

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

Facultad de Ingeniería Económica y Ciencias Sociales



**LA ECONOMIA POLITICA DE DAVID RICARDO
SUS ORIGENES**

**Tesis para Optar el Título de :
INGENIERO ECONOMISTA**

Presentado por :

LEONCIO GABRIEL PALACIOS SAMANIEGO

**LIMA - PERU
1991**

A mi esposa Aída y a
mis Hijos Josip y Sonia
por su comprensión y
estímulo.

A LOS SEÑORES INGENIEROS:

Juan Sierra

Wilfredo Sánchez, y

Humberto Campodónico

Mi más profundo agradecimiento por las orientaciones y recomendaciones que han permitido culminar la presente investigación.

También mi reconocimiento a los señores Guillermo Figueroa y César Chipana por la asistencia en la redacción y en el apoyo informático que me brindaron.

PRESENTACION

La gran influencia ejercida por la producción teórica de Piero Sraffa sobre muchos economistas que se proclamaban marxistas, o se les reconocía como tales, constituyó un estímulo notable para que orientásemos nuestra investigación alrededor de este fenómeno. El aspecto crucial observado en dichos economistas era el cuestionamiento de la teoría del valor-trabajo, que conducía a una tergiversación del pensamiento ricardiano y a propinar severos ataques abiertos y velados al mismo corazón de la crítica marxista de la economía política.

Consideramos conveniente iniciar la crítica del pensamiento económico de Sraffa por la extraña interpretación que éste hace de las Obras y Correspondencia de David Ricardo, anteriores a la publicación de los "Principios de Economía Política y Tributación", al sostener que en ese período no era predominante su teoría del valor-trabajo.

Nuestro estudio no sólo nos permitirá comprender la génesis y el desarrollo inicial de la economía política ricardiana, si no también nos brindará algunos elementos teóricos para proseguir la crítica a la teoría económica de Sraffa.

INDICE

INTRODUCCION	1
I. LA TEORIA DEL DINERO	
1.1 LA PRIMIGENIA TEORIA DEL VALOR	
A) La Teoría del Valor-Trabajo	6
B) La Teoría de la Escasez	16
1.2 LA TEORIA DEL DINERO	
A) El Dinero	21
B) La Medida de Valor	32
1) La Forma Precio	34
2) La Expresión Relativa del valor del Dinero.	40
3) El Patrón de Precios	43
C) La Teoría Cuantitativa del Dinero.	44
1.3 EL VALOR DEL CAPITAL EMPLEADO	53
NOTAS	
II. LA TEORIA DE LA PLUSVALIA	60
2.1 EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO Y EL PRODUCTO DEL VALOR	65
2.2 LA TASA DE PLUSVALIA	77
A) Distribución del Producto y del Valor.	82
B) Tasa de Producción y Tasa de Plusvalía.	87
2.3 LA TRANSFORMACION DEL CAPITAL DINERARIO EN CAPITAL PRODUCTIVO	101
NOTAS	

III. LA TEORIA DE LA GANANCIA Y LA RENTA	
3.1 . LA TEORIA DEL VALOR EN EL ENSAYO	108
3.2 EL PRECIO DE PRODUCCION	
A) El Precio de Costo	115
B) El Precio de Producción	116
3.3 LA TEORIA DE LA GANANCIA	123
3.4 LA TEORIA DE LA RENTA DEL SUELO	135
3.5 ILUSTRACION DE LA GANANCIA Y LA RENTA	
A) Las Relaciones de Valor.	141
B) Análisis del Cuadro del Ensayo.	150
C) El Modelo de Sraffa.	157
NOTAS	
CONCLUSIONES	179
BIBLIOGRAFIA	193

INTRODUCCION

Sraffa, con el objeto de analizar los cambios que se presentan en el capítulo dedicado al valor de la obra de Ricardo: Principios de Economía Política y Tributación, plantea la necesidad de realizar un examen preliminar de la formación de la teoría del valor-trabajo de este autor. Dentro de esta óptica, elementos aislados de la nueva teoría habrían sido expuestos recién en Febrero de 1815, en su obra: "Ensayo sobre la Influencia de un Bajo Precio de los Granos en las Utilidades del Capital". (1)

Sraffa desarrolla este examen preliminar en íntima vinculación con la teoría de la ganancia, concluyendo que el pensamiento de Ricardo, a este respecto, habría atravesado por dos grandes fases, caracterizada cada una de ellas por el predominio de una teoría particular:

1. La teoría de los coeficientes de valores de uso, sin el empleo de ninguna valorización; y
2. La teoría del valor-trabajo y de la ganancia sustentada en aquélla.

La teoría de los coeficientes de valores de uso abarcaría el período que se inicia con la carta de Ricardo dirigida a

Malthus el 17 de Agosto de 1813 y finaliza en Diciembre de 1815, meses después de la publicación de la obra mencionada líneas arriba y que en adelante la denominaremos el ENSAYO. A partir de Diciembre de 1815 se constituiría la teoría del valor-trabajo.

La teoría de la ratio-de valores de uso se sustenta en el principio básico según el cual las utilidades agrícolas regulan las utilidades de los demás sectores. En opinión de Sraffa, la base racional de este principio radica en el hecho de que sólo en la agricultura el capital y el producto están constituidos por el mismo artículo y, en consecuencia, la ganancia es la diferencia entre el producto y el capital, y la tasa de ganancia es el cociente entre la ganancia y el capital, es decir, entre volúmenes físicos, sin considerar la valorización. Para que exista una tasa uniforme de ganancia en todas las ramas productivas, se requiere que se ajusten los valores de cambio de las ramas no agrícolas en relación con sus capitales, constituidos estos últimos por los productos agrícolas.

Sraffa señala que ese argumento debe haberlo expuesto Ricardo en sus manuscritos sobre las utilidades del capital de Febrero de 1814, sobre cuya existencia nos refiere él

mismo, en dos cartas de Marzo de 1814, y también Trower. En forma paralela al paso de la teoría de los coeficientes de valores de uso a la teoría del valor-trabajo, se habría operado otro cambio en dicho autor. En un inicio habría sostenido la tesis según la cual un aumento en el precio del bien agrícola eleva los precios de los demás artículos debido al efecto del alza de los precios sobre los salarios. Habría mantenido este punto de vista por lo menos hasta Julio de 1814, cuatro meses después de la redacción de sus manuscritos sobre las utilidades, y habría considerado que entre esta última tesis y su teoría de la ganancia en la forma "agrícola" primitiva no existía contradicción.

Posteriormente, en el ENSAYO sobre las utilidades, persistiendo aún la teoría de los coeficientes físicos, se harían presentes en ella los elementos aislados de la teoría del valor-trabajo, en consonancia con la cual Ricardo habría abandonado la tesis del papel regulador de los precios de las mercancías que él asignaba al precio de la mercancía agrícola, sosteniendo, por el contrario, que una reducción del precio de la mercancía agrícola ocasionada por mejoras reduciría únicamente su valor, sin afectar el precio de las demás mercancías por cuanto el

Único efecto de la correspondiente reducción salarial sería el de aumentar los beneficios en esa misma magnitud.

La teoría del valor-trabajo habría surgido así, en el ENSAYO, bajo la forma de elementos aislados al lado de la teoría de los coeficientes de valores de uso. El punto crítico para el desarrollo de aquella teoría se habría producido a fines de 1815, cuando Ricardo, al hallarse redactando su obra cumbre: "Principios de Economía Política y Tributación", se preocupó por el valor en forma creciente. Es así como en esta obra ya no se menciona el principio básico de que las utilidades del agricultor son las que regulan las utilidades de otras actividades. Por el contrario, Ricardo determina la tasa de ganancia adoptando una teoría general del valor y, en lugar del producto agrícola, aparece el trabajo tanto en el insumo como en el producto. En consecuencia, la tasa de ganancia sería el cociente entre el trabajo del país y el trabajo requerido para producir las cosas que se han de emplear en el sostenimiento de aquél.

Sraffa sostiene que en esta segunda fase, en algún momento entre la segunda y la tercera edición de los PRINCIPIOS, tuvo ciertos indicios de debilidad, repercutiendo de esta

manera su antigua teoría de los coeficientes de valores de uso, aunque después de esta pasajera disposición de ánimo se mantuvo fiel a su teoría del valor-trabajo.

Con el objetivo de evaluar adecuadamente la interpretación sraffiana de la teoría del valor de Ricardo, dividiremos nuestro análisis en dos etapas:

1. Los estudios monetarios de 1809 a Agosto de 1813;
2. Los estudios sobre la ganancia de Agosto de 1813 a Febrero de 1815

De estas dos etapas, Sraffa prescinde totalmente de la primera, de la fase de los estudios monetarios, cuyo análisis consideramos que es importante en la formación de la teoría del valor-trabajo.

I. LA TEORIA DEL DINERO

1.1 LA PRIMIGENIA TEORIA DEL VALOR

A) La Teoría del Valor-Trabajo

Los primeros escritos de Ricardo están referidos a cuestiones monetarias. Sin embargo, ello no significa que en esa época haya carecido de una determinada teoría del valor, ni menos que su teoría del dinero haya estado desvinculada de aquélla. Sraffa, al analizar el capítulo sobre el valor en los PRINCIPIOS de Ricardo, señala que para estudiarlo es indispensable efectuar un examen preliminar de la formación de la nueva teoría del valor.

Pero, en forma extraña, este examen preliminar lo realiza prescindiendo totalmente de las primeras manifestaciones de la teoría del valor de Ricardo en sus escritos sobre temas monetarios.

En un análisis sobre la evolución de la teoría del valor ricardiana se debe considerar necesariamente la fase inicial de su elaboración, pues nos permitirá conocer más adecuadamente la génesis de su teoría del valor-trabajo.

Los puntos de discusión que trataban los escritos monetarios de Ricardo se referían a explicar la diferencia entre el

alto "precio" del oro en barras y el "precio" del oro acuñado, la causa de la depreciación de los billetes de banco, la similitud y la diferencia entre el valor del oro y las mercancías, etc.

El hecho que dio origen a los escritos de Ricardo fue el alza del "precio" del oro en barras, que comenzó por segunda vez en 1808, después de haberse decretado la inconvertibilidad del billete de banco inglés en 1797.

Durante esta primera etapa de la elaboración de la teoría del valor-trabajo, Ricardo expresa su adhesión a la caracterización de la mercancía como una unidad de dos aspectos contradictorios. En las Notas a Bentham de Enero de 1811, Ricardo afirma: "Me gusta la distinción que hace Adam Smith entre el valor de uso y valor en cambio. Según esa opinión la utilidad no es la medida del valor".(2) Esto no significa que recién a partir de la indicada fecha se haya identificado con esta caracterización; todo el análisis precedente está imbuído de este criterio.

La distinción hecha por Ricardo entre valor de uso y valor de cambio será crucial para el desarrollo de su teoría del valor-trabajo, como veremos a continuación.

En Enero de 1810, por primera vez Ricardo formuló su teoría general del valor en su obra: "El Alto Precio de los Metales Preciosos, Prueba de la Depreciación de los Billetes de Banco", expresando que el "oro y la plata, como las demás mercancías, tienen un valor intrínseco, que no es arbitrario, sino que depende de su escasez, de la cantidad de trabajo invertido en obtenerlos y del valor del capital empleado en las minas que los producen". (v. III, p.43).

En primer lugar, debemos precisar el nivel teórico de su obra EL ALTO PRECIO dentro del contexto en el que surge. Después de la publicación de su artículo "El Precio del Oro" (Agosto de 1809) y luego de la polémica con Trower, suscitada por dicho artículo, Ricardo se vio precisado a "publicar de nuevo sus opiniones", sobre el tema del papel moneda, "en forma más adecuada para someterlas a una honorable discusión". Al mismo tiempo, siguiendo "los principios consagrados de la economía política", se propuso exponer las razones que demuestran que la depreciación del papel moneda se debe a su sobreemisión. Esta introducción corresponde a su obra EL ALTO PRECIO de los Metales Preciosos. Esta reflexión inicial de Ricardo nos indica que la citada obra tuvo que ser preparada con mucho esmero, encuadrándola dentro de lo que él llama "los

principios consagrados de la economía política". Por ello, debió volver a revisar a Locke, Steuart, Liverpool, Thornton, Hume y Adam Smith.

Ricardo inicia su exposición señalando que los metales preciosos empleados como dinero se reparten entre los diferentes países de acuerdo al estado de su comercio y riqueza y de acuerdo a la cuantía y frecuencia de sus pagos. A renglón seguido, agrega que "Mientras estuvieron repartidos de ese modo, conservaron en todas partes el mismo valor". Al llegar a esta conclusión, Ricardo se halla frente a la necesidad de señalar en qué consiste el valor intrínseco de la mercancía, al margen de su relación con otra, estableciendo así los tres elementos determinantes del valor en su versión primigenia.

Ante todo, debemos llamar la atención por el uso del término "intrínseco" que hace Ricardo. Recurre a esta denominación para referirse al valor que tiene una mercancía como tal, mas no cuando expresa su valor en otra mercancía. Esta denominación la aplica tanto a las mercancías comunes como a la mercancía-dinero.

Si comparamos la utilización del término "intrínseco" que efectúa Ricardo en la obra que comentamos con la descrita

en los PRINCIPIOS , notaremos que en esta última obra dicha expresión ya no es empleada con la misma extensión; por el contrario, la restringe al ámbito de la mercancía-dinero, a la cual le reconoce que posee valor "intrínseco", señalando, a su vez, que el papel moneda " no tiene valor intrínseco" (v. I, p.264; v. III, p.164). En los PRINCIPIOS Ricardo prefiere emplear la expresión "valor absoluto " (p. 16) en lugar de "valor intrínseco" para referirse al valor inmanente de las mercancías. Además, debemos señalar otra importante diferencia. En tanto que en los PRINCIPIOS el análisis de la teoría del valor arranca con el valor de cambio , en EL ALTO PRECIO parte del valor. Desde una perspectiva teórica esta segunda entrada es más fructífera; no obstante ello, el autor se queda en la definición y no va más allá. Lo interesante hubiera sido que, partiendo del valor, logre derivar el valor de cambio como forma de expresión del valor.

Pese a que en su obra EL ALTO PRECIO aplica el término "intrínseco" tanto a la mercancía-dinero como a las demás mercancías, la especificación de los tres elementos constituyentes del valor intrínseco está más referido a la mercancía-dinero, pues destaca, en primer lugar, la

escasez y, en segundo lugar, al mencionar el tercer elemento expresa que el valor intrínseco del oro y la plata depende del "valor del capital empleado en las minas que los producen". La alusión a las minas es totalmente explícita y demuestra que Ricardo se está refiriendo sustancialmente al valor intrínseco del oro y la plata.

Los tres factores que generan el valor "intrínseco" de las mercancías sólo podrán ser estudiados adecuadamente si partimos del análisis de la cantidad de trabajo. Dentro de este marco evaluaremos el papel que desempeña la escasez y, finalmente, la función que desempeña el valor del capital. No obstante, este punto de arranque no está determinado únicamente por lo que es esencial desde nuestra perspectiva, sino porque éste es también el punto de vista de Ricardo. De esta suerte, cuando se ve urgido a explicar la razón del distinto valor de una mercancía, lo atribuye específicamente a la cantidad de trabajo empleado en producirla y no menciona para nada la escasez ni el valor del capital invertido.

Ricardo, en las Notas a Trotter, de Diciembre de 1810, sostiene que el oro "En América es más barato que en Europa, pero no más barato valorado en moneda de oro. Es

más barato en trabajo- más barato en la mayor parte de las mercancías, o no se exportaría de allí." (v. III, p.290).

Partiendo de esta expresión, mostraremos las características más saltantes de la primigenia teoría del valor - trabajo de Ricardo.

El punto más importante, repetimos, que aquí debe resaltarse es que el autor en forma precisa señala que el valor del oro está determinado por el trabajo, estableciendo que esta causa es la base fundamental del valor. Por otro lado, también es el pilar sobre el cual se asienta el valor relativo del oro en el país que lo produce; por eso dice " es más barato en la mayor parte de las mercancías". Otro aspecto que conviene señalar es que el valor del oro es distinto en los diferentes países porque la cantidad de trabajo empleado en cada uno de ellos es diferente, por lo que sostiene que el oro "En América es más barato que en Europa... en trabajo".

Ahora bien, el menor valor que pudiera tener el oro por haberse empleado una menor cantidad de trabajo, se habría producido a consecuencia de "procedimientos más perfectos de explotar las minas o del descubrimiento de minas nuevas". (t.III, p.225).

La determinación del valor por el trabajo no rige sólo para el oro, rige también para las demás mercancías. Ricardo expresa que si en Francia se produjesen telas empleando "procedimientos nuevos", Inglaterra importaría estas telas "con un sacrificio menor de la producción de su propia industria". Con ello nos indica que la productividad habría reducido el valor de la tela, y ésta se cambiaría por una cantidad menor de otras mercancías. Este mismo efecto se produciría con la introducción de la maquinaria. Ricardo expresa que ésta aumenta la riqueza real de una comunidad al mismo tiempo que reduce los precios. (v. III, ps. 245, 246).

En esta expresión, Ricardo opera con la distinción entre valor y valor de uso, de tal forma que la maquinaria permite incrementar los valores de uso y a la vez reduce el valor unitario o los precios de las mercancías.

"El trabajo" es, pues, la sustancia que constituye el valor de las mercancías. En esta etapa de su elaboración, Ricardo no esclarece las características que debe tener este trabajo, no distingue el trabajo abstracto del trabajo concreto. Realmente se refiere al trabajo abstracto pero no dilucida su carácter teóricamente. Tampoco advierte que

la doble naturaleza de la mercancía, como valor y valor de uso, no hace más que expresar el doble carácter del trabajo materializado en la mercancía.

Sabemos que el trabajo abstracto es el trabajo considerado como desgaste fisiológico, como trabajo que no toma en cuenta su forma específica de aplicación. Este trabajo adopta la forma de valor cuando los productores son propietarios privados, independientes los unos de los otros, que alcanzan realidad como partes del trabajo social mediante el cambio de sus productos. El trabajo concreto es el trabajo útil, específico, orientado a la elaboración de un artículo que satisfaga una determinada necesidad humana. Este trabajo adopta por tanto la forma de un determinado valor de uso. En la producción mercantil, los valores de uso son sociales, esto es, son valores de uso para otros (los productores de mercancías producen para los demás, no para ellos).

Si el trabajo se expresa en el valor de la mercancía, ¿cómo se mide este valor? Ricardo contesta que el valor se mide según " la cantidad de trabajo invertido". Esta respuesta es correcta como primera aproximación, aunque el autor estima que está refiriéndose al valor de las mercancías, cuando en realidad está tratando de la

magnitud del valor de las mismas. No llega a señalar que la cantidad de trabajo debe cuantificarse mediante el tiempo de trabajo. Tampoco señala bajo qué condiciones este tiempo de trabajo es homogéneo, no comprende que el tiempo de trabajo que determina el valor de las mercancías es el tiempo de trabajo socialmente necesario, generado por la fuerza de trabajo social media, esto es, la fuerza de trabajo individual que es equiparable a cualquier otra fuerza de trabajo. Como señala Marx : "El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad del trabajo. "

(3)

De todo lo expuesto, podemos concluir que los primeros elementos de la teoría del valor-trabajo de Ricardo datan de 1810 y no de 1815, como pretende Sraffa. Ya en aquella época se identifica con el principio de Smith de que la mercancía es la unidad de dos elementos : el valor de uso y el valor de cambio, pero, en especial, señala que el valor de la mercancía depende de la cantidad de trabajo invertido en su producción. Y éste es el rasgo central de la teoría del valor del economista clásico.

B) La Teoría de la Escasez

El análisis de la teoría del valor sólo es consistente si lo único que se analiza es la mercancía, esto es, si se abstraen las consideraciones relativas al dinero y al capital, categorías más desarrolladas que sólo pueden estudiarse una vez concluido el análisis de la mercancía.

Asimismo, es necesario partir del análisis de la mercancía individual y no de la mercancía global, es decir, deben abstraerse en un primer momento las categorías de la demanda y la oferta, los fenómenos de la competencia. El análisis de la mercancía debe efectuarse suponiendo que la oferta está en equilibrio con la demanda.

Ricardo no toma en cuenta estas consideraciones metodológicas y mezcla en forma desordenada diferentes niveles de análisis; por ello, al lado de la determinación fundamental del valor por la cantidad de trabajo invertido en la producción de la mercancía, agrega la escasez como un elemento del valor tanto para el oro como para las mercancías (v. III, ps. 18,81,180; v.VI, p.4). Al referirse a la escasez, analiza un aspecto de la competencia, analiza la mercancía en su dimensión global. Por esta razón, nos vemos obligados a estudiar ya no el

valor individual de la mercancía si no el valor social de la misma y la relación entre ambos valores.

Es falso que la escasez, entendida como un exceso de la demanda sobre la oferta o como una oferta insuficiente, sea fuente de valor. La escasez no puede ser analizada al margen del proceso de transformación del valor individual en valor social de la mercancía. Toda referencia a la escasez que no considere esta transición carece de fundamento.

Supongamos que un mismo tipo de mercancía y de la misma calidad es producida en diferentes condiciones: medias, peores y superiores. El tiempo de trabajo empleado en la producción de la mercancía es mayor en las condiciones peores y menor en las condiciones favorables que el empleado en las condiciones medias; por tanto, las mercancías tienen distintos valores individuales, pero la mercancía tiende a realizarse a un único valor: a su valor social o de mercado, que establece la competencia sobre la base de los valores individuales de esta mercancía. (4)

La escasez puede expresarse con un nivel de intensidad de la demanda diferente: como demanda intensa o como demanda no

intensa. En el caso de demanda intensa, el valor social de la mercancía es determinado por el valor individual de las mercancías producidas en las peores condiciones, con un valor superior al de las mercancías producidas en las condiciones favorables o medias, siempre que la demanda no disminuya cuando el precio esté regulado por este valor individual correspondiente a las peores condiciones. Como vemos, el valor social no es un valor que surja al margen de los valores individuales de las mercancías; todo lo contrario, sólo puede estar sustentado en los valores individuales. En caso que disminuyese la demanda por efecto del nuevo precio, el valor social que regiría sería el del valor individual de las mercancías producidas en las condiciones medias.

En el caso de escasez expresada como demanda no intensa, no habría un cambio en la determinación del valor social por el valor individual de las mercancías producidas en las peores condiciones sino únicamente un alza en el precio de mercado por encima de su valor social, el mismo que podría estar regido por las mercancías producidas en las condiciones medias. Esta alza en el precio de mercado, al actuar en condiciones de una demanda no intensa, provocaría una disminución de esta demanda que a su vez

produciría la reducción del precio de mercado al nivel del valor social.

