiente para permitir la supervivencia del trabajador y su familia.

El ritmo de absorción de fuerza de trabajo, esto es, de creación de puestos de trabajo, depende del ritmo de acumulación de capital. Cuando este último se acelera los salarios tienden a elevarse por encima de los niveles de supervivencia, lo que permite un crecimiento poblacional más rápido de la clase trabajadora como consecuencia de la elevación de su nivel de vida (en este aspecto Ricardo sigue estrictamente la teoría de

Malthus acerca del crecimiento demográfico). En el largo plazo, esto da lugar a un exceso de oferta de mano de obra, con lo cual los salarios se deprimen, cayendo eventualmente por debajo de los niveles de subsistencia, ocasionando así una merma en la población trabajadora, lo cual permitiría en un período posterior que los salarios se elevaran nuevamente. En el modelo ricardiano, los salarios siguen un movimiento oscilante, ubicándose alternativamente por encima y por debajo del nivel de subsistencia, lo cual a su vez da lugar a cambios en el volumen de la población trabajadora, la cual a largo plazo tiende a ajustarse a los requerimientos de fuerza de trabajo del capital. Así, para Ricardo, el mercado de trabajo tiende a un equilibrio de largo plazo en el cual la variable de ajuste es la capacidad de supervivencia de la población trabajadora, haciendo de la teoría de la población de Malthus una teoría de la oferta de fuerza de trabajo.

3. Karl Marx

Dentro de la historia del desarrollo del pensamiento económico, Marx aparece como el gran exponente de la teoría del valor-trabajo. En su análisis del proceso de intercambio, Marx, al igual que Smith y Ricardo, distingue entre valor de uso y valor de cambio. En principio, el primero no interviene de manera directa en la determinación del valor de cambio, pero la heterogeneidad de valores de uso constituye una condición fundamental para que tenga lugar el proceso de intercambio. En efecto, dos mercancías sólo podrán cambiarse entre sí si presentan valores de uso distintos. A partir de aquí, es necesario encontrar un elemento común entre las dos mercancías que pueda servir de fundamento para establecer la proporción en que se cambiarán. El común denominador que caracteriza a todos los bienes es, según Marx, el hecho de todos son producto del trabajo, entendido en sentido abstracto, es decir, con prescindencia de las diferencias cualitativas entre los distintos tipos de tareas. Entonces, dos mercancías se intercambiarán entre sí en aquella proporción que preserve la equivalencia entre las cantidades de *trabajo simple* materializado en cada una de ellas. *Trabajo simple* es aquí una categoría conceptual que sirve para reducir a un patrón de medida común a aquellas clases de trabajo que producen distintas magnitudes de valor en tiempos cronológicamente equivalentes. Es decir, el trabajo simple reduce a una categoría homogénea las diferencias cuantitativas entre los distintos tipos de trabajo, en lo que respecta a la cantidad de valor generado.

El valor de cambio de una mercancía está dado entonces por *la cantidad de tiempo de trabajo simple socialmente necesario para producirlo*, es decir, la cantidad de trabajo promedio dados el estado de la técnica y bajo relaciones de producción específicas.

Pero Marx hace algo más que fundamentar sólidamente la teoría del valor-trabajo; dilucida el proceso mediante el cual la fuerza de trabajo aparece como la única fuente capaz de *crear* valor. Bajo un esquema de acumulación simple la circulación adopta la forma M-D-M (mercancía-dinero-mercancía). En ambos extremos de la secuencia se tienen mercancías con *igual* valor de cambio y *distinto* valor de uso. Es en definitiva, un intercambio puro entre mercancías con iguales cantidades de trabajo materializado, en el que no se registra ninguna alteración en el valor de cambio. La finalidad de la circulación en la acumulación simple es la transformación de los valores de uso a fin de servir al consumo directo. Bajo el sistema capitalista, en cambio, la finalidad de la circulación es la *acumulación*, es decir, la expansión del valor de cambio como fin en sí mismo. La circulación entonces adopta la forma D-M-D*, donde D* representa un capital acrecentado en relación a D, sin que se verifique modificación alguna del valor de uso.

