

Título: Una aproximación al pensamiento económico clásico

Autores: Victoria Avena y Manuel Chávez Orione

Docentes a cargo: Claudio Rey y Gaspar Herrero

Institución: Escuela Superior de Comercio “Carlos Pellegrini”



De izquierda a derecha: Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx

Este trabajo se propone encontrar las primeras semillas de la discusión en torno al valor. Se realizará una aproximación al pensamiento económico de tres autores clásicos: Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx. A raíz del estudio de sus teorías se observarán sus aportes, sus virajes y las diferencias y similitudes entre ellos.

La aproximación a Adam Smith

Abordar al autor escocés será la tarea inicial del presente trabajo. Como primera consecuencia de esta elección, será menester situar el momento y el espacio en el cual se configuran sus ideas. Adam Smith se forma y luego rompe con las dos principales corrientes económicas del momento, el mercantilismo y la fisiocracia.

El autor vivió durante el siglo XVIII y su obra más conocida, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, fue publicada en el último cuarto de aquel siglo. Años en los que el capitalismo estaba en un proceso de consolidación, estableciéndose como modo de producción y, además, se

encontraba una sociedad comercial asentada, donde cada hombre se ocupaba de su actividad y estaba obligado a recurrir al mercado para obtener otras mercancías.

Adam Smith presenta un postulado que estará vigente en los futuros y venideros debates de la economía política, al menos por los siguientes cien años.

El trabajo de cada nación es el fondo que en principio le provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones (Smith, 1776: p.3)

Es entonces donde encontramos una primera aproximación a la ley del valor trabajo. El trabajo de cada nación es el que cumple con las necesidades de la sociedad y a la vez, genera el fondo para garantizarlas. Sin embargo, con la existencia de la división del trabajo, estas no pueden ser saciadas en la inmediatez, sino, como se menciona anteriormente, se deberá recurrir al mercado, y en él hacerse con el bien que se busca.

A partir de esta teoría, surge la preocupación por el intercambio donde el autor propone una ley que gobernará la relación de cambio: la ley del valor. Donde se establecen dos componentes, en primer lugar el valor de uso, es decir, lo necesario o útil que es determinado bien en determinado momento y coyuntura. Y, por otro lado, como pieza fundamental, el valor de cambio, o la *capacidad [que tiene un bien] de comprar otros bienes*.

Enfrentando esta propuesta teórica, surge un interrogante, ¿por qué no es el valor de uso el factor más importante y, además, determinante del valor de cambio? Smith plantea que existen dos significados para el valor: los que son derivados de la utilidad y los que se derivan de la posesión del dinero.

Una vez planteado esto, Smith se cuestiona tres circunstancias. En qué consiste el precio real de los bienes, cuáles son los componentes del precio y por qué el precio natural y el precio de mercado no son los mismos.

Para atravesar la primera dificultad en cuanto al precio real de los bienes se introduce la Ley del Valor Trabajo donde se postula que el precio real de cualquier objeto, a lo largo de la historia, está determinado por el tiempo necesario que se emplea en la producción. De todos modos aquí la Ley del Valor se encuentra en un laberinto porque ¿cómo es posible encontrar una medida real de lo que significa el trabajo? Por ejemplo, si se interpretase con absoluta linealidad, la cantidad de horas trabajadas para distintas mercancías, si el tiempo requerido fuese el mismo, se tendería a pensar que el precio de estas es idéntico. Pero a la hora de contemplar el tiempo requerido, los trabajos son distintos. Aquí, según Smith, se debe tener en

cuenta los grados diversos de fatiga e ingenio, el tiempo que lleva el aprendizaje de la tarea, el trabajo penoso, entre otros.

Contemplando estas dificultades, se observa la frecuencia con la que el valor no es percibido por el trabajo necesario sino por la comparación que se puede hacer de este con otras mercancías u objetos. Desde que el dinero se convirtió en la herramienta más importante para el intercambio, es este *el artículo más usado en la estimación del valor*.

La contradicción generada por el dinero (entendiéndose como oro, plata) es que los precios de dicha mercancía son variables. Al serlo, no pueden establecer una medida fija o real del valor. En cambio, *“iguales cantidades de trabajo, en todos tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador”* (Smith, 1776, p. 33).