En conclusión, podemos señalar que la escasez no es fuente de ningún valor, su función se reduce, ante una demanda intensa, a modificar la determinación del valor social de la mercancía por el valor individual de las mercancías producidas en las peores condiciones y, ante una demanda no intensa, a establecer precios de mercado divergentes del valor social prevaleciente, sin que éste sea determinado por el valor individual de las mercancías producidas en las peores condiciones.

Ricardo no señala expresamente que la escasez sea fuente de valor, se limita a indicar que el valor "depende" de la escasez, pero una afirmación de esta naturaleza carece de base si no se especifica en qué consiste la mediación que puede permitir la influencia de la escasez en la determinación del valor social de la mercancía.

A fin de comprender el papel que juega la escasez como elemento del valor del oro y la plata en Ricardo, debemos remarcar que esta aserción está referida en forma específica al oro y a la plata. En consecuencia, existe cierto nexo entre la escasez, como elemento de la teoría

del valor de Ricardo y su teoría del dinero.

Ya señalamos cómo Ricardo se ve urgido a establecer de qué depende el valor de los metales preciosos cuando empieza a formular los diferentes aspectos de su teoría del dinero. Sin embargo, pese a la importancia teórica que reviste el análisis específico de la teoría del valor, ésta es dejada de lado y todo queda en un simple enunciado, tal vez por la premura en tratar directamente la problemática dineraria. Esto nos lleva a evaluar la teoría del dinero de Ricardo.

1.2 LA TEORIA DEL DINERO

A) El Dinero

El dinero es considerado por Ricardo, en primer lugar, como una mercancía y como tal con un valor intrínseco que depende de la cantidad de trabajo invertido en su producción. Lo importante en el dinero no es reconocer que éste sea una mercancía, sino determinar cómo surge de la mercancía, cómo el dinero no es más que el equivalente general de las mercancías, cómo el trabajo privado del oro y la plata no es más que la representación directa del trabajo social del mundo de las mercancías.

Llegar a la conclusión de que el dinero no es más que el equivalente general de las mercancías hubiera implicado la necesidad de que Ricardo realice un análisis más profundo del valor de la mercancía en general y, a continuación, efectúe un análisis más detenido de la naturaleza cualitativa del valor de cambio de las mercancías y de su propio desarrollo.

Lejos de efectuar esta progresión, Ricardo sostiene que la mercancía es dinero en base a elementos totalmente secundarios, como cuando establece que "la constancia del valor de los metales preciosos fue lo primero que los recomendó como medio general de cambio"; que esta

relativa constancia de valor en el corto plazo "es la que los hace más adecuados que cualquier otra mercancía, para usarlos como dinero", por lo cual el oro y la plata "pueden ser llamados medidas de valor". Además agrega que "una medida de valor tendría que ser invariable". (v. III, ps. 21, 52). Estas apreciaciones son erróneas como veremos a continuación.

La facultad que posee la mercancía-dinero de medir el valor de las mercancías y de poder cambiarse directamente por ellas no nace de su constancia de valor, no proviene del hecho de que la productividad del trabajo en esta rama específica de la producción se mantenga inalterable, no surge, en suma, de situaciones que atañen única y exclusivamente a esta mercancía que actúa como dinero; surge por el contrario de la función que el mundo mercantil ha asignado a esta mercancía específica: el que su valor de uso exprese directamente el valor del mundo mercantil, al margen de la constancia de su valor, al margen del estancamiento de su productividad.

A continuación, ofrece dos explicaciones acerca de la naturaleza del valor del dinero: una, histórica, y otra, teórica. La primera señala que el valor del oro y la plata

han mostrado variaciones considerables al comparar épocas muy alejadas entre sí, pero que en el corto plazo, su valor era bastante fijo. (v. III, p. 52).

Si bien esta explicación se ajusta a la realidad, ella no determina el surgimiento del dinero, pues, en este caso, se deja al margen el proceso histórico real por el cual ha sido la acción social del mundo mercantil la que ha destacado de su seno al equivalente general. Teóricamente, establece la diferencia esencial entre el oro y la mercancía en que el primero tiene una mayor demanda que la segunda, puesto que, en general, las mercancías no son aplicables a una gran variedad de nuevos usos, en tanto que el oro y la plata sí pueden ser empleados en un gran número de nuevos usos y no sólo como dinero. Incluso, especifica que esta diferencia medular entre el dinero y la mercancía no se debe al hecho de ser empleado el primero como medio circulante. (v. VI, p.60).

De todo lo anterior se desprende que Ricardo tiene dos confusiones:

Considera al dinero como simple mercancía.

Considera como génesis del dinero la génesis de los metales preciosos como dinero.

Conceptuar al dinero como simple mercancía implica desconocer que el dinero no es una determinada mercancía destacada de las demás por sus características específicas. El dinero expresa en una mercancía, cualquiera que ella sea y al margen de sus características específicas, la relación con los demás mercancías. El dinero, pues, en esencia no es una mercancía determinada: es una relación entre las mercancías.

Es una relación social que consiste en que la forma de valor relativa general de las mercancías le da a la mercancía excluida de esta forma el carácter de equivalente general. Esta forma de valor convierte al trabajo concreto del equivalente en forma general de manifestación del trabajo humano y al trabajo privado del mismo en una forma general directamente social, en una forma que le permite ser un trabajo igual a los demás trabajos y ser intercambiable directamente por todas las demás mercancías. Esta es la esencia del dinero.

Para Ricardo, en cambio, el dinero es una mercancía con características particulares como: tener una relativa constancia de valor y tener una demanda más general que las demás mercancías. Por eso sostiene que la diferencia esencial entre la mercancía- dinero y las mercancías

corrientes se debe a que la primera tiene una cantidad grande de usos corrientes, en tanto que las segundas no tienen esta misma capacidad. En consecuencia, son las mayores aplicaciones no dinerarias del oro y la plata, en relación a las mercancías, las que determinan su diferencia, mientras que el valor de uso formal, o sea, la aplicación dineraria del oro y la plata, no determina la diferencia entre la mercancía-dinero y las demás mercancías. De allí que sean las características mercantiles y no las dinerarias, las referidas al valor de uso y no a las diferentes funciones que se derivan del valor de cambio de las mercancías, las que distinguen a la mercancía-dinero de las demás mercancías.

Sobre la base de esta errónea distinción, el mencionado autor llega a la conclusión de que, al duplicarse la cantidad de una mercancía y bajar fuertemente su valor, esta baja no podría contrarrestarse por el incremento de la demanda a que daría lugar esta reducción del valor, a consecuencia de no tener nuevas aplicaciones que limitarían el incremento de esa demanda. En cambio, al duplicarse la cantidad de la mercancía-dinero, la reducción de su valor se vería contrarrestada no sólo por el aumento de la demanda habitual, sino también por la gran cantidad de

aplicaciones totalmente nuevas que tendrían el oro y la plata. De esta manera, llega el autor a establecer que el mayor nivel de constancia en el valor que caracteriza al oro y la plata, a diferencia de las demás mercancías, provienen de su mayor demanda general. Ahora bien, ¿ será correcto sostener que la mercancía-dinero tiene una demanda más general que las demás mercancías? Es evidente que no, ya que lo que Ricardo tiene en mente es la capacidad de la mercancía-dinero de poder sustituir con su materia, las materias de otros metales y por eso dice: "De existir estos metales en cantidad suficiente, podríamos incluso hacer con ellos nuestras teteras" (v. VI, p.60). En primer lugar, debemos puntualizar que la posibilidad que señala Ricardo la atribuye sólo al aumento de la cantidad de tales metales y deja de lado el hecho realmente importante : la disminución del valor de la mercancía dinero como consecuencia de una productividad acrecentada. En segundo lugar, se trata de una posibilidad y no de una situación real, por lo tanto, sólo estamos ante una posible gran demanda y no ante una gran demanda real que se haya desarrollado en el momento en que se efectuó el análisis. Por lo cual la diferencia que señala entre la

mercancía -dinero y las restantes mercancías es sólo una "diferencia posible" y no una diferencia vigente.

En tercer lugar, la blandura del oro lo despoja de la propiedad de ser empleado como instrumento de producción y, desde este punto de vista, su demanda no es más general que la demanda de los otros metales. (5)

El dinero no es, pues, una mercancía que adopte la forma de dinero por las características de su valor de uso o por la constancia de su valor. La segunda confusión de Ricardo es que considera como génesis del dinero la génesis de los metales preciosos como dinero. La génesis del dinero a partir de las mercancías, a partir de las relaciones entre las mercancías, es un proceso que ignora Ricardo. En su concepción, la génesis del dinero no es más que la génesis de los metales preciosos como dinero. Ahora bien, en esta última interpretación, de todos los aspectos que involucra dicho proceso, Ricardo sólo destaca como aspectos fundamentales la relativa constancia del valor de los metales preciosos y el que encierran un gran valor en un pequeño volumen. En este caso, relieva este carácter como producto de la mayor demanda general de los metales preciosos y de su alto grado de escasez natural.

Sin embargo, deja de lado otros aspectos importantes en este proceso, como el que los metales preciosos:

Tengan una cualidad uniforme y la posibilidad de dividirse y agregarse (útil para la función de medida de valor).

-Tengan gran durabilidad, relativa indestructibilidad y alto valor específico (útil para su función de atesoramiento).

No estar confinadas a formas de uso ya dadas y determinadas (lo que permite pasar de una a otra determinación formal)

El estar excluidos de muchos usos comunes a otros metales, por su blandura. (6)

Pero Ricardo no sólo deja de lado estos aspectos sino que no analiza adecuadamente las facetas que sí toma en cuenta. Ya hemos visto las limitaciones que tiene su concepción de que el dinero tiene una demanda más general que las demás mercancías. Lo erróneo radica en creer que esta demanda sumada a la mayor escasez natural de los metales preciosos le dé un mayor valor. Hemos visto también como la escasez no puede generar un mayor valor por el contrario, su valor siempre estará determinado por la cantidad de trabajo que requiere su producción en el

marco de esa escasez natural. La escasez sólo podrá actuar determinando el valor individual que se transformará en valor social.

El aspecto más relevante para Ricardo es el de la relativa constancia de valor de los metales preciosos. Destacando en orden de prioridad su importancia para cumplir sus funciones de medida de valor y de medio de cambio general (medio de circulación y medio de pago).

No es cierto que la mercancía que actúa como dinero requiera ser constante en su valor, para cumplir su función de medida de valor. Si varía el valor de la mercancía-dineraria, podrá seguir midiendo el valor de las mercancías estableciendo otros precios.

Tampoco es cierto que la mercancía-dinero requiera ser constante en su valor para cumplir su función de medio de circulación. Al variar ella su valor, requerirá cambiar sólo su cantidad para cumplir eficazmente su función equivalente fugaz.

Cuando la mercancía es dinero, unidad de sus funciones de medida de valor y medio de circulación, y que por ello es la existencia adecuada del valor de cambio, entonces sí

exige que para cumplir sus funciones como dinero su valor sea constante. Esto se hace visible en las funciones de medio de pago, atesoramiento y dinero mundial.

Como medio de pago, se produce una separación entre la medida de valor y el pago; si en este período se ha modificado el valor de la mercancía dineraria, no se cumplirán adecuadamente las funciones del dinero. Lo propio ocurre con el atesoramiento. El cambio de valor de la mercancía dinero afecta el valor del dinero atesorado. Algo similar acontece con la función de dinero mundial.
(8)

De esta suerte, es una contradicción que mercancías particulares funcionen como dinero (que exige la constancia del valor) y que al mismo tiempo por su naturaleza sean mercancías particulares (cuyo valor no es constante).

Si, por un lado, Ricardo plantea que la mercancía (oro) es dinero por tener aquélla una mayor demanda general, por otro lado, el dinero no es más que una simple mercancía por haber adoptado sólo un nuevo uso. Con esto demuestra que no ha llegado a comprender la naturaleza específica del

dinero, que no logra distinguir el valor de uso corriente del valor de uso formal de la mercancía-dinero. Este autor confunde ambas determinaciones, pues señala que "la pasta metálica aparte de ser un artículo útil en las artes, ha sido universalmente adoptado como medida de valor y como medio de cambio, pero no por eso ha sido borrada de la lista de mercaderías. Se ha encontrado un nuevo uso para un artículo " (v. VI, p.16).

De esta manera, lejos de detenerse en el análisis de la diversa naturaleza que representa el diferente valor de uso que posee la mercancía dinero, las identifica y señala que, pese al valor de uso formal que adopta la mercancía-dinero, sigue siendo mercancía por cuanto se ha encontrado sólo " un nuevo uso para el artículo". Ricardo sostiene esta identidad con la mercancía, cuando justamente este "nuevo" uso no es un nuevo uso corriente, sino un nuevo uso radicalmente diferente, un valor de uso formal, un valor de uso que lo caracteriza como dinero y lo diferencia de la mercancía.

El valor de uso corriente de la mercancía caracteriza a la mercancía como tal y él mismo no interesa a la economía política. El valor de uso formal que caracteriza a la

mercancía como dinero sí interesa a la economía política y es objeto de su estudio.

La identificación que hace Ricardo del valor de uso formal de la mercancía con su valor de uso corriente es aún más explícita cuando, a continuación, expresa que el trigo no cambia su naturaleza de mercancía al descubrirse uno o cien usos más. De esta forma, tampoco los metales preciosos cambian su naturaleza de mercancía al descubrirse un nuevo uso, como dinero, u otros muchos usos más.

B) La Medida del Valor

En lo que llevamos anotado, hemos prestado particular atención a la interpretación del valor de Ricardo como valor intrínseco o como valor absoluto. No obstante ello, al lado de esta interpretación, en forma permanente, predomina en Ricardo otra interpretación del valor, ya no como valor intrínseco o absoluto, sino como valor relativo.

En repetidas oportunidades, el citado autor deriva el valor relativo de las mercancías del valor intrínseco o absoluto, pero su propósito sólo es cerciorarse de si se ha producido o no una variación en el valor intrínseco de la mercancía.

Es, en realidad, en este proceso donde se encuentran las grandes debilidades teóricas de este autor. Para estudiar el valor de cambio no parte exclusivamente del análisis de la mercancía, para a través de este proceso desentrañar el enigma del dinero; por el contrario, considera dados tanto la mercancía como el dinero por eso es que los identifica y su análisis del valor de cambio es, por ello, estéril, superficial y confuso.

En realidad, no compara las mercancías entre sí, ni analiza el desarrollo de las formas de valor de las mismas. Su interés se cifra en comparar el dinero con las mercancías y las mercancías con el dinero. Cuando expresa el valor de las mercancías en dinero estamos en presencia de la forma precio y cuando expresa el valor del dinero en las mercancías nos hallamos ante la forma relativa total del valor, específica de la mercancía-dinero, pero el economista clásico no encuentra ninguna diferencia entre estas formas porque en ambos casos se mide el valor; por eso sostiene que "las mercancías miden el valor del dinero del mismo modo que el dinero mide el valor de las mercancías". (v. III, p.80). Esta interpretación es totalmente errónea como veremos a continuación.

1) La Forma Precio.

Hemos señalado que Ricardo parte de la existencia de la mercancía y el dinero, por tal razón, nosotros desarrollamos el siguiente análisis sobre la base de que ya existen la mercancía y el dinero. Evaluaremos en primer lugar la forma en que el dinero mide el valor de las mercancías.

El precio no es más que la expresión del valor de una mercancía en la mercancía dineraria (oro)

10 arrobas de trigo = 2 onzas de oro.

Nos hallamos ante la forma relativa simple del valor, en la cual el equivalente es el equivalente general, es la mercancía que funciona como dinero. En esta expresión se dice 10 arrobas de trigo valen 2 onzas de oro. El trigo presenta de esta manera una doble forma de existencia: como valor de uso, bajo una forma real, y como valor, bajo una forma ideal en el precio. Es trigo real y oro ideal. El oro, la mercancía -dinero, actúa como medida común de valor por cuanto proporciona el material para la expresión de valor de las mercancías y esto es posible porque las mercancías, en cuanto valores, son trabajo humano materializado y por eso mismo son medibles. Nos

encontramos entonces ante una segunda medición del valor de las mercancías.

En primer lugar, el valor de las mercancías se mide con arreglo a la cantidad de trabajo materializado en ellas. Esta es su medida inmanente, propia de sí, interna, vinculada a su propia esencia. Cuando Ricardo trata el problema de la medición del valor, deja fuera de su consideración esta medición interna, sólo le preocupa la medición en términos relativos.

En segundo lugar, el valor de las mercancías se mide, ya no en cantidad de trabajo sino en dinero, bajo la forma precio. Esta ya no es una medida interna de valor sino una medida externa. Pero esta medida externa sólo es posible si se hace en dinero y no en una mercancía que no sea dinero. El dinero, como medida externa del valor de las mercancías, no es más que la forma de manifestación necesaria de la medida interna de valor de las mercancías, de la cantidad de trabajo.(9) En tanto no exista el dinero no habrá forma de que las mercancías se relacionen unas a otras como valores de cambio, este impase sólo puede resolverse cuando, en el proceso de intercambio de las mercancías, éstas desdoblan su existencia: como valores de uso y como valores de cambio, cuando las

mercancías existan, por un lado, como valores de uso y el dinero, por otro, como la existencia adecuada del valor de cambio. En ese momento, la medida interna de valor estará expresándose a través del dinero, a través de la medida externa de valor.

En la producción mercantil, la medición esencial del valor es la cantidad de trabajo, pero esta medición no se expresa nunca como tal, no puede expresarse nunca bajo esta forma porque el intercambio de mercancías no brinda esa posibilidad; y no la brinda sencillamente porque las mercancías materialmente sólo son valores de uso. Por ejemplo, en la forma simple de valor:

10 arrobas de trigo = 4 camisas

La base de la equiparación de estas mercancías es la cantidad de trabajo, pero ello no se manifiesta en la expresión de valor, lo único que nos revela esta expresión de valor es que el valor del trigo se expresa en el valor de uso de las camisas, mas no se expresa en una cantidad de horas de trabajo. Esto significa que, en el intercambio mercantil, las mercancías pugnan, sobre la base de su medida interna de valor, la cantidad de trabajo, por encontrar una medida externa de valor que les permita

vincularse como valores de cambio. Hasta que al fin lo logran expresando todas su valor en el valor de uso del oro. En este caso, el trabajo concreto del oro no es más que la manifestación del trabajo humano. Es decir, que la medida interna de valor, la cantidad de trabajo, sólo puede actuar socialmente a través de la medida externa de valor, el dinero, forma que ha surgido por obra del propio intercambio mercantil.

Hemos visto cómo y por qué el precio mide externamente el valor de las mercancías. Pero además de ello el precio es una expresión de la relación de intercambio entre la mercancía y el dinero. Hemos señalado que en la ecuación:

$$10 \text{ arrobas de trigo} = 2 \text{ onzas de oro}$$

El trigo es trigo real y oro ideal, valor de uso real y dinero ideal; es, en consecuencia, el primer proceso de la circulación, el proceso teórico y preparatorio de la circulación real. Las mercancías no pueden cambiarse por dinero real si antes no se expresan como dinero ideal, en el precio.

Lo importante que aquí debe destacarse es que existe un vínculo indisoluble entre la circulación real de las

mercancías y la medición externa de las mismas. La circulación real debe estar precedida por la medición externa del valor.

En segundo lugar, en la ecuación, sólo uno de los polos tiene la forma de la intercambiabilidad directa; en este caso, el oro tiene esta forma gracias a que es el equivalente general. Esto es, la ecuación nos indica que sólo el oro es directamente cambiable por el trigo, pero no nos indica que el trigo sea directamente cambiable por el oro. El trigo no tiene la forma de la intercambiabilidad directa. En el intercambio, el papel que desempeñan el trigo y el oro no es el mismo. Esta es otra cuestión que Ricardo no toma en cuenta.

Dicho autor no comprende en absoluto la forma precio; sostiene que "si hubiera gran demanda de trigo, su precio en dinero subiría" (v. III p.48). En su concepto, interpreta el precio como una expresión relativa de valor en general. En este sentido, hablará erróneamente de "precio en trigo" cuando el trigo es mercancía. No se da cuenta que la forma precio ya indica de por sí la expresión de valor de una mercancía en dinero; por eso es absurdo hablar de precio en dinero. Esta expresión es una tautología. Por otro lado, el precio establece que la expresión de valor de la

mercancía debe efectuarse en dinero y si no se efectúa en dinero no existe la forma precio. Por ello, no se puede aceptar la expresión "precio en trigo" cuando el trigo es mercancía.

Ricardo tiene otras imprecisiones. Dice que si escasea el trigo no sólo aumenta "su valor, sino su precio monetario ya que al comprarlo con dinero de hecho lo estamos comprando con otra mercancía " (v. VI, ps. 3-4) y tendríamos que el trigo vale 4 onzas de oro en lugar de dos:

10 arrobas de trigo = 4 onzas de oro.

Este gran economista cree que al lado del precio (expresión del valor de la mercancía en dinero), existe un valor relativo que relaciona mercancías diferentes, lo cual es falso pues la vinculación es entre una mercancía y el dinero. No comprende que el único valor relativo que existe en este ejemplo es el que se presenta bajo la forma precio.

Por otra parte, el precio puede ser expresado en dos formas: bajo un nombre ponderal, como el que hemos señalado (2 onzas de oro), pero también puede ser expresado bajo un nombre

dinerario; en este caso, el precio adopta la siguiente forma:

$$10 \text{ arrobas de trigo} = 2 \$$$

2) La Expresión Relativa de Valor del Dinero.

El gran clásico no distingue el precio de una mercancía de la expresión relativa de valor del dinero, precisamente porque no distingue el dinero de la mercancía. No encuentra ninguna diferencia entre una y otra expresión de valor. Llama a la expresión relativa del valor del dinero: "precio en trigo" (v.VI, p.4), o valor, al señalar que "cuando hablamos del valor de los metales nobles...intentamos.... medirlo mediante algún otro artículo: cereales, café, artículos de ferretería o cualquiera otro" (v.VI, p. 36); pero la idea crucial de Ricardo a este respecto es que afirma que del mismo modo que el dinero mide el valor de las mercancías "las mercancías miden el valor del dinero".

En el análisis precedente hemos demostrado que el dinero, como medición externa del valor de las mercancías, es la manifestación necesaria de la medida interna del valor de las mercancías: la cantidad de trabajo. Sólo bajo esta

forma se puede desarrollar la circulación de las mercancías : adoptando, primero, la forma de dinero ideal en el precio, la forma de valor de cambio ideal, para luego adoptar la forma de dinero real, la forma de valor de cambio real.