Ahora bien, ¿de dónde surge el valor de cambio adicional que aparece al final de la secuencia de circulación? Ese valor adicional *no* puede generarse en el mero proceso de circulación, ya que en él sólo puede haber transferencias de valor de cambio entre distintas personas, pero no expansión de valor. El valor de cambio adicional debe surgir entonces del *proceso de producción*; en éste debe intervenir alguna mercancía capaz de crear un valor de cambio mayor que el que ella contiene. Esa mercancía es, según Marx, no el trabajo, sino la *fuerza de trabajo*, esto es, la disponibilidad de un trabajador a ponerse al servicio de un proceso productivo dirigido por un capitalista que le provee de los medios de producción. El trabajo de otros también interviene en la producción bajo la forma de bienes de capital y materias primas; pero esto es para Marx trabajo congelado, es decir, trabajo incapaz de generar valor. Sólo puede crear valor de cambio el trabajo bajo su forma dinámica, esto es, la fuerza de trabajo.

Esta expansión del valor de cambio que tiene lugar durante el proceso de producción es lo que explica la diferencia entre la cantidad de trabajo ajeno que una mercancía puede adquirir y la cantidad de trabajo materializado en ella. La primera es mayor que la segunda porque representa el valor de cambio *creado* por la fuerza de trabajo, el cual es mayor que el valor de cambio de la propia fuerza de trabajo. Esta última magnitud se corresponde, no con el valor del producto de la fuerza de trabajo, sino con el valor de cambio que la fuerza de trabajo requiere para reproducirse a sí misma, esto es, con el valor de los medios de subsistencia del trabajador. Así, el valor de una jornada laboral será el valor de los medios que el trabajador requiere para subsistir durante una jornada completa. El secreto de la capacidad creadora de valor que reviste la fuerza de trabajo es que ésta es capaz de producir más de lo que necesita para reproducirse ella misma.

En un sentido estricto, también hay creación de valor bajo la acumulación simple, dado que el valor de cambio del producto final es mayor que el valor de las materias

primas sin procesar. Pero la creación de valor como fruto exclusivo de la fuerza de trabajo sólo aparece claramente dilucidada cuando el desarrollo del trabajo asalariado permite distinguir entre la cantidad de trabajo ajeno que una mercancía puede retribuir y la cantidad de trabajo materializado en ella como dos magnitudes diferenciadas. Esto es lo que Adam Smith no llegó a comprender en profundidad. Bajo la producción mercantil simple (es decir, en ausencia de relaciones laborales asalariadas) el valor del producto del trabajo y el valor de la fuerza de trabajo aparecen integradas dentro de la mercancía, y Smith asimiló las dos magnitudes como equivalentes. Al romperse esta equivalencia con el desarrollo del trabajo asalariado, Smith deduce que el trabajo no es la fuente exclusiva del valor de cambio, y se embarca en una teoría de los costos de producción que no logra desarrollar de manera completa.

Marx, en cambio, logra resolver esta cuestión al distinguir al valor de cambio del producto del trabajo como una magnitud enteramente separable del valor de la fuerza de trabajo. Ésta última tiende a gravitar en torno al valor de los medios de subsistencia del trabajador, determinados no en un sentido biológico, como lo hace Ricardo, sino en un sentido social, o sea en función de pautas culturales e institucionales. De esta manera, el salario de subsistencia puede estar muy por encima de los requerimientos de supervivencia estrictamente biológicos, y su nivel dependerá, básicamente, del poder de negociación de los trabajadores, es decir, del estado de la lucha de clases. En definitiva, la estructura de la distribución del ingreso depende, en el esquema marxista, de una relación netamente conflictiva que es inherente al sistema capitalista.

La diferencia entre el valor de cambio de los productos del trabajo y el valor de cambio de la fuerza de trabajo es lo que permite la sustracción de plusvalía por parte del propietario de los medios de producción. La plusvalía se define concretamente como la magnitud en que el valor de los productos del trabajo excede al valor de la fuerza de trabajo. El tiempo de trabajo en el cual el obrero produce un valor equivalente a su remuneración diaria es lo que Marx denomina *trabajo necesario*, en tanto que el tiempo de trabajo que excede al lapso necesario para pagar la remuneración diaria del obrero se conoce como *trabajo excedente*. Como diariamente la fuerza de trabajo es capaz de producir más valor que el necesario para pagar el jornal, una jornada de trabajo completa siempre será mayor que el tiempo de trabajo necesario, permitiendo la existencia de un tiempo de trabajo excedente. El valor de cambio generado durante el tiempo de trabajo excedente es lo que constituye la plusvalía. A partir de aquí Marx define una serie de relaciones que son centrales en su análisis del sistema capitalista. En primer lugar, define como *tasa de plusvalía* a la relación entre trabajo excedente y trabajo necesario, es decir, a la relación entre plusvalía y salarios, o lo que es lo mismo, entre la plusvalía y el capital variable.