A partir de esto, Smith concluye y separa un precio real y un precio nominal. donde el trabajo define al primero y el dinero al segundo. “El trabajo, al no cambiar nunca de valor, es el único patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de valor y tiempo”.

Frente a este postulado surge una nueva crítica a Smith advirtiéndole que en esta diferenciación del precio pasa del estudio de las determinaciones del valor de los productos a analizar al de las determinaciones de las retribuciones que recibe un asalariado. Es decir, la determinación del valor de la fuerza de trabajo o del salario ya sea pagado en bienes o dinero. Este análisis lo retomará Ricardo y señalará el error de Smith afirmando que trabajo como actividad y trabajo como mercancía son dos cosas diferentes. En suma, se aleja de una explicación coherente sobre los determinantes del valor de cambio de los productos y son esperables contradicciones en los resultados.

En efecto, Smith prosigue la propuesta teórica dando un giro sustancial en la teoría del valor, acercándose así a la teoría de los costos de producción. El autor distingue la sociedad primitiva de la moderna estableciendo que en la primera, el valor de cambio se rige por el trabajo que implica la producción de cada mercancía. La cuestión se modifica radicalmente cuando pasamos de la “sociedad ruda y primitiva” a la sociedad comercial; esto es, cuando el capital se acumula en poder de un conjunto de personas (los capitalistas) y estas personas emplean obreros y adquieren medios de producción para producir mercancías. Entonces, en la determinación del valor ya no está solamente el trabajo, sino también el beneficio del capitalista, que encuentra su justificación en el hecho que el capitalista compromete su capital en tal contingencia, el salario del obrero y la tenencia de la tierra. En definitiva, Smith no logra explicar el origen de la renta ni de la ganancia y debido a eso conforma una nueva teoría del valor. Confunde, dirá David Ricardo más adelante, el origen de la fuente del valor y la distribución de este.

El autor propone una explicación conocida como teoría de los costos de producción, en la que sostiene que el valor de cambio está determinado por el salario, la ganancia y la renta. Para dar con su objetivo argumenta que, al momento que se ha acumulado capital suficiente para ser empleado en la producción y dar trabajo, aparecerá el valor de los materiales, los salarios de los obreros y la ganancia del capitalista.

En síntesis, lo central a destacar es que convivirán en Smith “dos teorías del valor en cambio”: una fundada en la cantidad de trabajo que cuesta la producción, y otra basada en la suma de costos de producción. El punto culmine que lo hace transitar de una a otra teoría del valor reside en no distinguir entre el valor del trabajo (de la fuerza de trabajo) y el valor creado en la jornada de trabajo.

Un cenital a la obra de Ricardo

Para comenzar a analizar a David Ricardo es necesario dar cuenta del contexto histórico en el cual desarrolló sus ideas. En la época en la que el autor esgrime sus ideas, el capitalismo como sistema productivo era indudablemente el modelo predominante. Los cambios que aceleraron este proceso de consolidación estuvieron ligados a la innovación de los medios productivos. Por ejemplo, el vapor como motor, el carbón, la máquina de hilar automática.

El trabajo del economista se vio influenciado por las ideas expuestas por Adam Smith y será con este autor con quien también discutirá y profundizará la propuesta hecha por el escocés en torno al valor. En primer lugar, definirá al trabajo como el único y exclusivo determinante del valor relativo de las mercancías. De todos modos, estas tienen un doble aspecto para considerar el valor ya que se lo entiende como valor de uso y valor de cambio. Ricardo dirá que “la utilidad no es la medida del valor de cambio, aunque es absolutamente esencial para este”. Es decir que, para que algo pueda intercambiarse, deberá contener en sí, como precondition, una utilidad.

A continuación, Ricardo, respondiendo a la teoría de los costos de producción, intentará argumentar que el valor del trabajo no se opone a la existencia del salario ya que este fue una de las dificultades que llevó a Smith a suscribir a la teoría de los costos de producción.