Pero, ¿cómo expresa su valor el dinero?; éste como equivalente general no participa de la forma relativa general del valor del mundo mercantil y por lo tanto, no tiene precio, ya que para tenerlo se expresaría en sí mismo, lo cual es un contrasentido. Si bien el dinero no tiene precio, puede expresar su valor de una manera relativa en cada una de las mercancías, es decir recurriendo a la forma relativa total del valor, específica del dinero :

= 10 arrobas de trigo
2 onzas de oro = 20 arrobas de cebada
= 4 camisas

En este caso, se diría que las 2 onzas de oro valen 10 arrobas de trigo, o que valen 20 arrobas de cebada, o que valen 4 camisas. Pero cada una de estas mercancías no es más que un equivalente particular al lado de otro y no existe por tanto un equivalente general, por lo cual estas mercancías siguen siendo mercancías, aunque sean

equivalentes particulares del dinero. Cada una de estas expresiones relativas de valor no constituyen la forma precio; por eso es erróneo hablar de "precio en trigo" del dinero.

En cuanto a la expresión relativa del dinero, debe tenerse en cuenta que esta forma relativa total del valor no es más que la inversión de la forma dinero. De estas dos formas la que rige socialmente es la forma dinero, lo que significa que sólo el dinero, en cuanto equivalente general, goza de la propiedad de la intercambiabilidad directa, propiedad que socialmente no tienen las mercancías, como equivalentes particulares en la expresión relativa de valor del dinero. De donde se desprende que la forma precio es la única forma que precede a la circulación mercantil real, en tanto que cada una de las ecuaciones en que se expresa el valor relativo del dinero no influye en nada en dicha circulación. Esta es la diferencia funcional que no capta nuestro autor.

Sin embargo, cuando nos hallamos, no ante la expresión relativa del valor del dinero, sino ante la expresión relativa del valor de la mercancía que actúa como dinero pero que no es dinero en ese momento, es decir, en la fuente de producción, entonces sólo estaremos hablando de

la expresión relativa del valor de la mercancía-oro. Aquí la mercancía-oro se intercambia, no como dinero sino como mercancía, con otras mercancías bajo la forma de trueque directo, mercancía por mercancía. Luego del trueque, el oro se convertirá en dinero al ser recién la forma enajenada de la mercancía. Pero esto ocurre solamente en el primer intercambio que realiza el oro en sus fuentes de producción. (10) Tampoco en este caso, si se cambia la mercancía oro por la mercancía trigo, podemos hablar del "precio en trigo" del oro: primero, por cuanto no hay precio al no haber dinero y, segundo, porque la mercancía trigo sólo es mercancía y no dinero.

3) El Patrón de Precios

El dinero en su función de patrón de precios establece el peso del oro que corresponde a la unidad dineraria, así como a sus múltiplos y submúltiplos. De esta manera, se dirá por ejemplo:

$$2 \text{ gramos de oro} = 1 \$$$

Lo único que aquí se está estableciendo es que el valor de 2 gr. de oro se expresa en un dólar. Sin embargo, observamos que esta ecuación, en cuando a la forma, está expresada bajo la forma del nombre dinerario, figura nacida de la forma

precio, que confunde y hace pensar erróneamente que el oro tiene un precio monetario. Esto es lo que ocurre con Ricardo, quien denomina a esta expresión el "precio monetario del oro" (v.VI, p. 4) e incluso su primer artículo sobre temas monetarios lo tituló: "El Precio del Oro"; otras veces nos habla del "precio en dinero" del oro (v. III, p. 48).

En realidad, el oro no tiene precio porque siendo el equivalente general no puede expresar su valor en él mismo. Lo que ocurre con esa expresión es que al dólar le corresponde un determinado valor, establecido por el peso del oro que representa, pero no está expresando el precio del oro.

C) La Teoría Cuantitativa del Dinero

La teoría cuantitativa del dinero de Ricardo está vinculada en parte a la teoría del valor-trabajo. En condiciones normales, cuando hay equilibrio entre el valor del dinero y el valor de las mercancías, este último determina la cantidad de dinero necesaria para la circulación.

En condiciones anormales, cuando se rompe el equilibrio entre el valor del dinero y el valor de las mercancías, este último determina no la cantidad de dinero necesaria

para la circulación sino un valor como medio de circulación del dinero distinto a su valor intrínseco. Este doble valor del dinero se produce tanto con el oro-dinero mundial como con el oro-medio de circulación.

Según el economista clásico, si se excluye la parte de la mercancía-dinero destinada a un uso no dinerario, la suma restante total circula en su integridad y se reparte entre las diferentes naciones, en función de su comercio y riqueza y de acuerdo con la cuantía y frecuencia de los pagos que debe hacer. Mientras estuvieron repartidos de ese modo conservaron en todas partes el mismo valor (v.III, p. 43).

Supongamos, pues, que en este primer momento el valor de la mercancía-dinero sea equivalente al valor de las mercancías, haciendo abstracción de la velocidad de circulación del dinero como medio de circulación y como medio de pago, para que el análisis sea más sencillo.

Señala con suma claridad que si se reduce la cantidad de dinero del mundo que se usa como moneda, la proporción será la misma en todos los países y el valor de la mercancía dinero habría subido, bajando por tanto los precios. Si la reducción del dinero es de 50%, el valor de

éste se elevará al doble por unidad monetaria y los precios se reducirán en un 50%. Sin embargo, esta afirmación no es demostrada por Ricardo; en lugar de ello, se limita a establecerla como supuesto. Dice: el hecho de que las mercancías suban o bajen proporcionalmente al aumento o la disminución de la moneda "lo supongo como un hecho incontrovertible" (v. III, p. 142).

En el caso que menciona, si se reduce la cantidad de dinero y éste conserva su valor por unidad monetaria, se incrementará la cantidad de dinero a su nivel anterior mediante el desatesoramiento. Y es ésta, precisamente, la función que olvida. La función de atesoramiento cumple el papel de regular la circulación del dinero: abastece de dinero cuando éste falta y retira dinero de la circulación cuando éste sobra. Ya, a este nivel, estamos ante el signo de valor del dinero. El dinero deja de actuar con su propio valor y asume un valor simbólico. Esta apreciación es errónea, pues en el caso supuesto de que el por dinero hubiese sido reducido a la mitad y el valor unidad monetaria se conservase y no hubiera oro atesorado, obviamente quedaría obstruida la circulación de las mercancías, no surgiría un nuevo valor del distinto del determinado por su producción.

Trasladándonos a un país determinado en el cual el valor del dinero corresponda al valor de las mercancías en circulación, en proporción a la determinada por la distribución de los metales preciosos en todo el mundo. Ya hemos visto como incluso esta proporción no refleja necesariamente, ni mucho menos, una equivalencia de valores entre el dinero y las mercancías. Pero supongamos que así fuese.

Si inicialmente la proporción entre el valor del dinero y las mercancías fuese 1: 1 y la misma proporción rigiese en todos los países, supongamos que en este país se descubren minas y se aumenta la cantidad de dinero, digamos al doble, la proporción de valor total 1:1 no se altera, desde la perspectiva ricardiana, lo cual hace que cada unidad monetaria valga la mitad de lo que valía anteriormente. (11) En consecuencia, el valor del dinero sería diferente al que rige a nivel mundial, en este país sería más barato. Este hecho determinaría la exportación de dinero, hasta que al reducirse su cantidad se restablezca su valor al nivel universal.

Observamos que nuevamente este autor fija un valor de circulación del oro distinto al valor que le

correspondería por el tiempo de trabajo requerido para su producción. El oro viene a ser así, signo de valor de sí mismo.

Otro aspecto importante es que nos habla de dos tipos de comercio exterior:

- 1) Un comercio sin uso de dinero, que es el que ocurre cuando el valor del dinero es el mismo en todos los países del mundo y en el cual las importaciones y exportaciones son las mismas.
- 2) Un comercio con uso de dinero, que es el que tiene lugar cuando el valor del dinero de un país es diferente al valor mundial. (v. VI, ps 16-42).

En el primer caso, sólo existe comercio de mercancías y rige la ley de que las mercancías baratas abandonan su país para ir a los países en que son caras; y en el segundo caso, existe comercio de mercancías y dinero, en que el dinero barato abandona su país, para ir a los países en los que el dinero es caro, y también las mercancías baratas abandonan su país, para ir a donde son caras a cambiarse por oro. Este nuevo comercio con dinero opera adicionalmente al flujo comercial de trueque entre

mercancías, mencionado en el caso anterior.

El gran error radica en no comprender la naturaleza del dinero, en reducir el dinero al nivel de la mercancía. No comprende, en este caso, la función de dinero mundial del oro. El oro, en esta función, actúa como medio general de compra, cuando un país adquiere unilateralmente mercancías al contado, y como medio general de pago para cubrir los saldos deficitarios de su balanza internacional. Estas funciones las cumple el oro sea que su valor esté nivelado a nivel mundial o sea que se halle en proceso de nivelación, por modificaciones ocurridas en su productividad.

Intimamente vinculada a su teoría cuantitativa del dinero, se halla el punto de vista de que un alza de precio de unas mercancías determine el alza de precio de las demás. Ricardo sostiene que si la proporción entre las mercancías y el oro es la misma en dos países, los precios serán los mismos, pero si en el país A se reduce la cantidad de mercancías manteniéndose inalterable la cantidad de oro, los precios de todas las mercancías subirán, tanto de las mercancías cuya cantidad se ha reducido, como de las que conservan su misma magnitud. En este caso, se habría producido una "baratura" relativa del dinero, o una

redundancia del mismo, lo cual determinará la exportación del oro hacia otro país. Este flujo continuaría hasta que la cantidad de dinero retorne a la proporción de equilibrio vigente en los demás países.

La mercancía cuya cantidad se reduce puede ser cualquiera. Si se reducen los cereales por una mala cosecha, se reducirá la masa total de mercancías y, como la cantidad de dinero sigue siendo la misma, se elevarán los precios de los cereales y de todas las mercancías. Aquí debemos distinguir dos cuestiones:

- 1) El alza de precios del cereal por su escasez.
- 2) El alza general de precios, tanto del cereal como de los demás mercancías, por la adecuación del valor del oro al valor de las mercancías, o por la redundancia relativa del dinero.

De acuerdo a esto, el alza del precio del trigo será mayor al alza del precio de las demás mercancías. En caso que el alza del precio de trigo requiera la misma cantidad de dinero que antes, no habrá redundancia relativa del dinero ni se producirá un alza general de precios por esta razón. Esta situación le parece excepcional a Ricardo, por cuanto él siempre considera que una reducción en la

cantidad de mercancías producirá una redundancia de dinero.

En consecuencia, según este autor, el mecanismo por el cual un alza de precio del trigo provoca un alza en los precios de los demás mercancías es el de la redundancia relativa del dinero. Por otro lado, este mecanismo funciona con carácter permanente ante una simple reducción de la cantidad de mercancías. (v. VI, p.18).

Ahora bien, ¿en qué medida este planteamiento de Ricardo es erróneo?

Al producirse una mala cosecha, si se ha empleado la misma cantidad de trabajo, el valor individual total será el mismo, pero el valor individual unitario habrá aumentado en proporción a la reducción de su cantidad. Si el valor de mercado coincide con este valor individual no se requerirá mayor cantidad de dinero para la circulación. Pero Ricardo supone implícitamente que el valor de mercado es inferior a este valor individual. De ser esto así, se requerirá una menor cantidad de dinero que el existente en circulación, el mismo que se atesorará. La tercera alternativa sería que el valor de mercado supere este valor individual promedio, en cuyo caso el valor de mercado pasaría a estar regulado por el valor individual

del trigo producido en peores condiciones, o también que exista un precio de mercado por encima del valor de mercado. En este caso, se requeriría una mayor cantidad de dinero que el existente en la circulación y sólo podría obtenerse recurriendo al desatesoramiento.

En conclusión, deducimos que, desde la óptica de Ricardo, el precio del trigo no regula el precio de las demás mercancías, puesto que el precio de cualquiera de ellas podría "regular" también el precio de las demás mercancías. El mecanismo a través del cual se produce esta influencia del precio de una mercancía sobre las otras es el de la redundancia del dinero y no el del salario. El error capital de este autor radica en que abstrae la función de atesoramiento del dinero. Por otro lado, de las tres alternativas que presenta una mala cosecha, sólo considera la posibilidad de que el valor de mercado sea inferior al valor individual y no considera las otras dos opciones: que coincidan ambos valores, o que cambie la regulación del valor de mercado, o que el precio de mercado supere al valor de mercado. Finalmente, al estar determinada la cantidad de dinero por la suma de los precios de las mercancías y al variar el precio de una mercancía, si varía el importe de su magnitud social, variará, en

consecuencia, la cantidad total de dinero: no existe el fenómeno de la redundancia relativa de dinero, no existe la influencia de la cantidad de dinero sobre los precios de las mercancías, en el marco de las leyes de la circulación del oro dinerario. En este caso, no nos referimos en absoluto a las leyes de la circulación del papel moneda.

Al lado de esta formulación, respecto al efecto del alza del precio del trigo sobre los precios de las demás mercancías, existe otra, vía salarios, que la analizaremos en el capítulo III. Esta interpretación sufrirá posteriormente un cambio gracias a su teoría de la plusvalía o del salario relativo, según la cual, cuando se trata del trigo, un alza en el precio de este producto no desembocará en un alza en el precio de las demás mercancías. Este nuevo punto de vista lo analizamos en el capítulo II.

1.3 EL VALOR DEL CAPITAL EMPLEADO

Ricardo señala que el valor intrínseco del oro depende "del valor del capital empleado en las minas que los producen". Ante todo debe destacarse el erróneo método del autor al utilizar categorías sin ponerse a analizarlas ni derivarlas adecuadamente. Ya vimos cómo anteriormente utiliza la categoría dinero sin explicarnos qué es ni cómo surge.

En esta oportunidad , al analizar el valor del oro, sin agotar el análisis de la mercancía y saltándose un sinnúmero de eslabones intermedios, recurre a la categoría capital.

En primer lugar, la determinación del valor de la mercancía, incluida la mercancía dineraria, no requiere la presencia del capital. La determinación del valor de la mercancía por la cantidad de trabajo que requiere su producción seguirá siendo la misma, tanto antes como después del surgimiento del capital. La determinación del valor de la mercancía por la cantidad de trabajo debe ser entendida como fuente del valor. Ricardo, en su caracterización, no señala los tres elementos del valor como " fuentes" ; simplemente dice que el valor de la mercancía "depende" de esos tres elementos.

Si el valor del capital fuese "fuente" de nuevo valor necesariamente debería hacerse alusión a la "ganancia" obtenida por ese capital. Ricardo no hace ninguna indicación al respecto. Ahora bien, si nos ubicamos en el contexto en el que Ricardo expone sus ideas, nos encontramos con lo siguiente:

En primer lugar, cuando se refiere a que el valor del oro y la plata dependen de la cantidad de trabajo invertido en obtenerlos, no hay motivo alguno para confundir esta expresión con el trabajo entendido como valor del trabajo o salario.

En segundo lugar, cuando se refiere a que el valor del oro y la plata depende de su escasez, hace suyas dos expresiones de Smith al respecto:

"La cualidad de utilidad, rareza y hermosura constituyen el origen fundamental del elevado precio de estos metales". Esta expresión la cita Ricardo a continuación de su caracterización del valor del oro y la plata por la acción de los tres elementos que ya señalamos; y en la parte final del siguiente párrafo agrega la segunda referencia de Smith:

"las minas más abundantes de metales preciosos añadirán muy poco a la riqueza del mundo. Un producto cuyo valor depende principalmente de la escasez se degrada necesariamente con la abundancia".

En tercer lugar, no menciona para nada a la renta de la tierra como "fuente" de valor.

En cuarto lugar, las citas que Ricardo extrae de Smith se encuentran ubicadas en un capítulo en que este último autor deriva el valor de las mercancías por la agregación de los salarios, las ganancias y la renta de la tierra, aunque, cuando trata de los metales preciosos, sostiene que, por lo general, su valor está determinado únicamente por los salarios y las ganancias.

Vemos, pues, que Ricardo, si hubiera querido referirse a las ganancias, lo habría hecho en forma explícita y no se hubiera limitado a hablarnos del valor del capital.

En su caracterización del valor de la mercancía, Ricardo desecha totalmente la teoría errónea del valor de Smith (como suma de salario, ganancia y renta del suelo) y acepta la teoría correcta del valor de Smith, como determinada por la cantidad de trabajo invertida en la producción de la mercancía. Con la única diferencia que agrega otros elementos adicionales, como la escasez y el valor del capital empleado.

El valor del capital empleado en las minas que lo producen puede referirse al valor de los medios de producción utilizados en la misma y al capital destinado al pago de salarios. Esto es lo que específicamente señala en la misma

obra EL ALTO PRECIO :

"El capital realmente empleado en el país está necesariamente limitado a la cantidad de 'materias primas provisiones, etc.'" (v. III, p. 72). Dentro de esta interpretación, un mayor capital permitirá utilizar mayor cantidad de mano de obra, lo que aumentaría la cantidad de trabajo invertido en la producción y permitiría también incorporar al producto mayor cantidad de trabajo acumulado.

Por otra parte, el valor del capital empleado en las minas que lo producen puede referirse simplemente al valor de los medios de producción. Esto es lo que Ricardo sostendrá en la Sección III del Cap.I de los PRINCIPIOS. En la edición 2 ,el título de la Sección era : "La acumulación de capital no afecta al principio mencionado en la sección anterior". Aquí Ricardo interpreta al arma del cazador como "su capital". Nos habla de situaciones en que se produce "con el mismo trabajo, y el mismo capital" (v. I, ps, 33, 38, 306, 311) y que el mismo principio sigue siendo válido: "el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el

trabajo particular al que fueron aplicados". (v. I, p. 19).

Por tanto, en cualquiera de los dos sentidos la interpretación de Ricardo es acertada, con las limitaciones señaladas. En este punto, debemos recordar que Ricardo no nos habla de "fuentes" de valor sino que el valor del oro y la plata "depende" de tres elementos. Además sería importante señalar la crítica que Marx hace a Ricardo y que reforzaría la interpretación que damos a la expresión de dicho autor, como valor transferido del capital constante al valor del producto.

Ricardo, en los PRINCIPIOS sostiene que "El trabajo de un millón de hombres en las mismas manufacturas producirá siempre un valor igual pero no siempre producirá una riqueza igual". A lo cual objeta Marx: "Esto es muy falso. El valor del producto del millón de hombres no depende solamente de su trabajo sino del valor del capital con que trabajan". (12)

"Este millón de hombres-dada la jornada de trabajo-no sólo producirá con arreglo a la productividad del trabajo, volúmenes de mercancías muy diferentes, sino que el valor de estas mercancías será también muy diverso, según que se produzcan con mucho o poco capital constante y se les

incorpore, por tanto, una cantidad grande o pequeña del valor proveniente del trabajo PRETERITO del AÑO ANTERIOR".

(13)

Finalmente, consideramos que el mantenimiento de la teoría del valor -trabajo, desde sus primeras obras hasta la elaboración de los PRINCIPIOS por Ricardo, es lo que ha permitido que Marx tomase esta teoría como base para la interpretación de la teoría del dinero de Ricardo, en su obra "Contribución a la Crítica de la Economía Política", la cual se apoya en la determinación del valor del oro por la cantidad de trabajo empleado en su producción, de acuerdo a la formulación de los PRINCIPIOS, por cuanto en esta obra la exposición es más clara, mientras que los demás aspectos de la teoría del dinero son extraídos fundamentalmente de sus obras iniciales: "El Alto Precio de los Metales Preciosos" y "Contestación a Bosanquet".

NOTAS

CAPITULO I

- (1) David Ricardo, Principios de Economía Política y Tributación. Obras y Correspondencia de David Ricardo, Bogotá, FCE, 1976, Vol. I, p. XXIV (Introducción de Piero Sraffa).
- (2) David Ricardo, Obras y Correspondencia de David Ricardo (México, FCE, 1959) Vol. III, p. 210.
- (3) Carlos Marx, El Capital (México, FCE, 1980) T. I. V.1, p.48.
- (4) Ibid (1978) t. III v.6, Cap. X.
- (5) Carlos Marx, Contribución a la Crítica de la Economía Política (México, Siglo XXI, 1981) p.145.
- (6) Ibid, ps. 144-146
- (7) Carlos Marx, Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858 (México, siglo XXI, 1984) v. 1, p. 172.
- (8) Carlos Marx, Contribución a la Crítica de la Economía Política. p. 138.

- (9) Carlos Marx, Teorías Sobre la Plusvalía (México, FCE, 1980) v. II, ps. 180, 370. También: Contribución a la Crítica de la Economía Política, p. 71.
- (10) Carlos Marx, El Capital t. I, v. 1. ps 112, 133, 144 también en Contribución...p. 141
- (11) David Ricardo, V. III p. 160. Este punto de vista cambia dos años después: "No admito el que si se duplicasen los medios de cambio, éste caería a la mitad de su valor anterior, ni siquiera en el caso de que usted duplicase la cantidad de metal, utilizada como patrón de tal medio" (v. VI, ps. 59, 60).
- (12) Carlos Marx, Teorías sobre la Plusvalía, v. II, p. 495.
- (13) Ibid, p 437, 438.

II. LA TEORIA DE LA PLUSVALIA

Sraffa señala que " Desde el comienzo, tanto en el ENSAYO como en las cartas redactadas por Ricardo, en 1814 y en los comienzos de 1815, un principio básico era el de que 'las utilidades del agricultor son las que regulan las utilidades de otras actividades'... Después del ENSAYO dicho principio desaparece y no vuelve a mencionarse en los PRINCIPIOS". (v. I, p XXIV).

Ahora bien, la base racional de dicho principio sería que en la agricultura el mismo producto integra tanto el capital como el producto y que la utilidad y la tasa de utilidad se calculan sin considerar la valorización. Y, si la tasa de utilidad es uniforme para todas las industrias, lo que debe ajustarse son los valores de cambio de los productos de otras industrias, en relación con sus propios capitales, es decir, en relación a los cereales.

Peero, ¿cuáles son los argumentos que esgrime Sraffa para sostener que el párrafo anterior sea la base racional del principio de Ricardo?

El primer argumento de Sraffa es el siguiente: Ricardo debe haber expuesto esa base racional en sus manuscritos sobre las utilidades del capital de Marzo de 1814, los mismos que se han perdido, pero la indicada base racional se deduce de los comentarios de Malthus cuando se opone a Ricardo los que, sin duda alguna, son eco de las declaraciones de este último.

En primer lugar, se dice que Ricardo "debe haber expuesto" la teoría de los coeficientes físicos o de los coeficientes de valores de uso en unos artículos que se han perdido y no los conocemos. Esto, evidentemente, no arroja ninguna prueba a favor de Sraffa.

En segundo lugar, Sraffa sostiene que Malthus capta esa interpretación de los coeficientes físicos de los mencionados artículos de Ricardo. Aquí la suposición es doble: a la suposición de que la teoría de los coeficientes de valores de uso haya sido expuesto en los indicados manuscritos, se agrega la suposición de que Malthus llegue a esa interpretación a través de ellos. Hemos visto que el primer supuesto no tiene base. A continuación demostraremos que el segundo supuesto también carece de sustento.