$$p' = \frac{p}{v}$$

donde:

p' = tasa de plusvalía

p = cuantía de la plusvalía

v = cuantía del capital variable

En segundo lugar, establece la relación entre capital constante y capital total, lo cual denomina *composición orgánica del capital*. El capital total a su vez está compuesto por la suma de capital constante más capital variable.

$$cok = \frac{c}{c + v}$$

donde:

cok = composición orgánica del capital

c = cuantía del capital constante

v = cuantía del capital variable

El *capital constante* es el destinado a cubrir la amortización de la maquinaria más el coste de la materia prima. Se denomina “constante” porque este tipo de capital transfiere su valor de cambio al producto final sin alteraciones en su cuantía. Para Marx, al igual que para Ricardo, sólo la *fuerza de trabajo* puede *crear* valor, mientras que la maquinaria y la materia prima, en tanto que productos del trabajo pasado, constituyen trabajo estático (trabajo congelado en las palabras de Marx), incapaz de generar nuevo valor de cambio. Por otro lado, la parte del capital destinada a pagar las remuneraciones a la fuerza de trabajo se denomina *capital variable* porque esta es la porción del capital que retorna del proceso de producción como un valor de cambio acrecentado bajo la forma de plusvalía. El valor de cambio de un producto final estará compuesto por la suma del valor del total del capital destinado a la producción (capital constante más capital variable), más el nuevo valor de cambio generado en el proceso productivo, esto es, la plusvalía.

$$\text{Valor de cambio total} = c + v + p$$

La relación entre el nuevo valor generado en el proceso productivo y el capital total adelantado constituye la tasa de ganancia, la cual queda definida como:

$$g' = \frac{p}{c + v}$$

donde:

g' = tasa de ganancia

p = cuantía de la plusvalía

v = cuantía del capital variable

c = cuantía del capital constante

Alternativamente la tasa de ganancia puede expresarse como:

$$g' = p'(1 - cok)$$

Al igual que en el esquema ricardiano, la tasa de ganancia tiende a igualarse entre las distintas ramas de producción. Pero aquellas ramas de producción con una mayor participación del capital variable en la inversión (es decir, con una menor composición orgánica del capital), tienen la posibilidad de sustraer un mayor volumen de plusvalía del proceso de producción, ya que es el capital variable y no el constante el que da lugar a la creación de plusvalía. A igual tasa de plusvalía (relación determinada en principio por la relación de fuerzas sociales entre trabajadores y capitalistas), aquellos sectores productivos con una menor composición orgánica del capital (con una mayor participación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo) tendrán la posibilidad de obtener una tasa de ganancia mayor. Esto sería efectivamente así si los precios de venta de las mercancías coincidieran exactamente con su valor. Pero para Marx existe la posibilidad de que los precios de venta se desvíen del valor de cambio de las mercancías, posibilitando la igualación de las tasas de ganancia entre ramas con distinta composición orgánica del capital. Aquellas ramas cuya composición orgánica del capital es mayor podrían vender sus mercancías a precios superiores a su valor, mientras que lo contrario sucedería con los sectores más intensivos en trabajo. De esta manera, el desvío de los precios en relación a los valores ocasiona una transferencia de plusvalía desde las ramas trabajo intensivas a las ramas capital intensivas, de manera que en todos los sectores productivos se alcance la tasa media de ganancia en relación al total del capital invertido.

Este desvío de los precios respecto a los valores sería posible porque, en principio, el capital tendería a fluir hacia aquellas ramas con una menor composición orgánica del capital (y que por ende pueden extraer una cuantía mayor de plusvalía a partir de un volumen de capital dado) ocasionando una expansión de la oferta, y consecuentemente una caída en los precios. De esta manera, los precios de los productos fabricados por estas ramas en particular pueden situarse por debajo de su valor, no obstante lo cual, el capital seguiría fluyendo hacia estos sectores siempre que la rentabilidad obtenida en ellos sea superior a la tasa media de ganancia. Exactamente el proceso inverso tiene lugar en aquellas ramas más intensivas en capital (es decir, con una mayor composición orgánica el capital).

Visto desde la perspectiva de cada sector en forma aislada pareciera que el desvío de los precios respecto al valor de los productos invalida la teoría del valor-trabajo. Sin embargo, para Marx la ley del valor-trabajo se cumple si se analiza al sistema productivo en su totalidad, dado que en los esquemas de transformación de valores a precios que él y otros autores marxistas proponen, la sumatoria de los desvíos entre valores y precios se cancelan entre las distintas ramas de producción, siendo igual a cero si se considera a la totalidad de los sectores productivos de la economía.