Justamente, porque el valor de las mercancías A o B, por poner ejemplos, es igual a la cantidad de trabajo empleado en el proceso de producción de estas, cualesquiera sean los salarios pagados a los trabajadores que produjeron esas mercancías. Es decir, las mercancías se cambian, según Ricardo, en proporción al trabajo.

En la sección 3 del capítulo 1, Ricardo prosigue con su argumentación llegando a la discusión acerca del valor o costo que aportan las maquinarias. El economista dirá que,

El valor de los bienes no sólo resulta afectado por el trabajo que se les aplica de inmediato, sino también por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con el que se complementa el trabajo inmediato. (Ricardo, 1817, p.17-18)

De esta manera, el trabajo acumulado es parte del valor. Sin embargo, Ricardo nunca le da a éste la capacidad de crear valor, solo limita a transferir el valor que ya contiene al producto, en proporción a su desgaste.

Por último, llega el momento de considerar la renta, dado que, el estado rudo y primitivo de Smith estaba ya superado, y ante ello las tierras, apropiadas por los terratenientes, para ser trabajadas necesitarán del pago para su utilización. Esta es, una vez más, una complicación para Adam Smith, quien deviene en la teoría de los costos de producción.

Ricardo, contempla, en primer lugar, que la naturaleza siempre participa en el proceso productivo. Pero, a diferencia de otros recursos, la tierra se valoriza por su escasez. En segundo lugar, a raíz de la calificación del economista acerca de la heterogeneidad cualitativa de las tierras, nos preguntamos ¿no es esto una contradicción de la ley del valor? Si se tienen en cuenta dos tierras de diferente calidad, ¿por qué los productos generados en cada una de ellas no son de distinto valor (requiriendo una más fuerza de trabajo que la otra)?

A pesar de las disímiles condiciones para la producción, Ricardo sostiene que no existe una contradicción a la ley del valor porque se igualará la tasa de ganancia de los productores agrícolas. Esta igualdad se conseguirá gracias a la referencia generada por el producto más costoso, es decir el que requerirá mayor cantidad de trabajo.

Quando se abre a cultivo una tierra de calidad inferior, el valor de cambio del producto primario aumentará, ya que se requiere más trabajo para producirlo (Ricardo, 1817, p.55)

Lo importante que se apunta aquí es el aumento de la cantidad de trabajo que debe emplearse para la producción y no la renta lo que va a determinar el encarecimiento de determinada mercancía.

Acercándonos a Karl Marx

Karl Marx es heredero del liberalismo económico y se nutre de él para hacerle frente al camino que decide atravesar. Su siglo es el XIX, donde la consolidación de Inglaterra como gran potencia industrial se encuentra en esplendor. Época de fábricas y máquinas a vapor. Por otro lado, se desenvuelve intelectualmente con la revolución francesa como predecesora, el imperio napoleónico, sus vaivenes y las

revoluciones de 1848 y 1871. Además, se forma de la filosofía alemana en general, y del idealismo hegeliano en particular; perteneciendo a los *hegelianos de izquierda*.

En su obra *El Capital*, Marx se abocará al estudio de la mercancía; comenzando por su concepción más básica para llegar a su máximo de complejidad porque, a simple vista, la profundidad que encierra el objeto no es clara. La mercancía es entonces, un objeto exterior capaz de satisfacer todas las necesidades humanas, tanto fisiológicas como espirituales, sin discriminar el momento en el que ésta se necesita. En otras palabras, mientras un objeto satisfaga necesidades, será útil. La utilidad es quien define el valor de uso. Esta cualidad que tiene la mercancía no es un atributo de ella, sino que el hombre la define según sus necesidades. La utilidad no existe sin la presencia de determinados objetos que contienen propiedades. “El valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o en el consumo” (Marx, 1867, p.44).

El valor de cambio, en primera instancia, surge de una *relación cuantitativa*, en la que se cambia una cantidad de un tipo de valor de uso, por otro. Ese valor de cambio también es un atributo de la mercancía, pero, ¿es este un atributo intrínseco a ella? En este punto, Marx sostiene que no, sino que el valor de cambio es relativo y casual; los diversos valores de cambio de una misma mercancía, expresan lo mismo: estos valores solo se diferencian por su cantidad.