La expresión de Malthus del 5 de Agosto de 1814 que reproduce Sraffa es la siguiente:

"En ningún caso de producción es el producto exactamente de la misma naturaleza que el capital empleado. Por consiguiente nunca podremos referirnos de modo adecuado a una tasa material del producto... No son las utilidades particulares, o tasa del producto de la tierra, las que determinan las utilidades generales del capital ni el interés del dinero" (v. I, p. XXIV).

Sraffa señala que con esta expresión Malthus se hace eco de las "declaraciones" de Ricardo en sus artículos perdidos. Sin embargo, observamos que la citada expresión, lejos de ser el eco mencionado, no es más que la referencia a la carta de Ricardo escrita 40 días antes y que generara todo un debate sobre la tasa de producción. En esta primera carta, señala:

"Cualquier cosa que tienda a disminuir la producción tenderá a disminuir este poder de compra. Las tasas de utilidades y de interés dependen necesariamente de la proporción que guarda la producción, respecto al consumo necesario para efectuarla" (v. VI, p.72).

Esta afirmación genera la siguiente respuesta de Malthus diez días después : "No puedo en modo alguno estar de acuerdo con usted cuando piensa que cualquier cosa que disminuya el producto tiende a disminuir el poder de compra respecto a los productos deseados .. De ser esto cierto ¿porqué no aumentan invariablemente las utilidades cuando crece el capital, tal como, indiscutiblemente, lo hace el PRODUCTO? Pero lo que usted seguramente quiere decir es esto: la TASA de producción y no la cantidad absoluta de productos es lo que determina las utilidades" (t. VI, p.74)

Lo primero que debemos subrayar es que esta expresión de Malthus es una respuesta directa a lo expresado por Ricardo en su carta . La referencia que hace Sraffa en el sentido de que el primero estaría haciendo alusión a los manuscritos perdidos del segundo no tiene ninguna base, ya que la teoría de la tasa de producción está ampliamente considerada en los escritos de Ricardo, así como en la correspondencia con Malthus. Nosotros, en lugar de suponer lo que el economista clásico habría dicho en unos manuscritos perdidos, preferimos analizar sus propias expresiones al respecto.

A fin de interpretar con mayor fidelidad el pensamiento ricardiano procederemos, en primer lugar, a analizar la determinación del valor de la fuerza de trabajo y su relación con el producto de valor; en un segundo momento, investigaremos la tasa de plusvalía y la distribución del valor y del producto; finalmente, estudiaremos el proceso de transformación del capital dinerario en capital productivo.

2.1 EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO Y EL PRODUCTO DE VALOR

La concepción ricardiana en torno al valor de la fuerza de trabajo y al producto de valor surge en el período de 1813-1815, en el transcurso de la polémica con Malthus, que gira alrededor de la tasa general de ganancia.

En una carta de Agosto de 1813, Ricardo expresa que durante el período 1792-1813 se produjo un incremento en la tasa de ganancia "gracias a las nuevas facilidades en la producción de alimentos" debido "a las mejoras definitivas en la agricultura", de tal manera que no se produjo una reducción en la tasa de interés pese al rápido incremento del capital (v. VI, p.62). En otra misiva, de Marzo de 1814, sostiene que las utilidades sólo se elevan en forma permanente por "un modo realmente más barato de procurarse alimentos" (v. VI, p.69).

De inmediato, observamos una relación entre la ganancia los alimentos. La relación es la siguiente : alimentos caros determinan una baja ganancia y alimentos baratos determinan una ganancia alta. En este caso el factor determinante de la relación es la baratura o la carestía los alimentos, en tanto que el factor determinado es

ganancia. Dos aspectos merecen destacarse en estas formulaciones: una la captación por Ricardo de la relación social entre los obreros que consumen los alimentos y los capitalistas que se apropian de la ganancia. Esta relación no es más que el vínculo esencial entre el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía (parte del trabajo del obrero que se apropia el capitalista). (1)

El otro aspecto fundamental es el carácter determinante del valor de los alimentos, que no viene a ser otra cosa que el papel determinante del valor de la fuerza de trabajo en la determinación de la magnitud absoluta de la plusvalía. Sin embargo, la forma en que han sido formulados estos dos aspectos no es la más adecuada. Cuando se habla del valor de los alimentos agrícolas sólo se consideran los componentes del valor de la fuerza de trabajo, sólo se refieren al valor de las mercancías que componen aquel valor. Se trata de las mercancías agrícolas, mas no de la mercancía fuerza de trabajo. Dejar de lado en el análisis la naturaleza de esta mercancía específica impedirá la comprensión de aspectos sustanciales del sistema capitalista. Este deficiente enfoque hará que Ricardo se

extravíe por caminos errados y se oriente, por momentos, hacia la circulación del capital y abandone el campo de la producción del mismo, creyendo que el proceso de transformación del capital dinerario en capital productivo es una buena base para comprender las variaciones de la ganancia o la plusvalía. Este tema lo desarrollamos al final del presente capítulo.

En Junio de 1814, el autor de los PRINCIPIOS formulará su teoría del valor de la fuerza de trabajo, bajo su forma apariencial, simplemente como salario, como precio del trabajo. Dice al respecto: que el valor de las provisiones de los trabajadores viene a ser "después de todo, pese a cualquier margen que concedamos el gran regulador de los salarios de la mano de obra" (v. VI, p. 72). Esta determinación es correcta, pero como señala Marx, no nos dice con arreglo a qué ley es que se produce ella. En los PRINCIPIOS, la ley que norma esta determinación será, en lo fundamental, atribuido erróneamente a la acción de la oferta y de la demanda y no a la ley del valor.

Sin embargo, el papel que, en lo sucesivo, desempeñará esta determinación del valor de la fuerza de trabajo por el valor de los medios de subsistencia será de gran

importancia para su teoría de la distribución del producto de valor y para la delimitación de la plusvalía, que él llama ganancia.

Referente a la relación entre el valor de los alimentos y la ganancia, existe otra imprecisión en Ricardo. Este considera desde sus primeros escritos que el alza en el precio de los alimentos produce un alza en los salarios y en los precios de las demás mercancías, pero la única forma en que pueden conciliarse ambos criterios es considerar que la magnitud absoluta del incremento del salario sea mayor que la magnitud absoluta de la reducción de la ganancia, para que se pueda producir un alza de precios en todas las mercancías. Y esto es lo que precisamente aduce dicho autor en Agosto de 1814: si los capitalistas no consumen su capital, "el alza de sus productos no estará proporcionada al alza de la mano de obra, y, en consecuencia, el porcentaje de utilidad que obtiene quedará disminuido " (v. VI, p.80).

Lo que en el fondo se postula en la citada expresión no es más que la identidad entre el valor y el precio de producción, entre la ganancia y la plusvalía. Se intenta armonizar dos cosas irreconciliables. La pugna entre estos dos puntos de vista continuará hasta Diciembre de 1814,

fecha en que admite que el comercio o la maquinaria pueden dar lugar a mercancías baratas y que "si afectan los precios de aquellos productos en que se invierte el monto de los salarios... elevarán las utilidades en esa misma medida" y "se empleará menos capital en las tierras ya que los salarios pagados a la mano de obra forman parte del capital". (v. VI, p. 107).

Con esta expresión llega a su culminación la teoría del salario relativo, el salario como relación social, el salario vinculado a la ganancia, el obrero vinculado al capitalista. Decimos que llega a su culminación por cuanto, considerando una jornada de trabajo invariable, el producto de valor se mantendrá inalterable. Al ser la cantidad de trabajo la misma, el valor creado por el obrero no sufrirá ninguna variación. Dentro de un todo invariable, una reducción del valor de la fuerza de trabajo implicará una elevación de la plusvalía EN ESA MISMA MEDIDA, en la misma magnitud absoluta.

Al no haber sufrido ninguna alteración el producto de valor, que será igual al valor del producto si abstraemos el capital constante, los precios de los demás mercancías no sufrirán ninguna modificación. Esta última idea será

sostenida explícitamente en el ENSAYO, como veremos luego. Sólo señalaremos que, en la cita que venimos comentando, la alusión al capital constante: "los salarios....forman parte del capital" no afecta en absoluto la teoría del salario relativo, ya que no hablamos de proporciones (en cuyo caso estaríamos tratando de la tasa de ganancia) sino de variaciones en las magnitudes absolutas. Por otro lado, la puntualización de que " se empleará menos capital" está dirigida a demostrar que aún con una menor demanda de capital se logrará una mayor ganancia, lo opuesto a lo que sostiene Malthus.

A través de un ejemplo (cuadro Nº 01) podemos observar el alcance de la teoría del salario relativo de Ricardo:

Supongamos que en la agricultura trabajen 100 obreros con un capital de 100 y una tasa de plusvalía del 50%. Si por efecto de las mejoras en la agricultura se reduce el valor, de la fuerza de trabajo, se reducirá el capital a $86 \frac{2}{3}$. Lo cual significa que el valor de la fuerza de trabajo se habrá reducido en $13 \frac{1}{3}$. La reducción de la magnitud absoluta del valor de la fuerza de trabajo será la misma que la magnitud absoluta del incremento de las utilidades .

El producto de valor en ambos casos será el mismo, pues el número de trabajadores no habrá variado.

Veamos en seguida cómo Ricardo rebate la idea siguiente: "Se ha creído que el precio del grano regula los precios de todas las demás cosas. Esto me parece un error... Las mercancías creo yo, no pueden subir ni bajar mucho, mientras el dinero y las mercancías sigan en las mismas proporciones, o más bien mientras el costo de producción de ambas cosas, calculado en grano, siga siendo el mismo" (v. IV, p.12).

El argumento consiste en plantear que, si aumentan las dificultades de producción del trigo, la misma cantidad de trabajadores producirá menos trigo y con un precio mayor, por lo cual el salario se habrá elevado en términos dinerarios aunque represente la misma cantidad física. Al ser constante el producto de valor, la ganancia (plusvalía) se reducirá. Este mismo efecto se producirá en la elaboración de mercancías de todo tipo y en la producción de oro y la proporción entre el dinero y las mercancías no se habrá alterado.

Esta argumentación de Ricardo es correcta. Si se mantiene la cantidad de trabajadores, se mantendrá el producto de

valor y se reducirá la plusvalía. Sin embargo, la introducción de su teoría cuantitativa es errónea, pues el valor de las mercancías superará al valor del dinero debido al alza del valor del trigo, requiriéndose un desatesoramiento de dinero y debiendo expresarse el mayor valor del trigo en un precio superior.

Sraffa sostiene que Ricardo no consideró incompatible su teoría de que un aumento en el precio de los cereales eleve los precios de todas las mercancías con su teoría de la ganancia como cociente de valores de uso. Según su interpretación, como la tasa de ganancia está dada en valores de uso, un alza de precios del trigo no afectaría ni al numerador, ni al denominador y seguiría siendo válido este principio aunque se eleven los precios de las demás mercancías. Esta apreciación es falsa, pues de mantenerse el mismo número de trabajadores consumirán la misma cantidad de trigo pero de un mayor valor, y al reducirse la producción, aunque se mantenga el mismo producto de valor, decaería la ganancia (plusvalía).

El conflicto se desarrolla según Sraffa cuando Ricardo avanza en dar una forma más general a su teoría del valor.

Esta explicación es, a todas luces, insuficiente. Hemos demostrado que, específicamente, el cambio de opinión se debe a que Ricardo adopta con mayor precisión su teoría del salario relativo, de la distribución del producto de valor.

Por lo que llevamos dicho, la preocupación esencial de Ricardo es la determinación del valor de la fuerza de trabajo y de la plusvalía. Es dentro de esta perspectiva que él formula como una ley: "que la utilidad obtenida por el agricultor es la que regula las utilidades de todas las demás actividades" (v.VI, p.69). Con ello, lo único que quiere decir Ricardo es lo siguiente: que el valor de la fuerza de trabajo tanto agrícola como no agrícola está determinado esencialmente por el valor de los productos agrícolas y que, así como el valor de la fuerza de trabajo determina la plusvalía agrícola, de la misma manera determina la plusvalía no agrícola. Esto es, la raíz de la determinación no está en la acción directa de la plusvalía agrícola sobre la plusvalía no agrícola, sino en que la determinación del valor de la fuerza de trabajo es esencialmente agrícola y donde primero se manifiesta la variación de la plusvalía es en este sector.

Por último, concluido el análisis de la evolución teórica de la teoría del salario relativo de Ricardo, es oportuno evaluar la interpretación histórica que hace, a este respecto, del período comprendido entre 1797-1813, la misma que es errónea como Marx ha demostrado.

-En primer lugar, en este período predomina la línea descendente en la agricultura, se pasa de tierras más fértiles a tierras menos fértiles; con ello, debería bajar la tasa de plusvalía y por esta causa la tasa de ganancia. Al mismo tiempo, sube el valor del trigo y por tanto su precio. Ricardo señala que se eleva la productividad del trabajo en la agricultura, cuando en realidad se reduce. (2)

En estas condiciones, ¿cómo podría explicar Ricardo el alza del precio del trigo que se produjo en ese período? Sólo a través de la depreciación del dinero que es lo que hace en su obra "Protección a la Agricultura" (v. IV, ps. 165, 174), porque de acuerdo a su criterio al elevarse la productividad de la agricultura deberían de bajar los precios de los productos agrícolas.

Esta apreciación también es errónea. Marx demostró que el alza de los precios agrícolas no concidió en el tiempo con

la depreciación monetaria que se produjo en Inglaterra.

-De acuerdo a la línea descendente de la agricultura debería reducirse la tasa de ganancia por emplearse un menor número de trabajadores con el mismo capital. ¿Cómo explicar entonces la elevada tasa de ganancia que se experimentó en ese período?.

Las razones son las siguientes:

- 1) El alza del valor de la fuerza de trabajo por el encarecimiento de los productos agrícolas fue contrarrestado por el abaratamiento de los productos industriales y coloniales que consumían los trabajadores. En cambio, según Ricardo, los productos agrícolas se abarataron por la mayor productividad y se elevaron por la depreciación del dinero.
- 2) La prolongación de la jornada de trabajo en las ramas industriales fue posibilitada por la introducción de nueva maquinaria y permitió el incremento de la plusvalía absoluta. Este aspecto es el que nunca toma en consideración Ricardo. Para él, la jornada de trabajo permaneció invariable, cuando realmente se incrementó.
- 3) Por deducción del valor de la fuerza de trabajo de los

obreros; es decir, el precio de la fuerza de trabajo fue inferior a su valor.

- 4) Por una elevación del precio de las mercancías por encima de su valor, a consecuencia de una demanda de capitales superior a su oferta. Precisamente lo opuesto de lo que Ricardo presume. Esto permitió que parte de la plusvalía asignada a la renta fuese captada por los industriales.

Pese a la errónea aplicación del principio del salario relativo, la sola enunciación del mismo revestía ya una gran importancia teórica.

2.2 LA TASA DE PLUSVALIA

De los manuscritos sobre las utilidades de Ricardo que se perdieron sólo nos queda el resumen que de ellos hizo su propio autor en carta dirigida a Trower en Marzo de 1814.

El análisis de esta comunicación es necesario para ver si encontramos en ella la formulación por Ricardo de una supuesta teoría de la ganancia como cociente de valores de uso, ya que Sraffa sostiene que esta supuesta teoría debe haber sido expuesta en dichos manuscritos.

En esta carta Ricardo vuelve a expresar su teoría de la distribución del producto de valor en los siguientes términos:

"Yo sostengo que ninguna otra cosa puede incrementar permanentemente las utilidades derivadas del comercio, con el mismo capital o con un capital aumentado, sino un modo realmente más barato de procurarse alimentos " (v. VI, p.69) y añade que estos modos pueden ser : realizar mejoras en la agricultura u ofrecer nuevas facilidades para la introducción de alimentos desde países extranjeros.

Ni en el fragmento citado, ni en ninguna otra parte de la carta, que resume los manuscritos perdidos, encontramos la menor huella de la teoría de la ganancia en valores de uso. Sraffa cree que Ricardo parte del siguiente criterio: que sólo en la agricultura el capital y el producto están constituidos por el mismo valor de uso: trigo. Que la ganancia para él es la diferencia entre la producción de trigo y el trigo empleado como capital (semilla y alimento de los trabajadores) y la tasa de ganancia es el cociente entre la ganancia en trigo y el capital en trigo.

En primer lugar, señalaremos que en el lapso de 7 meses transcurrido, entre la carta de Ricardo a Malthus y la dirigida a Trower, la posición de Ricardo no ha variado nada. Muy por el contrario, reafirma su teoría de la distribución del producto de valor y de la tasa de plusvalía. Su razonamiento en ambos casos no es en valores de uso (comparaciones de trigo), sino en valores.

Por otra parte, según cálculos del propio Sraffa, los indicados manuscritos sobre el capital deben haber sido redactados en Febrero de 1814, es decir, entre las dos

cartas que comentamos, seis meses después de la primera y un mes antes de la segunda.

A continuación demostramos que el razonamiento de Ricardo es en valores y no en valores de uso. El manifiesta que lo único que puede incrementar permanentemente las utilidades derivadas del comercio, con el mismo capital, es la obtención de alimentos más baratos. La baratura de una mercancía sólo puede comprenderse en términos de valor, dentro de una teoría del valor, considerando la valorización. Una mercancía es barata o cara según tenga una menor o una mayor cantidad de trabajo. En un capítulo anterior ya vimos como el propio Ricardo- en Diciembre de 1810 - se refiere al término baratura en términos de valor: El oro "es más barato en trabajo". Cuando habla de baratura a secas, Ricardo se refiere a su valor intrínseco al valor de la propia mercancía. Y en estos términos usa la palabra "barato" en la carta que comentamos.

Sin embargo, debemos recordar que también Ricardo usa la frase "baratura relativa" (v VI, ps. 24,25), pero no para referirse al valor intrínseco sino al valor relativo. Señala al respecto: "la única prueba que podemos tener de la relativa baratura del dinero en dos lugares es

compararlo con mercancías. Las mercancías miden el valor del dinero del mismo modo que el dinero mide el valor de las mercancías". Es decir que, incluso en este caso de baratura relativa, no compara valores de uso distintos, sino compara los valores de las mercancías con el valor de la mercancía dinero.

Supongamos que la interpretación de Sraffa sea válida. Si 40 obreros perciben como salario 10 @ de trigo cada uno y producen 600 @ ¿Cómo podría Sraffa expresar la baratura de los alimentos que conduzcan a una elevación de la plusvalía, sin utilizar la valorización y sólo recurriendo a los valores de uso?. Si a cada obrero se le paga 8@ en lugar de 10@, se elevarán las ganancias en valores de uso, pero ¿Significaría que se han abaratado los alimentos? De ninguna manera, sólo indicará que a los obreros se les paga un menor salario en valores de uso y nada más.

BARATURA DE ALIMENTOS Y MAYOR GANANCIA

Obreros Nº.	Producto V+P @	Salarios V @	Ganancia P @
40	600	400	200
40	600	320	280

Continuemos. Ricardo sostiene que lo único que aumenta las utilidades, con el mismo capital, es la obtención de alimentos más baratos. Aquí lo interesante está en que Ricardo nos habla de una situación en que el capital es el mismo y los alimentos son más baratos. Analizando el ejemplo anterior, seguramente Sraffa entendería por "el mismo capital" las 400 @ de trigo pagadas a los obreros, de ser así, se mantendría inalterable el producto y por tanto no habría aumento de plusvalía, ¿Cómo podría Sraffa simultáneamente mantener el mismo capital (400 @ y abaratar los alimentos? Es evidente que no podría hacerlo. La contradicción sólo podría resolverse en términos de valor. Supongamos que la @ de trigo cueste 0.1 unidades de valor, tendríamos el siguiente cuadro:

BARATURA DE ALIMENTOS Y MAYOR GANANCIA

Obreros	V	P	V+P
Nº	\$	\$	\$
40	40	20	60
40	36	24	60
44 $\frac{4}{9}$	40	26 $\frac{2}{3}$	66 $\frac{2}{3}$

El cuadro nos muestra que, si los alimentos se abaratan, con el mismo capital puedo contratar más obreros y puedo lograr que se eleven tanto el valor del producto como la plusvalía.

En conclusión, Ricardo plantea su teoría de la distribución del producto de valor y de la tasa de plusvalía en íntima vinculación con su teoría del valor, tomando en cuenta la valorización y no al margen de ella, como pretende Sraffa.

A) Distribución del Producto y del Valor.

Ricardo complica innecesariamente su análisis recurriendo al cociente entre el producto de valor y el valor de la fuerza de trabajo, como proporción de la cual depende la tasa de plusvalía. A este punto se refiere Sraffa cuando dice que la cita más relacionada con la teoría de la ganancia, como relación entre cantidades de un mismo valor de uso, está contenida en la carta a Malthus de Junio de 1814, que señaláramos líneas arriba. La cita aludida es la siguiente:

"La tasa de utilidades y de interés debe depender de la proporción entre la producción y el consumo indispensable para obtener dicha producción" (v. I, ps. XXIV-XXV).

Según Sraffa, la base racional de la singular tasa de ganancia que atribuye a Ricardo es que sólo en la agricultura el capital y el producto están constituidos

por el mismo artículo y tanto la ganancia como la tasa de ganancia se calculan sin recurrir a la valorización.

A continuación analizaremos la verdadera concepción teórica formulada por Ricardo, así como sus limitaciones.

En principio, debe analizarse el proceso de creación de valor en su forma pura. Este proceso Ricardo no lo analiza adecuadamente. Luego, se debe proceder a la distribución del valor del producto, el cual está constituido por $c + v + p$. Por lo general y en el período que estamos analizando, Ricardo prescinde normalmente de la existencia de c (capital constante) en el valor del producto; por eso nos limitaremos al análisis del producto de valor ($v+p$) y, específicamente, al estudio de la distribución del mismo.

La plusvalía sólo puede ser entendida adecuadamente cuando se la analiza en términos de trabajo abstracto o de su expresión en forma de valor. En este sentido, la plusvalía no es más que el plustrabajo que el obrero agrega al objeto de trabajo después de cubrir con el trabajo necesario la parte con que reproduce su propio salario. De esta manera, la plusvalía no es más que la diferencia entre el producto de valor y el trabajo

necesario, es decir, no es una magnitud relativa es una magnitud absoluta.

Plus-trabajo = jornada de trabajo - trabajo necesario ó

Plusvalía = producto de valor - valor de la fuerza de trabajo

$p = (v+p) - v$

Lo importante aquí es señalar que sólo en este caso relacionamos las dos magnitudes a que alude Ricardo: el producto de valor y el salario. La diferencia está en que Ricardo la considera como proporción, en lugar de conceptualarla como diferencia. Esta es la única interpretación correcta del problema. Es decir, su interpretación en términos de trabajo abstracto o de valor, puesto que nos hallamos ante un modo de producción asentado en el valor de cambio.