Así, el valor de la totalidad del producto social se corresponde con el tiempo de trabajo simple socialmente necesario para producirlo, independientemente de que para cada rama individual el precio de venta de las mercancías pueda estar por encima o por debajo del valor de cambio. Esta es la manera en que Marx resuelve el problema al que se había enfrentado Ricardo, acerca de la incompatibilidad entre la teoría del valor-trabajo y la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas con distinta composición orgánica del capital.

Por otra parte, nada hay en el modelo planteado por Marx, que remita a alguna noción de pleno empleo como situación hacia la cual tienda el mercado de trabajo. Por el contrario, el desempleo de una parte significativa de la fuerza de trabajo es considerado como una situación normal, dando lugar a un ejército industrial de reserva o superpoblación relativa, cuya funcionalidad es central en la contención del nivel de salarios y en el mantenimiento de los márgenes de beneficio.

Tanto las fluctuaciones salariales como las variaciones coyunturales del nivel de empleo giran en torno de los cambios en el ejército industrial de reserva, dando lugar a un proceso fluctuante caracterizado por crisis recurrentes, y en el que se descarta toda idea de equilibrio estable.

En efecto, en el pensamiento marxista las crisis son estudiadas como un fenómeno determinado dentro de la propia dinámica del sistema capitalista. En líneas generales, una crisis consiste en un desacoplamiento entre la oferta y la demanda motivado por

diversas causas. Independientemente de cuáles sean éstas, las crisis siempre adoptan la forma de una interrupción del proceso de circulación de mercancías y un descenso en la tasa de ganancia que deriva en una reducción del ritmo de acumulación. En otras palabras, lo que se verifica en una crisis es una retención de poder de compra en alguna etapa de la secuencia de circulación de mercancías. Esto tiene como consecuencia la existencia de excedentes de producto que no encuentran colocación en el mercado, lo cual se traducirá en un descenso de la producción misma.

Bajo la producción capitalista el móvil inmediato de la producción no es el consumo, sino la acumulación. El interés básico del capitalista es la obtención de una determinada tasa de ganancia sobre el capital invertido. Así, en la circulación capitalista la motivación no surge de la transformación cualitativa de los valores de uso, sino de la expansión cuantitativa del valor de cambio. Para cumplir con su objetivo, el capitalista se ve compelido a arrojar a la circulación masas crecientes de capital, que retornan del proceso de acumulación en forma acrecentada. Este afán de los empresarios por obtener ganancias es la principal fuerza impulsora de la circulación en el sistema capitalista. Y es asimismo, la característica que torna al capitalismo tan susceptible a las crisis. En un esquema de producción simple, se produce para consumir, y la estabilidad intrínseca del proceso de consumo hace que sea muy difícil que se interrumpa la circulación. En el capitalismo, en cambio, se produce para obtener ganancias, y basta un descenso en la tasa de ganancia para que los capitalistas decidan interrumpir el proceso de reinversión del capital. En este punto la secuencia de circulación se corta, quedan excedentes de mercancías sin vender, y sobreviene una crisis de sobreproducción. Claramente, la sobreproducción aquí es la forma que adopta la crisis, pero no su causa. Ésta última debe buscarse en las razones que pueden ocasionar un descenso en la tasa de ganancia.

En tal sentido, Sweezy distingue entre dos tipos de crisis: las relacionadas con la tendencia descendente de la tasa de ganancia, y las crisis de realización. El primer tipo de crisis se vincula con una tendencia de la tasa de ganancia a descender con el tiempo, a causa de un aumento gradual en la composición orgánica del capital. Como explica Sweezy, ésta está inversamente relacionada con la tasa de ganancia, con lo que el propio proceso de acumulación, al elevar la composición orgánica del capital, puede hacer descender la tasa de ganancia más allá del punto en que los capitalistas están dispuestos a reinvertir su capital. Así, se interrumpe el proceso de acumulación y se desata una crisis.

Junto con este tipo de crisis, Sweezy analiza aquellas que se deben a un descenso de la tasa de ganancia como consecuencia de un aumento de los salarios en términos de valor. Ambos procesos tienen como trasfondo el proceso de acumulación del capital.

La expansión del capital acumulado conlleva un agotamiento progresivo del ejército industrial de reserva, lo que provoca una presión al alza de los salarios. Esto, a su vez, ocasiona una caída en la tasa de plusvalía, que mediante su efecto en la tasa de ganancia puede provocar una interrupción del proceso de acumulación. Al disminuir o detenerse el proceso de acumulación, el capital expulsa mano de obra y se acrecienta el ejército industrial de reserva, lo que genera una tendencia de los salarios a la baja. Como consecuencia de este proceso, la tasa de plusvalía, y por consiguiente la tasa de ganancia, recuperan su nivel, y se reanuda el proceso de acumulación a ritmos normales.