Al proponer esto, se entiende que el valor de cambio no contempla al valor de uso en el proceso de intercambio, es decir, le quita toda su cualidad, y lo único que le queda es lo que la iguala a las otras. Y esto es el producto del trabajo. En este sentido, se realiza una abstracción del valor de uso, de los cuerpos materiales que alojan a las mercancías. En cuanto a lo que le da forma al producto, ya no importa quien ni como lo haya hecho, entonces se desvanece la forma concreta del trabajo y este queda indistinto. En otras palabras, las mercancías son productos del trabajo *abstractamente humano*, esta es la base de la capacidad de cambiarse e igualarse en el intercambio.

De aquí surge la pregunta hecha por Marx, ¿cómo medir, entonces, la *magnitud* de su valor? Se determina por la cantidad de trabajo, o sea: el *tiempo de trabajo socialmente necesario*. La variación de la magnitud está determinada por la cantidad de trabajo en la producción de una mercancía particular. Por consiguiente existe una relación directamente proporcional entre la magnitud del valor con la cantidad de trabajo empleado, mientras más trabajo requiera una mercancía mayor valor tendrá esta.

En el segundo apartado Marx hace hincapié en el carácter bifacético que presenta el trabajo. En primer lugar describe al trabajo útil, en tanto creador de valores de uso. Es decir, este es el representante de una determinada actividad dirigida a un fin con un modo de operar y un resultado específico. Para poder intercambiar estos valores de uso, el autor aclara que si las mercancías fueran iguales “en modo alguno podrían contraponerse como mercancías” (Marx, 1867, p.51).

A través del análisis de la mercancía y la diferenciación de estas, se observa la presencia de la *división social del trabajo*. Esta es la condición suficiente para que los productos se conviertan en mercancías, pero la producción de mercancías no es condición para que exista la *división social del trabajo*. O sea, puede haber división del trabajo sin la generación de valores de cambio. Entonces, dice Marx: “Sólo los *trabajos privados autónomos, recíprocamente independientes*, se enfrentan entre sí como mercancías”.

A continuación, se introduce el trabajo abstracto ya que al considerar dos valores de uso que contienen una diferencia tanto cuantitativa como cualitativa, el economista alemán afirma la igualdad de la sustancia contenida en los valores de uso. En otras palabras, *son expresiones objetivas del mismo tipo de trabajo*. (Marx, 1867, p.53). ¿Qué es, entonces, el trabajo abstracto? La prescindencia de la especificidad de la actividad productiva y del trabajo útil; realizado este ejercicio la única cualidad que contiene el trabajo es ser *gasto de fuerza de trabajo humano* (Marx, 1867, p.54).

El autor alemán, ejemplifica los trabajos sastreril y textil. Observándolos, innegablemente, presentan cualidades diferentes. Pero cuando se abstrae la cualidad específica de cada una, ambas mantienen la *gelatina homogénea de trabajo*. Entonces, la magnitud del valor es sólo cuantitativa en tanto la mercancía se haya reducido a trabajo humano.

En el abordaje del apartado tres de El Capital, Marx concentrará sus esfuerzos en la búsqueda de la expresión del valor, producida por la relación entre dos mercancías. Para ello, en un principio, comenzará por la forma *simple del valor*. Aquí se hallarán dos polos del valor, la forma relativa y la forma equivalente. Se tomarán dos mercancías cualitativamente diferentes que cumplirán dos roles distintos, una con un papel activo y otra con uno pasivo. ¿Qué significa esto? Una de estas dos mercancías expresa su valor en la otra. El valor de la primera mercancía es relativo al de la segunda que funciona como equivalente. Esta relación entre las mercancías será siempre inseparable y a la vez contrapuesta. Como precedente necesario, la forma relativa del valor requiere que otra mercancía cualquiera (pero no igual) se le contraponga como equivalente. Al mismo tiempo, la mercancía que hace de equivalente no puede ocupar el papel del valor relativo y solo se reducirá a expresar el valor de otra mercancía, es decir, no se expresa su propio valor.