Una vez que se ha determinado la distribución del producto de valor en términos de trabajo abstracto o de valor, esta distribución del valor del producto (que en este caso coincide con el producto de valor) puede convertirse y expresarse en partes del producto total, en magnitudes de valor de uso. Esto es mucho más sencillo de efectuar cuando se trata de la producción de un sólo valor de uso,

como el trigo o la tela. En este caso, se determina el valor de cada unidad mercantil, por arrobas de trigo o por metros de tela, y luego se expresa el valor de la fuerza de trabajo y de la plusvalía en cantidades del valor de uso producido. De esta forma estaríamos expresando la distribución del valor del producto como distribución del valor de uso producido.

Bajo esta forma es como podemos hablar de la plusvalía, más propiamente hablando, del plusproducto, y diríamos que el plusproducto no es más que la diferencia entre la producción del indicado valor de uso y la cantidad de valores de uso que representa el valor de la fuerza de trabajo. En este punto sólo debemos señalar que una cosa es expresar el valor íntegro de la fuerza de trabajo en una cierta cantidad de valores de uso producidos en esa unidad productiva, pero equivalente en valor; y otra cosa muy distinta es expresar el valor de la fuerza de trabajo en la totalidad de valores de uso diversos que consume el obrero. Para la economía política lo importante es la primera formulación, esto es, la expresión del valor del producto en un mismo valor de uso, en el valor de uso producido (sea agrícola o manufacturero), y no la segunda expresión, que mezcla el valor de uso producido con

el valor de uso consumido . La primera forma de expresión guarda cierta similitud con la visión fisiocrática de la distribución del producto cuando se trata de la esfera agrícola.

De acuerdo a esta concepción, lo determinante son los valores de uso y no los valores de cambio. El valor no es más que un valor de uso, un objeto material. Debido a que el valor de la fuerza de trabajo encuentra su expresión en el valor de los medios de subsistencia y, por tanto, en una determinada cantidad de valores de uso, es que los fisiócratas captan el valor de la fuerza de trabajo bajo esta última forma.

Además, es en la agricultura en que la plusvalía puede captarse como un excedente de valores de uso producidos sobre los valores de uso consumidos sin que se comprenda la naturaleza del valor. En cambio, para comprender la plusvalía en la manufactura es necesario comprender dicha naturaleza . Por ello es que para los fisiócratas sólo la agricultura producía plusvalía bajo la forma de un plusproducto directo. (3)

Pero, aún en este caso, lo correcto es ver a la plusvalía

agrícola, no como una proporción entre los valores de uso producidos y los consumidos, sino como una diferencia de magnitudes absolutas de valores de uso.

B) Tasa de Producción y Tasa de Plusvalía.

En la cita que hace Sraffa de Ricardo, éste nos habla de que la tasa de plusvalía (tasa de ganancia) depende de la "proporción entre la producción y el consumo indispensable para obtener dicha producción". Esta afirmación es totalmente confusa porque cuando se mide la plusvalía (ganancia) debemos establecer una relación entre los valores producidos y los valores de uso consumidos, pero esta relación no es de un cociente (o proporción), sino de una diferencia. Y cuando se mide la tasa de plusvalía ya no se establece la relación entre los valores de uso producidos y los valores de uso consumidos, sino que se aplica la relación entre el excedente (de los valores de uso producidos sobre los consumidos) y los valores de uso consumidos.

Si los valores de uso producidos son de 90¢ de trigo y los valores de uso consumidos son de 60¢ de trigo, tendríamos el siguiente cuadro:

TASA DE PRODUCCION Y TASA DE GANANCIA

Producción	Consumo	Excedente	Prod./Cons.	Exc./Cons.
V/P	V	P	%	%
e	e	e		
70	60	30	150	50

La plusvalía sería de 30e de trigo, única relación entre producción y consumo de valores de uso. La tasa de plusvalía (la tasa de ganancia a que se refiere Ricardo) sería de 50% , la cual depende no de la tasa de producción sino del valor de la fuerza de trabajo, del producto del valor y de su diferencia.

La tasa de plusvalía nos indica el grado de explotación de los obreros, quienes producen con su trabajo un excedente del 50% sobre los valores de uso que consumen en la producción. En cambio, la proporción entre la producción y el consumo nos indica que los obreros han producido un monto que es equivalente a una vez y media los valores de uso que ellos han consumido. En este segundo caso, en ningún momento se muestra en forma independiente el monto de valores de uso que producen los obreros y que no son apropiados por ellos.

Si sólo nos limitamos a la cita que de Ricardo hace Sraffa, parecería que el primero de los mencionados estaría asumiendo una posición totalmente fisiocrática, que nos estaría hablando de producción y consumo de valores de uso exclusivamente. Pero para ser más fieles al pensamiento de Ricardo citémoslo en forma algo más amplia que Sraffa:

"Las tasas de utilidades y de interés dependen necesariamente de la proporción que guarda la producción, respecto al consumo necesario para efectuarla; también esto depende esencialmente de la baratura de las provisiones, lo cual viene a ser, después de todo, pese a cualquier margen que concedamos, el gran regulador de los salarios de la mano de obra" (v.VI, p.72).

En esta expresión Ricardo nos habla de dos magnitudes: los valores de uso consumidos y producidos, pero inmediatamente agrega que una de estas magnitudes, los valores de uso consumidos, depende a su vez del valor de los medios de subsistencia, que regula los salarios. En otras palabras Ricardo establece el vínculo entre los valores de uso y el valor del cambio. Señala que lo determinante es el valor del cambio. Alimentos más baratos determinarán un mayor

consumo de valores de uso. Alimentos más caros determinarán un menor consumo de valores de uso. Pese a que la relación establecida es correcta, deja en el aire la vinculación de los valores de uso producidos con el valor; y ésta es la deficiencia que muestra la expresión señalada.

La expresa vinculación que establece entre los valores de uso consumidos con el valor de los mismos, señalando que lo fundamental es el valor, hace que Ricardo hable de los valores de uso producidos y consumidos no sólo en el sector agrícola, sino también en el sector manufacturero y a nivel de todo el país.

Un mes después de haberse expresado en los términos señalados líneas arriba, nos da un ejemplo de cómo opera la relación entre los valores de uso producidos y consumidos en la agricultura (v.VI, ps. 76,77).

Hemos señalado que para analizar adecuadamente el producto de valor debe suponerse constante el número de obreros. Los datos de Ricardo los adaptaremos a este supuesto. Con el capital inicial de \$ 100 se contratan 50 obreros, obteniéndose una producción de 250^q de trigo por un valor de \$ 250 (ver cuadro Nº 2). Si se eleva al doble el

CUADRO No.2

RELACIONES DE VALOR Y DE VALORES DE USO

Casos	Valor de la Fza.de trabajo	Obreros Nro.	Capital \$	v \$	p \$	v + p \$	p' %	v e	p e	v + p e	Valor por arroba \$
I	INICIAL	50	100	100	150	250	150	100	150	250	1
II	SUBE EL VALOR	50	200	200	50	250	25	100	25	125	2
III	PAGO POR DEBAJO DEL VALOR	50	100	100	150	250	150	50	75	125	2

valor del trigo, el capital se elevará a \$ 200, como el producto de valor se mantiene inalterable, la plusvalía se reduce de \$ 150 a \$ 50 y la tasa de plusvalía o de ganancia se reduce de 150% a 25%.

A continuación, agrega Ricardo que sólo puede obtenerse la misma tasa de ganancia (150%) pagando la fuerza de trabajo por debajo de su valor (\$100 en lugar de \$200), con lo cual se obtendría la misma plusvalía (\$ 150) y la misma tasa de ganancia (150%).

En el ejemplo formulado por Malthus y replanteado por Ricardo, observamos que este último establece su relación de producción y consumo de valores de uso en la siguiente forma: cuando la producción de la misma cantidad del producto (cereales) requiere más trabajadores, el capitalista no puede retener la misma cantidad para él mismo, a menos que el mayor número, de trabajadores cubra sus subsistencia con la misma cantidad de cereal que antes consumía un menor número de labradores. Aquí Ricardo, en forma clara, ha vinculado las proporciones de valores de uso al valor, a la diversa cantidad de trabajo requerido para producir la misma cantidad de valores de uso, concluyendo que las relaciones entre los valores de uso

dependen de las relaciones de valor:

Pero Ricardo no sólo considera que la proporción entre los valores de uso producidos y consumidos opera en la agricultura, sino que también actúa en la manufactura. Este punto de vista ya había sido formulado por Ricardo tres años antes, en las Notas a "Sobre los Precios" de Bentham. En esa oportunidad, expresó que si la moneda se depreciase y a los obreros se les pagase el mismo salario monetario "el fabricante y el agricultor recibirán un ingreso adicional.. y mientras los salarios no suban pueden emplear un número adicional de manos, de suerte que aumentará en cierta medida, la riqueza real del país. El trabajador productivo producirá algo más que anteriormente, en relación con su consumo, pero esto sólo durante un brevísimo lapso de tiempo" (v.III, p. 234-235). Estas declaraciones datan de Enero de 1811. El criterio utilizado por Ricardo, en la formulación de su teoría de la distribución del producto de valor bajo la forma de tasa de producción, es exactamente el mismo que utilizara en Junio de 1814. En este caso, la producción absoluta se expande, y la proporción entre los valores de uso producidos y consumidos se incrementa por la reducción

absoluta del consumo de valores de uso de cada trabajador. El cambio de esta proporción es originada por una reducción en el pago del valor de la fuerza de trabajo. Nuevamente, los cambios en la distribución del valor del producto se expresan como cambios en las proporciones de los valores de uso.

Ya habíamos señalado que cuando Ricardo establece la dependencia del consumo de los valores de uso por los obreros respecto a las variaciones del valor de la fuerza de trabajo, era posible que la proporción entre los valores de uso producidos y consumidos sea perfectamente factible no sólo en la agricultura sino también en la manufactura

Y esta amplia aplicación la efectúa Ricardo en 1811, lo cual trae consigo que ya no se relacionen valores de uso uniformes, sino valores de uso distintos (por un lado, el valor de uso producido en la manufactura y, por otro lado, la suma de valores de uso que consume el obrero) pero vinculados a través del valor de la fuerza de trabajo.

Sraffa señala que cuando Malthus se opone a Ricardo expresando que "En ningún caso de producción es el producto

exactamente de la misma naturaleza que el capital empleado. Por consiguiente, nunca podemos referirnos de modo adecuado a una tasa material del producto" (v.I,p. XXIV), lo que hace es," sin duda alguna", hacerse eco de las declaraciones de Ricardo en sus manuscritos sobre las utilidades , que se perdieron. Nuevamente Sraffa trata de interpretar a Ricardo no a través de lo que él explícitamente sostiene, sino a través de lo que interpreta Malthus y de lo que interpreta de un documento que no conocemos.

Nosotros también insistimos en analizar a Ricardo a través de sus propias manifestaciones.

La diferencia fundamental entre Malthus y Ricardo está en que el primero considera que la tasa de utilidades depende de la relación entre la oferta y la demanda de capital. En cambio, Ricardo sostiene que en el largo plazo es la baratura o la carestía de los alimentos lo que regula la demanda por productos de capital y determina la plusvalía. Aunque en el corto plazo la demanda pueda disminuir con menor rapidez que el capital y el producto, generando una ganancia adicional por poco tiempo. Ricardo señala que este último caso " es totalmente

independiente de la tasa de producción" y sólo actúa como una fuerza contrarrestante de ésta (v. VI, p.76)

A esta expresión de Ricardo, contesta Malthus que "en ningún caso de producción es el producto exactamente de la misma naturaleza que el capital anticipado" (v. VI, p.78). Malthus considera que la idea de Ricardo es que tanto el valor de uso consumido como el producido es el mismo y por ello cualquier movimiento de la demanda actúa por igual sobre el valor de uso producido y sobre el consumido. Por eso Malthus agrega a continuación: "En consecuencia no podemos nunca referirnos a una tasa de producción real [material] independiente de la demanda y de la abundancia o escasez de capital "

Este es el verdadero origen de la expresión de Malthus: es la interpretación que éste hace de Ricardo, imaginándose que sólo cuando el producto es el mismo no se percibe la acción de la demanda. No es, por tanto, el punto de vista de Ricardo. Para éste, el que el valor de uso producido y consumido sea o no el mismo es indiferente, por cuanto los está relacionando a través del valor de los medios de subsistencia del obrero.

De aquí se desprende que la expresión de Malthus no es la reproducción fiel del pensamiento de Ricardo expresado en el manuscrito perdido, como sostiene Sraffa. Muy por el contrario, es una interpretación equivocada de Ricardo que hace Malthus, obsesionado como está por el papel que juega la demanda en el surgimiento de la ganancia.

La expresión de Malthus es respondida por Ricardo en la siguiente forma:

Si a consecuencia de la acumulación cae la plusvalía, el capital decrece. Esto es, la caída de la plusvalía hace que la acumulación cese y en este caso "el consumo comparado con la producción es mayor", o también la producción comparada con el consumo es menor. Pero ¿porqué el consumo relativo crece?. "Porque toda acumulación implica una creciente dificultad de obtener alimentos". (v.VI, p 107).

Nuevamente vemos que los valores de uso producidos y consumidos están relacionados por el valor.

En la misma carta de respuesta a Malthus, Ricardo sostiene que "los manufactureros de lana o algodón no podrán elaborar la misma cantidad de productos con el mismo

capital si están obligados a pagar más por la mano de obra que empleen, pero sus utilidades dependen del precio a que su productos manufacturados puedan venderse....el porcentaje de utilidad que obtiene quedará disminuido si evalúa su capital, como debe hacerlo, en dinero, con el valor incrementado que tendrían todos los productos como consecuencia del alza de los salarios". (v. VI, p.80).

Aquí lo que debe destacarse es que Ricardo vincula la plusvalía tanto al precio que se vende la producción, como a la evaluación en dinero del capital. Nuevamente aparece el valor como elemento rector de las utilidades.

En relación a la proporción de los valores de uso producidos y consumidos, Ricardo señala : "Los individuos no estiman sus utilidades por la producción material, pero las naciones invariablemente proceden así" (v.VI, p.81). En primer lugar, no se pronuncia sobre el cuestionamiento de Malthus, porque jamás sostuvo ese criterio, es decir, él nunca creyó que el producto sea de la misma naturaleza que el capital. El cuestionamiento de Malthus, bajo esta absurda forma, es dejado de lado, porque no merece siquiera ser señalado.

A Ricardo lo que le interesa es determinar en qué ámbito podemos referirnos a una tasa de producción de valores de uso, pero en lugar de partir de la distribución del valor del producto para luego expresarla mediante la distribución de los valores de uso, en otras palabras, en lugar de tratar el problema teóricamente, lo enfrenta prácticamente, por el uso que se hace de la estimación de la producción en valores de uso.

El hacer frente al problema en términos prácticos hace que se desvíe del tema de la plusvalía hacia la medición de la riqueza material, o sea, hacia la medición de la riqueza en valores de uso. Transforma el problema de estimación de la plusvalía en el problema de la medición de la riqueza. Ahora bien, la riqueza material, como cantidad de valores de uso, es una medición que procede a todo nivel, sea a nivel de nación o a nivel de individuo, y no sólo a nivel de nación como sostiene Ricardo.

Malthus, en Octubre de 1814, atribuye a Ricardo la idea de que la plusvalía depende de la proporción entre la cantidad de productos y el gasto de producción; esta interpretación proviene en realidad de que cuando Ricardo establece la proporción entre los valores de uso producidos y los

consumidos, efectúa la vinculación con el valor sólo para los valores de uso producidos, es decir, debido a que la exposición de Ricardo no es clara, al no establecer la vinculación con el valor de los valores de uso producidos. Ricardo señala que la interpretación por Malthus de su pensamiento no es correcta. Este rechazo a semejante interpretación es justificado, ya que con él lo que se pretende es relacionar un valor de uso (la cantidad de producto) con un valor (el gasto de producción) y esto es, evidentemente, un absurdo. A continuación, Malthus señala que la utilidad debe ser expresada en términos dinerarios.

En su respuesta a Malthus, Ricardo establece los siguientes puntos de vista:

La causa permanente de las altas o bajas utilidades radica en la mayor o menor facilidad de obtener alimentos. Ello porque la baratura o carestía de los alimentos determina el mayor o menor valor de la fuerza de trabajo. Si bien Ricardo vinculaba directamente la plusvalía a los medios de subsistencia del obrero, en esta carta encontramos ya, en forma más precisa y teóricamente más

adecuada, su formulación de la distribución del producto de valor vinculando la plusvalía al valor de la fuerza de trabajo. De esta suerte, Ricardo expresa: "las utilidades se reducen considerablemente en el país pobre, debido a los enormes salarios" y en los países ricos las utilidades son más altas porque los salarios son demasiado bajos. Al margen de la interpretación errónea que hace Ricardo de los países pobres, lo importante es el vínculo que establece entre el salario y la plusvalía.

Ricardo señala específicamente que él determina la plusvalía en términos de valor. Dice que como resultado de la acumulación la reducción de la plusvalía "se debe al aumento en el precio de la producción, comparado con el precio del producto" (v. VI, p.98). En otro apartado sostiene que "los medios de obtener el producto no cuestan siempre lo mismo", que el producto mismo puede hacerse más valioso y que, en ambos casos, variarán las utilidades (v.VI, p.96). Al referirse a la producción de materias primas, también señala en la misma página que "el valor total de los salarios pagados será mayor comparado con un valor total de la materia prima obtenida", experimentándose una baja en la ganancia (plusvalía).

2.3 LA TRANSFORMACION DEL CAPITAL DINERARIO EN CAPITAL PRODUCTIVO

La formulación de Ricardo prescinde de diversas mediaciones y sin analizar el proceso de producción capitalista llega a los resultados de ella, a la obtención de la plusvalía, como veremos a continuación.

En lugar de profundizar su teoría intuitiva del producto de valor y descubrir sus leyes, Ricardo complica innecesariamente su argumentación persistiendo en analizar el proceso de circulación del capital, dejando de lado el análisis del proceso de producción de la plusvalía. De esta manera, analiza ante todo el proceso de transformación del capital dinerario en capital productivo, es decir, la fase $D-M (ft)..P$. Sostiene que, en esta fase, cuando un mismo capital dinerario se transforma en un mayor capital productivo, por la baratura de los alimentos, se logrará una alta ganancia (plusvalía) y por el contrario, si ese mismo capital dinerario se transforma en un menor capital productivo, por la carestía de los alimentos, se obtendrá una baja ganancia (plusvalía). El considera al capital dinerario como la oferta de capital y al capital productivo como la demanda

de capital. (v. VI, ps. 69, 76, 80, 88, 96)

En primer lugar, debemos señalar que un análisis adecuado del producto de valor debe arrancar del análisis de la mercancía específica del modo de producción capitalista, la mercancía fuerza de trabajo, y sus determinaciones como valor y valor de uso. Toda esta problemática no es considerada adecuadamente por Ricardo.

En un segundo momento, se debe analizar la distribución del producto de valor, esto es, la relación entre el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía. Un análisis adecuado de ello sólo puede realizarse manteniendo inalterable el mismo número de trabajadores, conservando el mismo producto de valor.

Ricardo no es metódico en este sentido y utiliza, por lo general, un producto de valor variable, aunque a veces también recurre al producto de valor constante.

Por otra parte, cuando Ricardo analiza el proceso de transformación del capital dinerario en capital productivo no distingue ni relaciona adecuadamente el proceso de circulación del capital y el proceso de circulación mercantil; al contrario, los confunde totalmente. La fórmula

del ciclo del capital dinerario si se abstraen los medios de producción es:

$D-M(ft)...P..M' - D'$.

Lo único que Ricardo analiza es la fase $D-M (ft)..P$, y su análisis de esta fase no sólo es incompleto, sino confuso, pues lo mezcla con el proceso de circulación mercantil del obrero $M-D-M$ ó $M(ft) -D (ft)-M$, es decir, la venta de la mercancía fuerza de trabajo y la consiguiente compra de alimentos para el sostenimiento del trabajador. Este segundo ciclo corresponde únicamente al proceso de la circulación mercantil y no al proceso de la circulación del capital, puesto que el obrero vende su fuerza de trabajo como simple mercancía y después de darle su forma dineraria adquiere las mercancías que requiere para su sostenimiento; por tanto, sólo ha realizado el ciclo $M-D-M$. (4)

Por otra parte, la primera fase de este ciclo, es decir, la fase $M-D$ ó $M(ft)-D (ft)$, no viene a ser sino la forma invertida de la primera fase de ciclo del capital dinerario, que se presenta como $D-M (ft)..P$, la cual además de formar parte del proceso de circulación mercantil, forma también

parte del proceso de circulación del capital.

Ricardo analiza la primera fase del ciclo del capital dinerario, es decir, la fase D-M (ft)...F, pero no bajo esta forma, no partiendo de la compra por el capitalista de la mercancía fuerza de trabajo para luego entrar al análisis de la producción de la plusvalía, sino que, por el contrario, salta de esta primera fase del ciclo del capital dinerario, a la segunda fase D-M del ciclo M-D-M, característico de la circulación mercantil; esto es, como si el capitalista con su capital dinerario procediera a comprar directamente las mercancías que consumen sus trabajadores.

Es bajo esta última forma que Ricardo formula la transformación del capital dinerario en capital productivo. Y adquiere esta forma de capital productivo por cuanto alimentos más baratos permitirán sostener a un mayor número de trabajadores, gracias a que el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los alimentos; esta característica aún no está explícitamente expresada en esta comunicación, pero más tarde lo será. A partir de este punto, sin ninguna otra mediación, Ricardo concluirá que las utilidades (la plusvalía) se

incrementarán.

Hemo visto que la formulación de Ricardo sobre las utilidades adopta la forma de transformación del capital dinerario en capital productivo. Rastreando su origen, podemos ubicarlo en un intento por uniformizar las características de la tasa de interés con las correspondientes a la tasa de ganancia. Es posible que este intento se haya debido a la influencia de Malthus sobre Ricardo, ya que el primer autor era partidario de analizar los principios de la economía política en términos de oferta y demanda. Por ejemplo, en la polémica con Ricardo sostiene: "Pienso, sin alternativa, que esas altas utilidades indican siempre un exceso comparativo de demanda sobre la oferta" (v.VI, p.87) o se producen "cuando el capital es escaso comparado con sus aplicaciones".