En este esquema, la teoría de la crisis conforma una explicación completa del ciclo económico en la que la cadena causal va de la tasa de acumulación al nivel de empleo, de éste a los salarios, y del nivel de salarios a la tasa de ganancia. La crisis es aquí, el modo que tiene el capital para recuperar la tasa de ganancia y reconstituir el ejército industrial de reserva.

Las crisis de realización, por su parte, estriban en la imposibilidad que tienen los capitalistas para colocar las mercancías en el mercado a su valor íntegro. En consecuencia, hay aquí un desvío en relación a las relaciones de valor que no tiene lugar en el desencadenamiento de las crisis relacionadas con la tendencia descendente de la tasa de ganancia, aunque éstas terminen ocasionando tal desvío.

Dentro de las crisis de realización Sweezy distingue dos tipos: crisis de desproporcionalidad y crisis de subconsumo. Las crisis de desproporcionalidad se originan en un volumen de producción de los distintos tipos de mercancías que no guarda relación con las demandas respectivas. Así, algunas mercancías se producirán en exceso, y otras en cantidad insuficiente para satisfacer la demanda. Aquellas mercancías que son producidas en exceso sólo podrán colocarse en el mercado si son vendidas a un precio que está por debajo de su valor, con una consiguiente disminución en la tasa de ganancia, en tanto que las mercancías producidas en cantidad insuficiente podrán venderse por encima de su valor.

En condiciones ideales el mercado generará una tendencia a que las cantidades de las distintas mercancías producidas guarden relación con las demandas respectivas, y así los precios tenderán a corresponderse con los valores. Sin embargo, la inestabilidad intrínseca de las condiciones de producción capitalista hace que sea muy difícil para los empresarios estimar las cantidades aproximadas que serán demandadas para cada mercancía, con lo que algunas de ellas se producirán en exceso, y otras se producirán en cantidad insuficiente. Si la producción en exceso tiene lugar con los principales artículos de comercio, descenderá la tasa de ganancia en las ramas que fabrican estos productos, lo que puede ser suficiente para ocasionar un descenso significativo en la

tasa de acumulación, que rápidamente se extenderá al conjunto de la economía, desatando una crisis generalizada.

En cuanto a las crisis de subconsumo, su análisis parte de considerar la contradicción entre la producción como un proceso destinado a la generación de valores de uso, y el carácter de la producción capitalista como un proceso cuya única finalidad es la expansión del valor de cambio en sí mismo. En estas condiciones es verosímil que durante determinados períodos tenga lugar una expansión de la producción con prescindencia de las necesidades de consumo. En este marco se producen más bienes de producción que los que pueden ser utilizados, hasta que la demanda insuficiente de bienes de consumo produzca una reducción del ritmo de acumulación y desate una crisis. Se trata, en definitiva, de un caso especial de crisis de desproporcionalidad, en la que la capacidad de producción de artículos de consumo crece más rápido que la demanda de dichos artículos.

En definitiva, lo que los diferentes tipos de crisis pretenden resaltar son las diferentes causas por las cuales puede producirse un descenso en la tasa de ganancia. Esta es siempre la causa inmediata que ocasiona un descenso en el ritmo de acumulación, y eventualmente desencadena una crisis. Una vez iniciada ésta, se registra una secuencia en la que tiene lugar una insuficiencia de demanda en relación al volumen de producción, una reducción de dicha producción con la consiguiente expulsión de mano de obra, un estancamiento o una reducción de los salarios, lo que permite una recuperación total o parcial de la tasa de ganancia, lo cual induce finalmente una rehabilitación del ritmo de acumulación y conduce a una superación de la crisis.

BIBLIOGRAFÍA

- Ricardo, David. 1817/ 1993. "Principios de Economía Política y Tributación". Fondo de Cultura Económica. México. (Capítulos 1 y 2)
- Rubin, Isaac Ilych. 1929/ 1989. "A History of Economic Thought". Pluto Press. Londres. (Capítulos 22, 23, 28 y 29)
- Smith, Adam. 1776/ 1997. "Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones". Fondo de Cultura Económica. México. (Introducción y plan de la obra; Libro primero, capítulos 1 a 6)
- Sweezy, Paul. 1942/ 1974. "Teoría del desarrollo capitalista". Fondo de cultura económica. México. (Páginas 149 a 207)