Para iniciar este análisis, se prescindirá del aspecto cuantitativo. Entonces las mercancías al no ser más que mera gelatina de trabajo humano, su valor está abstraído sin tener una forma concreta. Para que el valor adquiriera forma precisa de otra mercancía, en este proceso, deben igualarse las dos mercancías, a pesar de que estas provengan de trabajos de distinta especie, en esta equiparación se reducen estas diferencias a trabajo humano (carácter común de las mercancías).

En la mercancía equivalente se expresa el valor de otra. La forma equivalente que adopta una mercancía es, en palabras de Marx, “la forma en que es directamente

intercambiable por otra mercancía.” (Marx, 1867, p.68). Una aclaración que es importante antes de comenzar: se advierte que la forma equivalente no contiene ninguna determinación cuantitativa. Es decir, las cantidades de dos mercancías diferentes al contraponerse no son la expresión equivalente del valor, sino que ésta toma su forma en la relación entre el valor de uso de una y el valor de la otra. A raíz de esta aclaración, se observan tres peculiaridades. La primera, el valor de uso de la mercancía con forma equivalente se refleja en el valor de su contrario porque ninguna mercancía puede ser su propio espejo, o sea ser su propio equivalente; debe referirse a otra para lograr esto.

Ahora bien, la mercancía se puede relacionar con innumerables elementos, todo valor de uso sirve como espejo para dar valor a esta mercancía. El trabajo encerrado en esta mercancía se expresa, entonces, como equivalente de cualquier otro. No hay una relación singular sino una social. Así se concluye que el valor de una mercancía se expresa en diversos valores de uso pero su valor no se modifica. La magnitud del valor, dice Marx, “es la que rige las relaciones de intercambio de las mercancías” (Marx, 1867, p.78).

Contemplando el análisis previo de la forma relativa y equivalente de la mercancía aflora una dificultad: se carece de carácter unitario para manifestar el valor. Es decir, podría expresarse de infinitas maneras espejándose en su forma equivalente; al mismo tiempo cualquier otra mercancía podría tener una forma relativa del valor diferente a la anterior.

Posteriormente, el autor propone una forma simple y unitaria para expresar el valor. Para ello escoge una mercancía común a todas las demás; esta es la forma general del valor. Ya no hay para la mercancía múltiples valores de uso que se le contrapongan y la expresen, sino que será una la encargada de expresar a esta y a todas las demás. La expresión del valor de las mercancías era, previamente, un asunto privado entre cada una de ellas, es decir, en la relación entre dos mercancías singulares se formaban sus valores. Ahora, se necesita del concurso de todas las mercancías. Para que una de ellas sea la expresión general, todas las demás deben tener a ésta como equivalente, su relación es entonces omnilateral. Todas las mercancías se manifiestan como iguales cuantitativa y cualitativamente. La mercancía que hace de equivalente representa, exteriormente, como forma general, todo trabajo humano.

Por último, una especie de mercancía ocupa el rol de equivalente general porque todas las demás mercancías convierten a esta en su forma de valor. Esta apreciación, da cuenta del surgimiento de una contradicción visible: no hay un papel intercambiable sino que existe una forma relativa, social y general para todas las mercancías, exceptuando a una, su equivalente. En esta última forma, la clase de mercancías que funciona como equivalente general deviene a mercancía dineraria o dinero. El dinero mantiene las mismas características que la equivalente en la forma

simple de valor. El dinero es una mercancía como cualquier otra pero ha sido elegida para ocupar el lugar de la forma equivalente del valor.

Bibliografía

Aguirre, Manuel Agustín. (1962). *Los clásicos y Marx, apuntes para el estudio de la historia del pensamiento económico*. Quito, Ecuador: Editorial Universitaria.

Kicillof, Axel. (2010 [2018]). *Siete lecciones de historia del pensamiento económico: Un análisis de los textos originales*. Ciudad de Buenos Aires, Argentina: EUDEBA.

Marx, Karl. (1867 [1994]). La mercancía, *El Capital* (p. 43-86). DF, México: Siglo XXI Editores.

Smith, Adam. (1776 [2017]) *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, David (1817[1959]). *Principios de economía política y tributación*. México, Fondo de Cultura Económica.