Decimos que es un intento por uniformizar las características del interés con la ganancia, pues, en Enero de 1811, Ricardo sostenía que "la tasa de interés se gobierna íntegramente por la relación entre la cantidad de capital y los medios de emplearlo" (v. III, p. 143). Y es bajo esta misma forma en que plantea la uniformización mencionada. En Marzo de 1814, en la carta

a Trower, donde Ricardo sintetiza sus puntos de vista sobre las utilidades, expuestas en los manuscritos que se perdieron, afirmando : "Cuando el capital de un país aumente y existan de antemano los medios para emplearlo , o si éstos aumentan en la misma proporción, la tasa de interés y de utilidades no bajarán".

Esta alusión simultánea al interés y a las utilidades indicaría no sólo la dependencia del primero al segundo, sino también el intento de uniformizar sus causas generales. Sostenemos que, en parte, se habría debido a la influencia de Malthus sobre Ricardo, pues líneas abajo de la anterior expresión Ricardo añade, refiriéndose en primer lugar a Malthus: "todos estamos de acuerdo sobre este punto" y las divergencias surgen respecto a qué factor determina el aumento de la demanda por productos de capital, que para Ricardo son las mejoras agrícolas.

Decíamos que toda esta formulación es confusa y aleja a Ricardo de la necesidad de profundizar su teoría del producto de valor. En este análisis no tiene nada que hacer el interés porque, sea propio o ajeno el capital, rinde la misma plusvalía. Otra cosa es la participación del interés en la plusvalía . Sobre este último punto

indicaremos únicamente que el interés de mercado está regulado por la oferta y la demanda de capital de préstamo; y el interés medio, por la cuota media de ganancia, puntos de vista que Ricardo no analiza ni encuadra adecuadamente.

Lo único importante que Ricardo establece sobre el interés lo sostiene en Octubre de 1810, cuando expresa que el interés no es más que una deducción de la plusvalía:

"El interés que una persona consiente en pagar por el uso de una cantidad de dinero es, en realidad, una parte de las utilidades que espera obtener empleando un capital que aquella cantidad de dinero le permitirá efectuar" (v.III, ps. 275, 276).

Por otra parte, cuando Ricardo compara el capital dinerario con el capital productivo establece una equivalencia justa en términos de valor : el mismo capital dinerario puede adquirir más o menos alimentos siempre y cuando éstos sean a su vez más baratos o más caros.

NOTAS

CAPITULO II

- (1) Carlos Marx, Teorías Sobre la Plusvalía, v. II, p. 384
- (2) Ibid, Ps. 424, 425
- (3) Ibid, v. I, p. 39
- (4) Carlos Marx, El Capital, t. II, v. 4, Cap. I.

III LA TEORIA DE LA GANANCIA Y LA RENTA

3.1 LA TEORIA DEL VALOR EN EL ENSAYO

La teoría del valor puesta de manifiesto en el ENSAYO de Febrero de 1815--se asienta definitivamente en la teoría del valor-trabajo y de ninguna manera se estarían manifestando aquí "los primeros elementos de su teoría", como pretende Sraffa. Como vimos en los capítulos anteriores, la primera manifestación de la teoría del valor-trabajo de Ricardo proviene de 1810 y no sufre cambios considerables, sino sólo una mayor precisión y delimitación teórica.

Si bien Ricardo, en su Notas a Bentham, de fines de 1810 o inicios de 1811, ya aceptaba la distinción de la mercancía en valor de uso y valor en cambio, la siguiente vez que recurre al término "valor en cambio" es en el ENSAYO. Aquí, valor en cambio es empleado como equivalente a valor y también como sinónimo de valor de cambio. En la primera acepción, Ricardo sostiene que la facilidad o dificultad de producir una mercancía regulará en definitiva su valor en cambio (v. IV, p.11). Una mayor dificultad significará emplear "más mano de obra". Una mayor facilidad permitirá "obtener la misma producción con menos trabajo". En la segunda acepción, sostendrá que si se presenta dificultades para producir cereales, mas no para producir oro, plata,

pañó, lienzo, etc. "el valor en cambio del cereal subirá necesariamente en relación con estas cosas". Aquí se está refiriendo al valor relativo y no a su valor. >

Sin embargo, lo más destacable de la segunda formulación ricardiana de la teoría del valor es que resalta su verdadera esencia, es decir, el valor de las mercancías está determinado por la mayor o menor cantidad de trabajo. Ley que en esencia se mantendrá en LOS PRINCIPIOS. Por otro lado, dos meses antes de publicar el ENSAYO establece una relación definida entre el valor global y el valor unitario de la mercancía: "Si duplicásemos la cantidad, o bien los medios de producir calcetines, disminuiríamos su valor en una mitad. comparándolos con TODOS los demás productos" (v. VI, p. 107). En esta expresión observamos que el mismo trabajo producirá el mismo valor total, pero como este trabajo es más productivo al duplicarse la cantidad de valores de uso, disminuirá el valor unitario de la mercancía a la mitad. Que Ricardo está considerando la misma cantidad de trabajo es evidenciado por un ejemplo similar propuesto al mes siguiente: "si con la misma mano de obra pudiésemos obtener al doble de la cantidad [de] estaño" el valor de la masa de productos no se alteraría, pero sí se modificaría el valor de cada unidad de estaño (v. VI, p. 112). >

Junto a esta correcta formulación, Ricardo sostiene que la mayor o menor cantidad de trabajo es equivalente a la mayor o menor cantidad de mano de obra.

Este último planteamiento no es correcto, pues la cantidad de mano de obra y la cantidad de trabajo no son expresiones equivalentes; Ricardo no percibe que la misma magnitud de mano de obra puede desplegar distintas cantidades de trabajo, no se da cuenta que la mano de obra es una magnitud elástica, que puede expandirse sea intensiva o extensivamente, sea manteniéndose inalterable la jornada de trabajo o sea modificando la misma. Esta incomprensión no permite que Ricardo tome conciencia sobre la naturaleza de la plusvalía absoluta, ni sobre el papel que juega la intensidad del trabajo en la determinación de la plusvalía relativa.

Esta formulación más delimitada de Ricardo en torno a la fuente de valor de las mercancías parece haberse debido en parte a la polémica que sobre las utilidades llevó a cabo éste con Malthus. Aquel sostenía que las dificultades de la producción de los cereales actuaban constantemente, en tanto que las mejoras agrícolas o de los instrumentos de labranza eran menos frecuentes; en consecuencia, existía una tendencia al alza de valor de los cereales, lo cual

encarecía la mano de obra, obteniéndose por tanto con un mismo capital una menor utilidad. En síntesis, las dificultades de producción de los cereales tenían una doble expresión: Por un lado, elevaban el valor de este producto agrícola y, por otro lado, reducían la plusvalía correspondiente. Pero esta doble expresión no se limitaba al ámbito del sector agrícola, sino que también desembocaba en una doble expresión a nivel social: por un lado, la dificultad de producción de cualquier mercancía determinaba que se elevara el valor de ésta; por otro lado, la reducción de la plusvalía agrícola determinaba la reducción de la plusvalía no agrícola por el alza general de los salarios.

En el análisis del valor de los cereales, Ricardo hacía una distinción entre causas que facilitan o dificultan la producción, que atañen por tanto al valor de la mercancía, y causas que actúan sobre las variaciones accidentales del precio de los cereales. En el primer caso, considera que las causas que dificultan la producción actúan constantemente, mientras que las mejoras en la agricultura o en los instrumentos de la labranza son menos frecuentes.

Esta apreciación de Ricardo es totalmente errónea y está íntimamente vinculada a su concepción de la renta del suelo, en la cual sólo actúa la línea descendente, o sea el paso

de los suelos más fértiles a los menos fértiles, sin considerar que también puede actuar la línea ascendente, o sea el paso de los suelos menos fértiles a los más fértiles, o una acción combinada de ambas líneas. Por otro lado, tampoco considera adecuadamente el papel que desempeña la situación del suelo. El desarrollo de los medios y vías de comunicación puede facilitar un acceso más rápido a terrenos más fértiles. Por ello, no se puede sostener que sólo actúen constantemente los factores que dificultan la producción, ya que también lo hacen los factores que facilitan la producción.

En caso de que estos factores se compensen mutuamente, sólo se manifestarían las variaciones accidentales del precio. Entre éstas Ricardo señala en primer lugar a las malas cosechas, considerando ésta como un factor de la oferta y demanda, cuando el precio se sitúa por encima o por debajo del valor (v. IV, p.11). Aquí lo que está haciendo es señalar las variaciones del precio de mercado en torno al valor de la mercancía. En segundo lugar, señala como factor accidental las variaciones del salario por encima o por debajo del valor de la fuerza de trabajo. En este caso, Ricardo confunde las determinaciones del precio de mercado y del precio de producción de la mercancía.

En tercer lugar, señala como factor accidental el cambio de valor del dinero-mercancía causado por su abundancia o escasez. En este caso, Ricardo se refiere a los cambios que se producen en los precios por una variación mal establecida en el valor de mercancía-dineraria, sin que se produzca una variación de valor en el resto de mercancías.

En lugar de precisar adecuadamente el papel que juega cada uno de estos precios, lo que hace es mezclarlos, otorgándoles además una significación similar bajo la denominación de variaciones "accidentales" o "pasajeras" del precio, en relación a las causas que dificultan o facilitan la producción. Todas estas causas se diferencian por su periodicidad. El criterio adoptado, en general, es el de la frecuencia.

Ricardo no advierte claramente que la diferencia entre todas esas determinaciones debe ser analizada partiendo de la determinación del valor de la mercancía por el tiempo de trabajo y, en seguida, deducir de éste el dinero y la forma precio correspondiente a la misma. Esta determinación es independiente de la categoría "capital". Por otro lado, si se quiere conocer el efecto de una variación en los salarios que lo diferencie del valor de la fuerza de

trabajo, debe distinguirse sus efectos sobre el valor de la mercancía y sobre su precio de producción. Finalmente, debe diferenciarse con claridad el precio de mercado del precio de producción. Nada de esto hace Ricardo.

3.2 EL PRECIO DE PRODUCCION

Ante todo, debemos remarcar que el eje en torno al cual gira, toda la teoría de la ganancia de Ricardo se sustenta en la determinación del valor de las mercancías por la cantidad de trabajo empleada en la producción. Sin embargo, a partir de esta correcta base teórica, Ricardo incurre en una serie de inconsecuencias y confusiones, como las referidas al precio de costo.

A) Precio de Costo.

Ricardo denomina al precio de costo "gastos de producción" (v. IV, p.10) o "costo de producción" (v. IV, ps. 5,10,12,15,16,23). Sabemos que el precio de costo es un elemento constitutivo del precio de producción, pero no un elemento que forma el valor de las mercancías. El precio de costo agrupa a su vez dos elementos funcionalmente diferentes: el capital variable y el capital constante (c+v). El precio de costo es la parte del valor de la mercancía que repone el precio de los medios de producción consumidos y el precio de la fuerza de trabajo empleada, es decir, el precio de costo repone lo que le cuesta la mercancía al capitalista. Ricardo se refiere al precio de costo, pero en términos de reposición del capital fijo y circulante y no de capital constante consumido y capital variable. (1)

El no haber distinguido adecuadamente los dos elementos funcionalmente diferentes que constituyen el precio de costo ha determinado que Ricardo no logre interpretar adecuadamente la transformación de la plusvalía en ganancia. Esto es, no logre comprender que la plusvalía ligada al precio de costo, no viene a ser más que la plusvalía bajo una nueva forma, bajo la forma de ganancia, como emanada del capital invertido, tanto del capital constante como del variable.

B) Precio de Producción

Ricardo denomina también "costo de producción" al precio de producción. Utiliza la misma denominación para referirse a dos cosas diferentes: Al precio de costo y al precio de producción. Y solamente esto es fuente de confusión.

En el ENSAYO que comentamos dice: "el precio de todas las mercancías es regulado en definitiva por su costo de producción, al cual tiende constantemente, incluyendo en dicho costo las utilidades generales del capital" (v.IV, p. 11). La referencia es totalmente clara. En este caso se refiere al costo de producción que incluye las utilidades, como quien señala que existe otro costo

producción que no incluye las utilidades. La inclusión o no de las utilidades hubiera bastado para que Ricardo utilice categorías diferentes para ambos casos y no sólo eso, **sino** para que analice la constitución de los precios de producción.

Pues bien, decíamos que el precio de producción para Ricardo es igual al precio de costo más la ganancia media, lo cual es correcto pero no nos indica cómo partiendo del valor se llega al precio de producción, es decir, no analiza el proceso de transformación de los valores en precios de producción, por lo cual llega a confundir el valor de la mercancía con el precio de producción, precisamente cuando intenta establecer esta diferencia. Así, sostiene que cuando el valor de la mercancía es igual al precio de costo, no hay ganancia ni renta. Y cuando el valor de la mercancía es igual al precio de producción, no hay renta. De esto último se desprende que cuando una mercancía se vende a su precio de producción y no hay renta, el precio de producción es igual al valor de la mercancía y aquí radica el gran error de Ricardo, quien no comprende que el precio de producción es diferente al valor de la mercancía y sólo coinciden a nivel social o en forma excepcional. No comprende que la competencia de capitales es la que determina la

distribución de la plusvalía social, en función de la magnitud de los mismos.

Esta confusión entre el valor y el precio de producción se mantiene en el ENSAYO, pero fue puesta de manifiesto antes de esta obra y con mayores efectos negativos sobre la comprensión de los principios de la economía política, al obstruir la percepción de la teoría de la plusvalía. En Enero de 1811, Ricardo expresa que un impuesto al pan aumenta su precio, eleva los salarios y éstos producen un alza en los precios de todas las mercancías (v. III, ps. 179,200). Lo importante es que el mecanismo de mediación entre el precio del pan y los demás precios de las mercancías es el salario. Podemos suponer que lo mismo ocurre con el alza del precio de trigo cuando influye sobre el alza de los precios de los demás mercancías (v. VI, ps. 72,76,80). El error está en considerar que el salario es un elemento determinante del valor o del precio de la mercancía; entonces, a mayor salario mayor precio. Según este criterio, el precio de costo reaparece en el valor del producto; más específicamente, el salario reaparece en el valor del producto. Lo correcto es considerar no que el salario sea un elemento determinante del valor, sino que el valor se descompone

en varios elementos uno de los cuales es el salario; por eso, que el salario sea mayor no altera el valor de la mercancía. Este, si dejamos de lado al capital constante está constituido por el producto de valor. Si la cantidad de trabajo no ha variado, el valor del producto o el producto de valor no se alteran y si sube el salario bajará la plusvalía, pero el salario no tendrá ningún efecto sobre el producto de valor. Por otro lado, debe distinguirse el valor de la fuerza de trabajo de su valor de uso: este último da origen al producto de valor, que en sí, no depende del primero y sólo sirve para determinar la magnitud de la plusvalía.

Considerado desde la perspectiva del precio de producción, la afirmación de que el aumento de los salarios—a consecuencia de un alza del precio del trigo— eleva los precios de las demás mercancías, tampoco es cierta. El único caso en que ello ocurre es cuando la composición orgánica del capital es inferior a la composición media del capital vigente en la sociedad. Para ello nos basaremos en el ejemplo numérico desarrollado por Marx. Este se sustenta en considerar invariable la cantidad de trabajo y, por ende, el producto de valor. También se mantiene inalterable el capital constante, modificándose únicamente el capital variable. Los capitales están agrupados en cuatro categorías

en función de su composición orgánica del capital: uno, igual a la media; otro, por debajo de la media y dos, por encima de la composición orgánica media del capital. La tasa de plusvalía es del 100%. (Cuadro Nº 03).

Al inicio los capitales son los mismos y todos los precios de producción son uniformes, pero diferentes a sus valores, excepto para la categoría que representa la composición orgánica media. Al elevarse los salarios en un 25% por encima del valor de la fuerza de trabajo, se mantendrá inalterable el producto del valor. El precio de producción seguirá siendo el mismo para la categoría de composición media, se habrá reducido en las dos categorías superiores a la media y sólo habrá experimentado un alza en la categoría con composición orgánica inferior a la media.

Veamos como Ricardo analiza el cambio en los salarios reales en el ENSAYO, el cambio en los salarios por encima o por debajo del valor de la fuerza de trabajo. En este caso, dice, se produce una variación accidental del precio de los cereales. Consideramos tres situaciones cambios en el valor, en el precio de producción y en el precio de mercado de los cereales.

CUADRO No 3

EFFECTOS DE UN AUMENTO DE SALARIOS EN LOS PRECIOS DE PRODUCCION

a) SITUACION INICIAL

Composicion Organica	Obreros No.	c	v	p	Valor	g'	Precio de Costo	Ganancia	Precio de Produccion
		\$	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$
MEDIA	20	80	20	20	120	20	100	20	120
BAJA	50	50	50	50	150	20	100	20	120
ALTA 1	8	92	8	8	108	20	100	20	120
ALTA 2	2	98	2	2	102	20	100	20	120

b) CON AUMENTO SALARIAL

MEDIA	20	80	25	15	120	14 2/7	105	15	120
BAJA	50	50	62 1/2	37 1/2	150	14 2/7	112 1/2	16 1/14	128 4/7
ALTA 1	8	92	10	6	108	14 2/7	102	14 4/7	116 4/7
ALTA 2	2	98	2 1/2	1 1/2	102	14 2/7	100 1/2	14 5/14	114 6/7

Un alza salarial por encima del valor de la fuerza de trabajo, si el capital no varía, determinará una reducción del producto de valor de trigo. Si el capital aumenta pero no varía el número de obreros, el producto de valor será el mismo. No se habrá producido, pues, una elevación del valor del trigo.

Un alza salarial, si se mantiene el mismo número de trabajadores, sólo determinará un alza en el precio de producción del trigo cuando la composición orgánica del capital sea inferior a la media, mas no si la composición orgánica es igual o superior a la media.

Pero Ricardo se imagina que si, por efecto de la acción de la oferta y la demanda de obreros, suben los salarios a un nivel distinto al valor de la fuerza de trabajo, entonces se produce un alza del precio de mercado del trigo por encima de su precio de producción. Este planteamiento es inconsistente porque este caso sólo se dará por una mayor demanda no intensa que permita vender el trigo por encima de su valor de mercado o de su precio de producción. La razón está en la mayor demanda no intensa y no en un mayor salario por encima del valor de la fuerza de trabajo.

El planteamiento de Ricardo sólo podría tener cierta base si se refiere al precio de producción y no al precio de

mercado, pero incluso en este caso debe precisar que sólo se eleva al precio de producción cuando la composición orgánica del capital es inferior a la media.

3.3 LA TEORIA DE LA GANANCIA

Ricardo confunde constantemente la plusvalía con la ganancia y las leyes que rigen la tasa de plusvalía con las leyes que rigen la tasa de ganancia. No percibe que aún cuando la plusvalía y la ganancia sean cuantitativamente equiparables son, sin embargo, cualitativamente diferentes, siendo la ganancia una forma de manifestación de la plusvalía, una forma en que encubre su carácter de trabajo no pagado y se presenta como producido por el capital.

Es en el proceso de circulación del capital, y especialmente en la realización del capital mercantil, donde se determina la posibilidad de venta de la mercancía con ganancia y por debajo de su valor, debido a que entre el precio de costo y el valor de la mercancía existe toda una gama de precios que permite la obtención de este excedente por encima de su precio de costo y por debajo de su valor; con ello se presenta la posibilidad de que el precio no coincida con el valor ni la plusvalía coincida con la ganancia. (2)

Es sobre esta base que se establece la ley que regula la tasa de ganancia y los precios de producción.

Ricardo plantea que las utilidades obtenidas en el empleo menos provechoso de capital en la agricultura regula las utilidades generales del capital, señalando dos causas específicas:

1.- Un alza general de salarios

2.- Sin alza de salarios, el empleo de una mayor cantidad de trabajadores para obtener el mismo volumen de alimentos.

En ambas situaciones Ricardo se refiere a una reducción de la plusvalía social, la misma que vinculada a un salario creciente o constante determinará una menor tasa de plusvalía y si esta menor plusvalía social es referida a un capital constante o creciente (por efecto del salario), estaríamos en presencia de una explicación de la tasa general de ganancia sobre la base de la tasa general de plusvalía. En resumidas cuentas, la tasa de ganancia varía en consonancia con la tasa de plusvalía, lo cual evidentemente es cierto sólo en forma parcial, pues manteniéndose inalterable la tasa de plusvalía pero modificándose la composición orgánica del capital, es también posible modificar la tasa de ganancia. (3)

El elemento clave para establecer la tasa general de ganancia es el proceso de transformación de los valores

en precios de producción. Sin embargo, hemos visto como Ricardo, lejos de analizar dicho proceso, procede a declarar la identidad entre el valor y el precio de producción, bloqueando de esta manera la única vía posible para establecer la determinación de la tasa general de ganancia.

Definido el mecanismo por el cual se fija el nivel de la tasa general de ganancia, que hemos visto cuán insuficiente es, Ricardo analiza el proceso de compensación de las ganancias. Este proceso lo interpreta también muy limitadamente, puesto que él niega el proceso central de la competencia de los capitales: el proceso de transformación de los valores en precios de producción. Considera que, por períodos relativamente breves, algunos sectores de ciertas ramas de la producción pueden obtener plusganancias extraordinarias, por encima del nivel de la tasa general de ganancia, y sostiene que la competencia de capitales determinará que, cuando los otros sectores de estas ramas se vuelquen hacia ellas, se eliminarán las plusganancias, retornando los sectores favorecidos al nivel de la tasa de ganancia antigua. Esto es evidentemente falso en cualquiera de las tres situaciones que menciona: exportación a precios mayores en nuevos mercados, importación de

mercancías baratas y uso excepcional de maquinaria perfeccionada (v. IV, ps. 14, 15)

En el primer caso, cuando se exporta a precios mayores en nuevos mercados, si se asume que la mercancía exportada es más barata que en el país que hace la adquisición pero más cara que en otros países importadores del artículo es evidente que la mercancía exportada se realiza a un valor social superior a su valor individual y, en este sentido, esta plusganancia puede ampliarse y estabilizarse a través de la elevación del nivel de la tasa general de ganancia, en lugar de producirse la supresión de esa plusganancia y el retorno consiguiente a la antigua tasa de ganancia. La tasa general de ganancia de elevará en proporción a la magnitud que represente la plusganancia respecto a la plusvalía social.

Lo propio acontecerá con la importación de mercancías baratas, que Ricardo sólo toma en cuenta cuando se trata de mercancías en que se invierten los salarios. En este caso, la tasa de ganancia se eleva sea que las mercancías sean de consumo obrero o formen parte del capital constante; y en la medida en que sus magnitudes influyan en la plusvalía social o en el capital social, en esa misma medida modificarán la tasa general de ganancia en forma

permanente. Algo similar ocurre cuando se usa excepcionalmente maquinaria perfeccionada. No se produce, pues, un retorno a la tasa antigua de ganancia, sino una modificación de la misma. El error de Ricardo está en que no comprende el proceso de transformación de los valores en precios de producción.

Para entender este proceso, lo primero que tenemos que poner en claro es que la producción de mercancías es una producción de mercancías bajo la forma capitalista, es decir, es un proceso que no sólo produce valor sino también produce plusvalía social. Ahora bien, considerando la misma tasa de plusvalía a nivel nacional, los capitales, si se prescinde de su tasa de rotación, no tienen la misma composición orgánica del capital, iguales capitales generan masas distintas en plusvalía pero reclaman tener la misma participación en el botín, entonces, es la competencia de capitales lo que determina que la plusvalía social se distribuya en proporción a la magnitud de los capitales, haciendo que éstos abandonen las ramas de bajas ganancias y fluyan hacia las ramas de altas ganancias. En esta forma es que surge la ganancia media y con ella los precios de producción.

Ya hemos señalado la limitación que tiene el principio de Ricardo de que las "utilidades generales del capital dependen totalmente de las utilidades de la última porción de capital empleado en la tierra" en su significación profunda, esto es, entendida la tasa de ganancia como tasa de plusvalía. A su vez, considerando esta expresión como tasa de ganancia en sí, veremos que es falsa.

Evaluaremos esta tesis de Ricardo desde una doble perspectiva: primero, analizando exclusivamente la tierra que no arroja renta; y segundo, analizando el paso hacia tierras menos fértiles o peor situadas.

En el primer caso, la ganancia obtenida por el arrendatario de la tierra peor regula la tasa general de ganancia. Ricardo supone que el producto de la tierra peor se vende por su valor y no paga renta. En este caso, la plusvalía es equivalente a la ganancia, ya que en la concepción de Ricardo el valor equivale al precio de la producción. De esta manera, estarían coincidiendo el valor de mercado con el valor individual y con el precio de producción, por lo cual esta tierra no arrojaría ningún tipo de renta sea absoluta o diferencial. (4)

En el segundo caso, la ganancia industrial regula la ganancia agrícola. Ricardo señala que una vez cultivadas

las tierras fértiles o mejor ubicadas, si aumentan la población y el capital, harán falta más alimentos que sólo podrán obtenerse en tierras menos fértiles o peor ubicadas; pero, ante esta mayor demanda, Ricardo considera dos variantes: una, que el precio no varía, y otra, que el precio se eleva, las ganancias subirán en las tierras fértiles o mejor ubicadas, porque el alza salarial será compensada en exceso por el alza de precios mientras que las ganancias bajarán en la industria, debido a que el alza salarial no será compensada por el alza de precios. Esta menor ganancia obtenida en la industria posibilitará el cultivo en las tierras peor situadas. De esta manera, la ganancia industrial regula la ganancia agrícola. (5)

De lo dicho se desprende que en Ricardo conviven ambos enfoques sobre las utilidades, tanto en el ENSAYO como en los PRINCIPIOS. En ambas obras se imagina que rige el principio de que la ganancia obtenida por el arrendatario de la peor tierra regula la tasa general de ganancia y expresamente lo formula así. Sin embargo, al lado de esta expresión, en los PRINCIPIOS desarrolla toda una argumentación (especialmente en el capítulo XXIV, en que critica la teoría de la renta de la tierra de Smith) que

demuestra que en el fondo actúan como reguladoras las ganancias industriales. Si bien en el ENSAYO no encontramos la argumentación específica, sí hallamos los elementos básicos de la misma, como es el referente al crecimiento de la población y a la mayor demanda de alimentos que se produce.

Marx nos indica que el planteamiento de que las utilidades de la agricultura regulan las utilidades de la industria carece de base histórica y teórica. Históricamente, por cuanto el capitalismo se ha desarrollado primeramente en la industria, subsumiendo luego, en forma progresiva, a la agricultura; y una vez que esto se ha logrado, lo que se produce es una acción mutua. Si las mejoras agrícolas elevan la ganancia agrícola se elevará también la ganancia industrial. Si el abaratamiento de las mercancías que forman el capital constante elevan la ganancia industrial, se elevará también la ganancia agrícola.

Desde el punto de vista teórico, la renta sería inexplicable si la ganancia agrícola regulara la ganancia industrial, ya que el excedente del valor individual sobre el precio de producción no podría calcularse si no se conociese la ganancia media establecida en la industria.

Sraffa señala que desde el comienzo un principio básico en

Ricardo era que "las utilidades del agricultor son las que regulan las utilidades de otras actividades " pero que después del ENSAYO dicho principio desaparece y no vuelve a mencionarse en los PRINCIPIOS, aunque sigue ocupando una posición preponderante la proposición más general de que la productividad del trabajo de la tierra libre de renta es fundamental para determinar las utilidades generales (t.I., ps XXIV, XXV).

Con ello, Sraffa intenta vincular el principio de que las utilidades del agricultor son las que regulan las utilidades de otras actividades con la supuesta teoría de la ganancia como relación de valores de uso, en tanto que la proposición de que la tierra que no paga renta es fundamental para determinar la utilidad general estaría vinculada a su teoría del valor-trabajo. Esta interpretación es totalmente equivocada. La primera vez que Ricardo formula el principio mencionado en primer lugar es en Marzo de 1814, en donde relaciona ambas utilidades simplemente por el valor de la fuerza de trabajo, determinada principalmente por el valor de los medios de subsistencia del obrero, es decir, esencialmente mercancías de origen agrícola. Considerando constante la jornada de trabajo, si se eleva el valor de los productos

agrícolas se eleva el salario, pero como el producto de valor es constante, se reduce la plusvalía agrícola y de la misma manera se reduce la plusvalía industrial; esto no tiene que ver nada con la tasa de ganancia como cociente de valores de uso.

Ahora bien, en esta formulación, Ricardo no analiza cuál es la relación entre las distintas plusvalías obtenidas en tierras de distinta fertilidad o ubicación. Esta relación, sin embargo, la analiza en una carta del 13-02-1815, en la cual señala que la última porción del capital empleado en la tierra sólo produce la ganancia media, que las demás porciones se situarán también al mismo nivel de utilidades, porque "no puede emplearse ventajosamente más capital" (v. VI, p.116), y que el excedente producido será renta y no ganancia.

En suma, la diferencia entre las dos formulaciones estriba simplemente en que la primera se efectuó al margen de la teoría de la renta de la tierra, mientras que la segunda se hizo adoptando una teoría de esta naturaleza. Con lo cual el primer principio no sólo se conservó sino que adquirió una mayor precisión. Esto, por un lado. Por otro lado, la incorporación de la renta, que no es más que una parte de la plusvalía, hace que en esta segunda etapa su objeto de

análisis sea efectivamente la ganancia, mientras que en la primera etapa, antes de la consideración de la renta, cuando habla de ganancia en realidad se refiere a la plusvalía.

El ENSAYO sobre las utilidades de Ricardo corrobora nuestro punto de vista. Aquí sostiene el autor que tanto el principio como la proposición más general no se contraponen, sino que, por el contrario, esta última le da una mayor precisión al principio antedicho. Respecto al principio dice "las utilidades del capital agrícola no pueden experimentar cambios importantes sin ocasionar un cambio análogo en las utilidades del capital empleado en las manufacturas y el comercio" (v.IV, p.6). En relación a la proposición más general señala en la misma página que están "reguladas las utilidades generales del capital por las que se obtienen en el empleo menos provechoso de capital en la agricultura "

Ahora bien, es evidente que, al incorporar la teoría de la renta, es mucho más preciso adoptar la segunda formulación antes que la primera, pero por esa razón y no, como insinúa Sraffa, por haberse abandonado la teoría de la ganancia como relación de valores de uso. Es por ello que en los PRINCIPIOS de Ricardo reaparece la misma idea

del ENSAYO en su segunda formulación "las utilidades dependen de la cantidad de mano de obra necesaria para proveer a los obreros de los artículos necesarios en aquella tierra ó con el capital que no produce renta" (v. I, ps. 96,97)

3.4 LA TEORIA DE LA RENTA DEL SUELO

Al considerar el valor como igual al precio de producción en la tierra menos fértil o peor situada, Ricardo niega de plano la posibilidad de existencia de renta absoluta. Su incomprensión del proceso de transformación de los valores en precios de producción hace que no entienda que el valor de la mercancía es diferente al precio de producción, que la ganancia es diferente a la plusvalía.

Incluso, la propia ilustración a que constantemente recurre Ricardo es totalmente falsa. En el ENSAYO que comentamos sostiene que "en la primera colonización de un país rico en tierra fértil que puede ser ocupada por el primero que se dedica a tomarla para sí" el producto total, después de deducido el precio de costo, constituirá la ganancia para el capitalista "sin deducir de él nada para renta" (v. IV, p.4).

Marx indica que Ricardo parte de una situación en que no existe la propiedad privada de la tierra, debido a que la acción del capitalismo sobre las relaciones tradicionales de la agricultura en Inglaterra hacía que la propiedad de la tierra permitiera la actuación del capital en esa esfera y debido también a que consideraba que los colonos actuaban impulsados por los móviles de la

producción capitalista, pero sin luchar contra las relaciones tradicionales. (6)

En realidad, cualquiera sea la clase de colonias a las que uno se refiere, no hay margen en ellas para la existencia de una renta absoluta, por cuanto la propiedad de la tierra no actúa aquí como un poder que obstruya la nivelación de las ganancias, por lo cual las mercancías se venden o bien por debajo de su precio de producción o a lo sumo a su precio de producción. Si bien esta situación se daba en las colonias, no ocurría lo mismo en Inglaterra, país en el cual operaba la producción capitalista tanto en la industria como en la agricultura y en el que, por tanto la propiedad de la tierra ofrece resistencia al capital, al que le franquea la entrada sólo bajo ciertas condiciones esto es, siempre y cuando permita al terrateniente apropiarse parte de la plusvalía.

Sin embargo, la existencia de la renta absoluta está vinculada a la condición de que la composición orgánica de capital sea menor en la agricultura que en la industria, lo cual determinaría que el valor de los productos agrícolas sea superior a su precio de producción y la renta absoluta no sería otra cosa que el excedente del valor sobre el precio de producción; la

propiedad de la tierra sería el factor que impidiese la nivelación de las ganancias de este excedente. De esta manera, este excedente o fracción de la plusvalía no saldría de la esfera agrícola para formar la ganancia media, sino que se quedaría en esta rama para el terrateniente.

La única renta que existe para Ricardo es la renta relativa o diferencial. En primer lugar, sostiene que la renta diferencial es parte de la plusvalía. " La renta, pues es, en todos los casos una parte de las utilidades previamente obtenidas de la tierra. No es nunca un ingreso de nueva creación, sino que es siempre parte de un ingreso ya creado " (v.IV, p.10). La idea central de Ricardo al respecto es correcta: la renta diferencial es parte del valor creado, es parte de la plusvalía. No obstante, la forma en que presenta esa tesis es inadecuada, pues dice que la renta es parte de las "utilidades previamente obtenidas de la tierra " Vincula la renta no a la plusvalía sino a la ganancia, pero no a la ganancia del momento sino a la ganancia que se obtuvo antes .De esta manera, cuando en el primer período en la tierra C sólo hay ganancia, ésta es de 100 cuartales de trigo; luego, según Ricardo, cuando la tierra de ubicación intermedia (tierra I) determina una tasa de ganancia menor, la ganancia

anteriormente obtenida de 100 se divide en la ganancia actual de 86 cuartales de trigo y en una renta de 14 cuartales de trigo. Ricardo no distingue con precisión la ganancia de la plusvalía, en este caso llama a la plusvalía "ganancia previamente obtenida". El análisis de este problema hubiera permitido a Ricardo darse cuenta que la ganancia no es más que parte de la plusvalía y que no pueden identificarse ambas categorías.

Por otro lado, Ricardo condiciona el surgimiento de la renta diferencial a la teoría de la productividad decreciente de la agricultura. Así, la renta surge por el paso de las tierras fértiles y mejor ubicadas a las tierras menos fértiles y peor ubicadas, ya que según él el valor de mercado está determinado por las tierras menos fértiles y peor ubicadas; de tal manera, también en estas tierras este valor de mercado equivale tanto al valor individual como al precio de producción, esto es que la ganancia que se obtiene en esta tierra es la ganancia media. En consecuencia, las tierras fértiles y mejor ubicadas rendirán, además de la ganancia media vigente, un excedente por encima de ella que será la renta diferencial. Esta mayor productividad relativa de las antiguas tierras en relación a las nuevas es lo que

determina el surgimiento de la renta diferencial.

En primer lugar, es falsa la apreciación de Ricardo de que exista en la agricultura una productividad decreciente y menos aún que ella condicione el surgimiento de la renta diferencial. Conforme penetra el capitalismo en la agricultura el proceso que se da es variado, esto es, se puede pasar de tierras más fértiles a tierras menos fértiles, pero igualmente se puede pasar de tierras menos fértiles a más, fértiles ya que las tierras fértiles y las menos fértiles generalmente se encuentran mezcladas y una mejora en las condiciones de producción puede permitir cultivar tierras más fértiles antes que las menos fértiles. Asimismo, es posible pasar tanto de tierras mejor ubicadas a tierras peor ubicadas como de tierras peor ubicadas a mejor ubicadas, también a consecuencia de cambios en las condiciones de producción como vías y medios de comunicación.

En segundo lugar, lo determinante en la renta diferencial es comprender que ésta no es más que una forma de plusganancia, similar a cualquier otra plusganancia que se genera por una productividad excepcional de ciertos capitales en una determinada esfera de la producción. En este caso, el trabajo más productivo se computa como

trabajo más intensivo permitiendo que el capitalista obtenga una plusganancia por encima de la ganancia media. Lo que hace la propiedad de la tierra es que esta plusganancia, en lugar de ser apropiada por el capitalista, sea apropiada por el terrateniente.

3.5 ILUSTRACION DE LA GANANCIA Y LA RENTA

A) Las Relaciones de Valor.

El otro punto de apoyo de Sraffa para sostener que Ricardo formuló su teoría de los coeficientes físicos es que sus "ejemplos numéricos del ENSAYO reflejan este método; y particularmente en el conocido Cuadro que muestra los efectos de un incremento del capital, tanto el capital como el 'producto neto' se expresan* en cereales, calculando entonces el porcentaje de utilidad sin necesidad de recurrir a los precios " (t.I, p. XXV).

La ilustración a que Sraffa hace referencia es el consignado en el Cuadro Nro 4.

Sraffa sostiene que el porcentaje de ganancia se calcula sin necesidad de recurrir a los precios, pues tanto el capital como el producto neto se expresan en cereales. Esta es una burda tergiversación del pensamiento de Ricardo, ya que éste en forma expresa se refiere a valores expresados en cuartales de trigo:

"Si el capital empleado por un individuo en dicha tierra tuviera el valor de doscientos cuartales de trigo, la mitad del cual consistiese en capital fijo, tal como edificios, aperos, etc. y la otra mitad en capital

circulante....el valor de la producción restante fuera de 100 cuartales de trigo, o tuviera el mismo valor que cien cuartales de trigo la utilidad neta para el propietario del capital sería del cincuenta por ciento". (v. IV, p4).

En primer lugar, observamos que el planteamiento de Ricardo es una exposición en términos de valores : "si el capital empleado tuviera el valor de doscientos cuartales de trigo", y no en términos de valores de uso.

En segundo lugar, expresa el valor de distintas mercancías en una mercancía uniforme: en el trigo, esto es, la mercancía trigo es utilizada para medir el valor de otras mercancías muy distintas.

El cuadro del Ensayo está planteado en los siguientes términos: Se trata de la producción de trigo, es decir, el valor de uso producido es trigo; por eso Ricardo se refiere a la ganancia como si fuera de 100 cuartales de trigo, mostrando que cuando un país progresa aumenta el producto obtenido de su tierra. Sin embargo, el total de valores de uso producidos tiene un valor determinado por la cantidad de trabajo empleado. De esta manera, el valor

producido se descompone en la totalidad del precio de producción, o en parte de él o en el precio de producción más la renta. Esta es la forma de descomposición del valor que utiliza Ricardo:

- 1.- La renta de la tierra "es la parte del valor de la producción total que le queda al propietario" después de haber pagado el precio de producción (v. IV, p.4).
- 2.- Cuando los montos que forman el precio de producción "son en conjunto, iguales al valor del producto total no puede haber renta".
- 3.- "Y cuando el producto total es igual en valor únicamente " al precio de costo "no puede haber renta ni utilidad".

Con todas estas expresiones Ricardo resalta el hecho fundamental de que lo primario y determinante es el valor de las mercancías, en tanto que su descomposición en diversos elementos es una cuestión derivada.

Esta distribución del valor producido es convertida y expresada en partes proporcionales del producto total. En otras palabras, lo que se distribuye no son valores de uso

como tales, sino el valor de esos valores de uso, el valor expresado en valores de uso.

De esta manera, cuando se refiere al capital empleado en la producción de trigo señala que tiene un "valor de doscientos cuartales de trigo", pero inmediatamente alude a los correspondientes valores de uso del capital fijo tales "como edificios, aperos, etc." y señala que el capital circulante está constituido por "salarios". Mejor dicho, en términos de valores de uso tenemos como capital: edificios, aperos y las mercancías en que se gastan los salarios. Considerando la ganancia como relación de valores de uso tendríamos- suponiendo que los obreros consumen trigo-el siguiente cociente:

$$\text{tasa de ganancia} = \frac{\text{ganancia en cereales}}{\text{edificios+aperos+cereales}}$$

No existe, pues, en el pensamiento de Ricardo la supuesta concepción de la tasa de ganancia como cociente del trigo producido menos el consumido, dividido entre el trigo consumido.

Por otro lado, la determinación de la ganancia en cereales que hemos considerado en la tasa de ganancia es imposible

de deducir considerando exclusivamente los valores de uso, puesto que la ganancia—cuando concide con la plusvalía— no vendría a ser sino la diferencia entre los valores de uso producidos menos los valores de uso consumidos y tendríamos por tanto la siguiente relación absurda.

$$\text{ganancia} = \text{trigo producido} - (\text{edificios} + \text{aperos} + \text{trigo consumido})$$

La consideración de que el capital circulante (que en el ejemplo que comentamos coincide con el capital variable) sería equivalente al trigo como valor de uso carece también de sustento. Ricardo habla de capital circulante en términos de valor, dice que la ganancia puede aumentar si se paga la fuerza de trabajo con noventa cuartales de trigo en lugar del "valor de cien cuartales de grano", cuando exista una mayor oferta que demanda de mano de obra.

Cuando se refiere a la ganancia, expresa nítidamente que una vez repuesto el capital si "el valor de la producción restante fuera de cien cuartales de trigo, o tuviera el mismo valor que cien cuartales de trigo, la utilidad neta para el propietario del capital sería del 50%". Nuevamente aquí expresa el valor de las utilidades en trigo y por ello

dice el mismo valor". Por eso, este autor no podría expresar el valor de las utilidades en un valor de uso cuyo valor no se tomase en cuenta, ya que este valor es la base de la equivalencia.

En otras palabras, Ricardo arranca del valor homogéneo de ambas mercancías para establecer su ecuación de valor.

La cuestión de fondo es que cuando recurre al trigo como expresión de valor sin ser dinero, lo que hace es recurrir a la equivalencia de valores, lograda a través de las expresiones dinerarias del trigo y de las otras mercancías.

En otras palabras, la forma precio permite que todas las mercancías se vinculen como valores de cambio; por lo tanto, es posible expresar el valor de las mercancías en cualquiera de ellas. Tenemos, entonces, en primer lugar, las expresiones dinerarias de las mercancías:

Edificios y aperos	=	200 \$
Mano de obra	=	200 \$
100 cuartales de trigo	=	200 \$

Establecidos estos precios, automáticamente quedan relacionadas todas las mercancías como valores de cambio. En consecuencia, podemos expresar el valor de los edificios,

aperos y mano de obra en trigo de la siguiente manera:

Edificios y aperos		100 cuartales de trigo
Mano de obra	=	100 cuartales de trigo

Necesariamente Ricardo ha debido recurrir a los precios para poder expresar las mercancías en términos del valor del trigo. Sraffa considera erróneamente que aquél calcula el porcentaje de utilidad "sin necesidad de recurrir a los precios", "sin recurrir a la valorización".

Además, Sraffa indica que "la ventaja del método resolutivo de Ricardo consiste en que ... permite comprender cómo se determina la tasa de utilidad sin recurrir al método de reducir a un común denominador todo un conjunto heterogéneo de productos".

Esta interpretación es una tergiversación descarada del pensamiento de Ricardo. Este sostiene que para la producción empleará valores de uso tales como edificios, aperos y mano de obra. Cada uno actuará como un producto heterogéneo pues es heterogéneo su valor de uso. Por otra parte, el método de Ricardo es reducir a un común denominador este conjunto heterogéneo de valores de uso y ese común denominador es el dinero, que a través de los

precios permite que el trigo se relacione como valor con el valor de las otras mercancías.

Marx a este respecto señala que "sólo la expresión de equivalencia de mercancías heterogéneas saca a luz el carácter específico del trabajo en cuanto formador de valor, reduciendo de hecho a lo que les es común, a trabajo humano en general, los trabajos heterogéneos que se encierran en las mercancías heterogéneas" (7).

Otro aspecto que debe puntualizarse es que Ricardo, a lo largo de todo el ENSAYO, se refiere a la plusvalía en términos de valor. En esta obra señala que las utilidades generales del capital sólo pueden aumentar por la baja del valor de cambio de los alimentos, procedente de tres causas:

- Que el precio de la mano de obra se pague por debajo de su valor.
- Por los progresos de la agricultura o de los instrumentos de labranza.
- Por la importación de grano barato (v. IV, p. 13).

En el primer caso habrá mayor utilidad únicamente por la apropiación del capitalista de parte del salario del obrero, por efecto de la mayor oferta relativa de mano de obra. En el segundo y tercer casos se produce una efectiva

reducción del valor unitario de los alimentos. De esta manera, el autor nos muestra hasta el cansancio que él opera con valores y no con valores de uso al margen de su valor.

Otro punto que debe mencionarse es que con la expansión del comercio, con la invención de maquinaria, las naciones se benefician pues "aumenta la cantidad de mercancías...pero no tiene ningún efecto sobre la tasa de utilidades, porque no aumenta la producción en relación con el costo de producción de la tierra" (v.IV, p. 15).

En primer lugar, el incremento de valores de uso de un año a otro elevará la tasa real de producción a nivel de la nación, pero ello no determinará ninguna variación en la tasa general de utilidades. La razón que aduce es que el cociente de valores no se ha modificado. Aquí, habla del cociente entre la producción y el precio de costo; párrafos atrás es más claro pues dice que bajarían las utilidades porque "el costo de producción aumentaría mientras el valor de la producción sería el mismo" (v.IV, p. 10.)". En esta cita la alusión al valor de la producción es explícita, y lo mismo respecto a los costos de producción.

Este precio de costo es expresado en términos de valores,

pues dice que "cuando el producto total es igual en valor únicamente a las partidas necesarias para el cultivo, no puede haber ni renta ni utilidades". Aquí la referencia al valor del capital es específica.

B) Análisis del Cuadro del ENSAYO.

En el cuadro del ENSAYO que muestra los progresos de la renta y las utilidades, Ricardo expone tanto su teoría de la renta como su teoría de la ganancia. La idea predominante es que conforme avanza el proceso de acumulación, se ponen en cultivo tierras menos fértiles y peor ubicadas, produciendo una elevación en el precio de los cereales y por consiguiente un alza de los salarios; la última tierra cultivada obtendrá por tanto una menor utilidad y las otras tierras obtendrán un excedente sobre esta utilidad, que será la renta de la tierra. En este caso, está considerando que el proceso de la acumulación conlleva en sí la elevación del valor de los cereales y de los salarios, pero anota a continuación, que también puede reducirse la ganancia aún cuando no se produzca un incremento del valor de los cereales ni de los salarios; y es este caso el que ilustra numéricamente.

Ricardo analiza este último caso partiendo del supuesto de que las diferentes porciones de tierra van demandando progresivamente un mayor capital para obtener la misma producción. Este supuesto es inadecuado para el estudio de la ganancia; por ello, hemos preferido adaptar los datos del autor al supuesto de capitales no crecientes en cada porción de tierra, sino de capitales iguales para cada fracción de terreno con producciones decrecientes.

Ricardo desarrolla su ejemplo para ocho períodos; nosotros nos limitaremos a analizar únicamente tres, suficientes para los objetivos que nos hemos propuesto. Suponemos que la tasa de plusvalía es de 100%, la cual se ajusta a la información de Ricardo para el primer período. Otro supuesto es que en esta fase la masa de ganancia es equivalente a la masa de plusvalía. Conservaremos asimismo el capital inicial de 200 \$ sólo con la finalidad de mantener la mayor similitud con el ejemplo original.

El autor considera que todas las porciones de tierra serán igualmente fértiles y solo se distinguirán entre sí por su ubicación.

En el primer período considera que el valor individual, el valor del mercado y el precio de producción coinciden, por

lo que toda la plusvalía es ganancia. Como en este caso no hay ninguna diferencia entre el valor individual y el precio de producción, no hay renta absoluta; y como no hay ninguna diferencia entre el valor de mercado y el valor individual, no hay renta diferencial.

El supuesto de Ricardo es que en este período no existe propiedad privada y por lo tanto no existe renta absoluta; pero tampoco podrá retenerse como renta diferencial la plusganancia generada en las tierras mejor ubicadas.

La característica peculiar de este ejemplo es que el valor de mercado es determinado por el valor individual de la tierra mejor ubicada. En este caso la oferta de trigo de esta tierra C (300 cuartales) cubre la demanda al valor de mercado determinado por su valor individual. (Cuadro No 4).

Para el segundo período se duplica el capital invertido y la producción se eleva a $585 \frac{15}{21}$ cuartales de trigo, pero si el valor del trigo no se ha alterado, ello se debe a que la oferta adicional procedente de la tierra de ubicación intermedia sólo ha podido ser realizada al precio de mercado original, determinado por la tierra mejor ubicada, lo cual significa que el mercado está bajo la influencia de esta última tierra. El trigo de la tierra de ubicación intermedia

CUADRO Nº 4

EL CUADRO DE RICARDO EN SU ENSAYO SOBRE LAS UTILIDADES

VALOR DE MERCADO INVARIABLE

Periodo	Ubicación	Capital	Producción	Valor de Mercado Total	Valor Individual Total	Precio de Producción Total	Valor de Mercado Por ton.	Valor Individual Por ton.	Precio de Producción Por ton.	c	v	Obreros	Ganancia	Renta Absoluta	v + p	g'
			Ton	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	No.	\$	\$	\$	
1	c	200	300	300	300	300	1	1	1	100	100	100	100		200	50
2	c	200	300	300	300	285 5/7	1	1	20/21	100	100	100	85 5/7	14 2/7	200	42 6/7
	i	200	285 5/7	285 5/7	300	285 5/7	1	1 1/20	1	100	100	100	85 5/7		200	42 6/7
3	c	200	300	300	300	272 8/11	1	1	19/11	100	100	100	72 8/11	27 3/11	200	36 4/11
	i	200	285 5/7	285 5/7	300	272 8/11	1	1 1/20	21/22	100	100	100	72 8/11	12 76/77	200	36 4/11
	a	200	272 8/11	272 8/11	300	272 8/11	1	1 1/10	1	100	100	100	72 8/11		200	36 4/11

c : Ubicación cercana
i : Ubicación intermedia
a : Ubicación alejada

sólo se realiza a un precio de mercado inferior a su valor individual. De haberse elevado el precio del trigo, la demanda se hubiera restringido y la producción no habría podido venderse en su integridad.

De esta manera, al realizarse el trigo al valor de mercado determinado por el valor individual de la tierra C, la mejor ubicada, esta tierra no podrá materializar ninguna plusganancia bajo la forma de renta diferencial precisamente porque coinciden el valor de mercado con el valor individual; sin embargo, podrá retener la renta absoluta equivalente a $14 \frac{6}{21}$ cuartales, debido a que su valor individual excede al precio de producción, como consecuencia de que su precio de producción unitario es inferior al precio de producción unitario de la tierra I.

En la tierra I, de ubicación intermedia, no se podrá obtener ninguna renta diferencial debido a que la diferencia entre el valor de mercado y el valor individual es negativa, por cuanto predomina en el mercado la tierra C. Aparentemente esta tierra podría obtener una renta absoluta, como producto de que su valor individual es superior a su precio de producción. Sin embargo, no existe ninguna renta en esta tierra debido a que coinciden el valor de mercado y

el precio de producción, compensándose o anulándose la renta absoluta positiva con la renta diferencial negativa.

A tenor de lo señalado, la interpretación por Ricardo de su cuadro es errónea. Según él, no existe renta absoluta porque en la tierra de ubicación intermedia, el precio de producción coincide siempre con el valor de mercado, cualquiera que sea la forma en que éste se haya determinado, de tal manera que aunque el valor individual exceda al precio de producción, como en el caso que comentamos, no pueda efectivizarse dicha diferencia.

Por otro lado, según Ricardo, la tierra C, mejor ubicada, realiza una renta diferencial. Esto también es erróneo. La tierra C está imposibilitada de percibir renta diferencial alguna por el simple hecho de que su valor individual determina el valor de mercado, debido al supuesto establecido por el autor de que el precio del trigo no varía.

Un hecho que no repara Ricardo es que la tierra mejor ubicada (C) percibe una renta absoluta, como resultado de que su valor individual excede a su precio de producción.

Que, en este caso, la tasa de ganancia sea del $42 \frac{6}{7} \%$ es

consecuencia de la premisa establecida por el autor de que en la tierra de ubicación intermedia coincide el precio de producción con el valor de mercado. Este supuesto sólo es válido en tanto sea ésta la tasa de ganancia que la industria impone a la agricultura, pero no que sea la tasa de ganancia de la tierra I la que lo impone a la industria.

Para el tercer período, se triplica el capital original a 600, mientras que la producción se eleva a $858 \frac{34}{77}$ cuartales. Como el valor de mercado es establecido por el valor individual de la tierra mejor ubicada, esto sólo puede darse como consecuencia de que la oferta adicional de $272 \frac{8}{11}$ cuartales en la tierra I peor ubicada sólo es aceptada en el mercado al valor de mercado original, debiendo venderse por tanto por debajo de su valor individual. De venderse el trigo al valor individual de la tierra A (vale decir de elevarse el precio de 1 \$ a $1 \frac{1}{10}$ \$) se reduciría la demanda y no se realizaría toda la producción.

La tierra A, peor situada, no percibiría ni renta diferencial ni renta absoluta porque en esta porción de tierra el valor de mercado coincide con el precio de producción y la renta absoluta positiva se anula con la renta diferencial negativa. La tierra I, de situación

intermedia, percibe sólo parte de la renta absoluta ($12 \frac{76}{77}$ cuartales), debido a que la otra parte ($14 \frac{2}{7}$ cuartales) es anulada por la renta diferencial negativa. Ricardo, por el contrario, cree que esta renta absoluta percibida es una renta diferencial, lo que no puede ser porque el valor de mercado no es superior al valor individual sino menor. La tierra C, mejor ubicada, tampoco percibe renta diferencial porque el valor de mercado coincide con el valor individual, pero sí percibe el íntegro de la renta absoluta ($27 \frac{3}{11}$) por ser su valor individual superior a su precio de producción. Nuevamente el autor cree que esta renta absoluta es renta diferencial. Hemos visto que eso no es posible. Al igual que en el caso anterior, la tasa de ganancia en el tercer período es de $36 \frac{4}{11} \%$, pero sólo debido al supuesto ricardiano de que en la tierra peor situada el precio de mercado coincide con el precio de producción.

La renta diferencial tal como se imagina Ricardo se lograría alterando el supuesto relativo al precio de mercado, el cual en lugar de ser determinado siempre por la tierra mejor ubicada, fuese determinado por la tierra peor ubicada. De esta manera, no habría renta absoluta, por la sencilla razón de que en todos los períodos y en todas las tierras

coinciden el valor individual con el precio de producción. Observamos también que la tasa de ganancia cae con mayor lentitud que en el ejemplo anterior, porque el precio de producción por mercancía unitaria ya no es inferior a su valor individual sino igual a éste.

c) El Modelo de Sraffa.

Hemos visto cómo Ricardo en el ENSAYO señala en forma clara que la utilidad no está expresada en términos físicos, sino en valores. Cartelier, haciendo referencia a la correspondiente cita, afirma que esta alusión a los valores por aquel autor es sólo aparente, ya que si eso fuese cierto, para poder declarar que una tierra es menos fértil que otra tendría que suponer que los precios de producción son conocidos y previos a la tasa de ganancia, puesto que sólo se pueden clasificar las técnicas calculando sus costos dentro de un sistema de precios de producción. Siguiendo este método se arribaría a una conclusión contraria a la de Ricardo en lugar de que un alza en el precio del trigo reduzca la tasa de ganancia, la elevaría. (8)

Esta apreciación de Cartelier es errónea, en primer lugar, porque, para declarar si un terreno es fértil o no, no se requiere conocer el precio del producto de terrenos

de distinta fertilidad. No se necesita ni cultivarse siquiera para saber si un terreno es más o menos fértil: basta un estudio de suelos. Por otro lado, la fertilidad del suelo es independiente del modo de producción, no depende de un sistema en el que existan precios de producción. Un terreno es fértil o no al margen del régimen de producción. Un campesino que produce para su consumo producirá sólo valores de uso y sus productos no sólo no adoptarán la forma de valor, sino que tampoco asumirán jamás la forma de precio de producción. Estas ausencias, sin embargo, no le impedirán conocer la fertilidad de distintos suelos.

Por otra parte, en relación a que sería necesario suponer que los precios de producción (de los aperos, edificios) estén determinados antes de la tasa de ganancia, debemos aclarar que cuando Ricardo habla exclusivamente de la tierra menos fértil, la adquisición de los aperos edificios se hace a su valor o a su precio de producción con la tasa de ganancia vigente. Si recién esta tierra pasa a ser la tierra menos fértil, el precio de producción del trigo en esta tierra incluirá una ganancia media más reducida que la anterior. Los precios de producción no variarán en las demás industrias, que experimentarán

Únicamente una reducción de su ganancia media. Por eso, no es que los precios de producción estén determinados antes de la tasa de ganancia, lo que ocurre es que están considerando otra tasa de ganancia.

También es errónea la interpretación de Cartelier en el sentido de que si Ricardo considerara que los insumos y el producto son valores de uso diferentes, se desembocaría en la tesis de que un aumento en el precio del trigo produciría, no una reducción de la tasa de ganancia, sino una elevación de la misma. Su demostración la realiza utilizando el modelo de Sraffa:

$$(a_{11} p_{11} + a_{12} p_{12}) (1 + r) = a_1 p_{11}$$

a_{11} : Cantidad de trigo para los obreros

p_{11} : Precio del trigo

a_{12} : Cantidad de hierro insumida

p_{12} : Precio del hierro

r : Tasa de ganancia

a_1 : Producción de trigo

De esta ecuación se deduce la tasa de ganancia:

$$r = \frac{1}{\frac{a_{11}}{a_1} + \frac{a_{12}}{a_1} \frac{(p_{12})}{(p_{11})}} - 1$$

Mientras que Cartelier considera que se produce una sola unidad de trigo ($a_1 = 1$), nosotros supondremos que la producción de trigo es de 100 unidades ($a_1 = 100$). Asimismo, en lugar de que los insumos a_{11} y a_{12} sean partes de una unidad, adoptaremos el criterio de que sean partes de cien unidades.

si:

$$a_{11} = 40 \qquad a_{12} = 50 \qquad a_1 = 100$$

$$p_{11} = 1 \qquad p_{12} = \frac{29}{50}$$

Al ser los precios conocidos, la ecuación será como sigue:

$$[40 (1) + 50 \left(\frac{29}{50} \right)] (1 + r) = 100 (1)$$

Utilizando la fórmula de la tasa de ganancia, encontramos que:

$$r = \frac{1}{\frac{40}{100} + \frac{50 (29/50)}{100 (1)}} - 1 = \frac{31}{69} = 45\%$$

Cartelier sostiene que, bajo estas condiciones, un alza del precio del trigo elevará la tasa de ganancia. Si el precio del trigo aumenta a 1.71, la tasa de ganancia se incrementará a 76%.

$$r = \frac{1}{\frac{40}{100} + \frac{50 (29/50)}{100 (171/100)}} - 1 = \frac{368}{487} = 76\%$$

Como se puede apreciar en el Cuadro N^o 5, Cartelier considera que con 1 como precio de trigo en el período 1, la tasa de ganancia correspondiente sería de 45%. Pero que en el período 2a, al elevarse el precio del trigo a 1.71, la tasa de ganancia se eleva a 76%. Esta apreciación es totalmente errónea. Ricardo parte siempre de la hipótesis de que en la tierra menos fértil, el precio de producción coincide con el valor.

Debe tenerse en cuenta que, si sube el valor del trigo, ello se habrá debido a que se está laborando en una tierra menos fértil, en la cual el mismo número de obreros obtiene una menor producción, cuyo valor global es el mismo, pero con un valor mayor en cada unidad de producto. Sobre esta base analizaremos el planteamiento de Cartelier.

Las ideas que subyacen en la errónea interpretación de este autor son:

1. El precio de costo (c+v) transfiere su valor al valor del producto. Si bien esto es correcto para el capital constante (c) es incorrecto para el capital variable (v).

CUADRO No 5

EL CUADRO DE CARTELIER

I: HIPOTESIS RICARDIANA CON ALGUN INSUMO DISTINTO AL PRODUCTO

LA TASA DE GANANCIA AUMENTA EL ELEVARSE EL PRECIO DEL TRIGO

Rana	Criterio	SITUACION	PERIODO	CAPITAL	OBRREROS	C	V	P	VALOR	G	PRODUCCION	V	V+P	VALOR UNI-TARIO TRIGO	VALOR UNI-TARIO HIERRO	CANTIDAD DE HIERRO
				\$	No	\$	\$	\$	\$	%	@	@		\$	\$	@
TRIGO			1	69	40	29	40	31	100	31/69	100	40	71	1	29/50	50
HIERRO	CARTELIER	PRODUCCION INICIAL	2a	97 2/5	40	29	68 2/5	73 3/5	171	368/487	100	40	142	1 71/100	29/50	50
HIERRO	NUESTRO	PRODUCTO DE VALOR IGUAL	2b	82 9/10	40	14 1/2	68 2/5	2 3/5 85 1/2	26/829		50	40	71	1 71/100	29/50	25
HIERRO	NUESTRO	PRODUCCION IGUAL	2c	165 4/5	80	29	136 4/5	5 1/5	171	26/829	100	80	142	1 71/100	29/50	50

Este economista no distingue el valor de la fuerza de trabajo (v) de su valor de uso. El primero no crea ningún valor, sólo el segundo crea un nuevo valor ($v+p$). Por eso, si aumenta el valor de la fuerza de trabajo (v) el mismo número de obreros creará siempre el mismo valor nuevo ($v+p$), pero en la medida en que ha aumentado el valor del capital variable (v) en esa misma medida se habrá reducido la plusvalía (p). En consecuencia, lejos de elevarse la tasa de ganancia, ésta se reducirá.

2. Las cantidades de trigo insumidas y producidas siguen siendo las mismas. Si la cantidad de obreros se mantiene, lo primero es acertado en tanto que lo segundo es falso. Un alza en el valor unitario del trigo sólo puede ser expresión de un mayor gasto de trabajo por unidad de producto; y como el gasto total de trabajo y, por tanto, el producto de valor ($v+p$) no han variado, la cantidad de trigo producida tiene que haberse reducido. En cambio, igual número de obreros seguirá consumiendo la misma cantidad de trigo.

3. Al igual que el insumo trigo la cantidad del insumo hierro sigue siendo la misma. Esta premisa es falsa pues al no variar el número de obreros éstos producirán la

mitad y se requerirá sólo la mitad del insumo hierro.

4. El incremento del valor global de la producción de trigo, por efecto del alza del precio de esta mercancía, será absorbido, en parte, por el mismo trigo y la parte restante será íntegramente absorbida por la ganancia, puesto que el precio del insumo hierro no ha variado. Esta errónea conclusión no es más que el resultado de considerar que el precio de costo transfiere su valor al valor del producto y la diferencia entre ambos será la ganancia. Hemos visto que v no transfiere su valor al producto. Es el uso de la mercancía fuerza de trabajo la que crea un nuevo valor ($v+p$). De conservarse el mismo número de obreros, se mantendrá el nuevo valor creado. Y al deducirse de él una cifra equivalente al mayor valor de v se obtendrá una plusvalía inferior en esa misma medida y nunca una plusvalía mayor, como cree el discípulo de Sraffa. Por otro lado, para demostrar que un aumento del precio del trigo se traduciría en un alza de la tasa de ganancia y no en una baja de ella, Cartelier recurre a los argumentos de Malthus, de que se produciría un alza de la tasa de ganancia porque los gastos en cereales para el mismo capital fijo y circulante serían menores.

Para evaluar la afirmación de este autor recurriremos al cuadro del ENSAYO, pero suponiendo que el valor de mercado lo determina el valor individual de la tierra peor ubicada y que el capital en cada clase de tierra es el mismo. En el cuadro No 6 observamos que el precio del trigo sube de 1 a $1\frac{1}{20}$ en el segundo período y a $1\frac{1}{10}$ en el tercer período. El precio de costo en toneladas de trigo se reduce de 200 a $190\frac{10}{21}$ en el segundo período y a $181\frac{9}{11}$ en el tercer período, aunque el capital monetario sea el mismo para cada porción de tierra. De acuerdo al criterio de Ricardo, baja tanto la masa de ganancia como la tasa de ganancia; la primera baja de 100 a $92\frac{28}{41}$ en el segundo período y a $85\frac{5}{7}$ en el tercer período, del mismo modo la tasa de ganancia se reduce primero de 50 % a $46\frac{14}{41}$ % y luego a $42\frac{6}{7}$ %.

Sin embargo, debemos hacer la siguiente observación:

Para Cartelier aumentaría la tasa de ganancia, pues sostiene que "Malthus no tiene ninguna dificultad en demostrar que un alza de la RELACION DE CAMBIO del trigo con respecto a las demás mercancías va a traducirse por un alza de la tasa de ganancia" (9).

En realidad, Malthus sostiene algo diferente, dice que "el

CUADRO Nº 6

EL CUADRO DE RICARDO EN SU ENSAYO SOBRE LAS UTILIDADES

VALOR DE MERCADO CRECIENTE

Periodo	Ubicación	Capital	Producción	Valor de Mercado Total	Valor Individual Total	Precio de Producción Total	Valor de Mercado Por ton.	Valor Individual Por ton.	Precio de Producción Por ton.	c	v	Obreros	Ganancia	Renta Diferencial	v + p	c + v	g'
		\$	Ton	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	No.	\$	\$	\$	Ton	%
1	c	200	300	300	300	300	1	1	1	100	100	100	100	-	200	200	50
2	c	200	292 28/41	307 13/41	292 28/41	292 28/41	1 1/20	1	1	97 483/861	102 378/861	97 483/861	92 28/41	14 26/41	195 5/41	190 10/21	46 14/41
	i	200	278 642/861	292 28/41	292 28/41	292 28/41	1 1/20	1 1/20	1 1/20	97 483/861	102 378/861	97 483/861	92 28/41	-	195 5/41	190 10/21	46 14/41
3	c	200	285 5/7	314 2/7	285 5/7	285 5/7	1 1/10	1	1	95 5/21	104 16/21	95 5/21	85 5/7	28 4/7	190 10/21	181 9/11	42 6/7
	i	200	272 16/147	299 47/147	285 5/7	285 5/7	1 1/10	1 1/20	1 1/20	95 5/21	104 16/21	95 5/21	85 5/7	13 89/147	190 10/21	181 9/11	42 6/7
	a	200	259 57/77	285 5/7	285 5/7	285 5/7	1 1/10	1 1/10	1 1/10	95 5/21	104 16/21	95 5/21	85 5/7	-	190 10/21	181 9/11	42 6/7

c : Ubicación cercana
i : Ubicación intermedia
a : Ubicación alejada

excedente se materializará en renta y utilidades conjuntamente (cualquiera de las dos) "(v. VI, p.122). En principio, no se refiere a la ganancia sola y menos a la tasa de ganancia; alude a la renta y utilidades conjuntamente.

A la objeción de Malthus, Ricardo contesta que está de acuerdo con él en que "una cantidad mayor del producto deberá quedar conjuntamente para el terrateniente y el agricultor" (v.VI, p.124), es decir, también se refiere a la renta y ganancia en conjunto.

Ahora bien, esta afirmación de Ricardo se cumple para la tierra C, en la cual la suma de utilidades y renta en cuartales aumenta de 100 a 102.2 y a 103.9 a medida que aumenta el precio del trigo. Este aumento también se da, en esta tierra, en su expresión dineraria. Algo similar ocurre para la tierra I.

De lo expresado podemos concluir que no es cierto lo que afirma Cartelier, por cuanto, al subir el precio del trigo, baja la tasa de ganancia. Por otro lado, las expresiones de Malthus y Ricardo, en el sentido de que se eleva el excedente en trigo (ganancia más renta), son correctas.

Además de lo señalado, debemos resaltar que el problema de

fondo planteado es que cuando las mercancías son heterogéneas (edificios, aperos, etc.) la única forma de vincularlas es mediante una medida homogénea : mediante el valor. Cartelier niega que Ricardo homogenice las mercancías indicadas recurriendo al valor. Esto es totalmente falso: todo el ENSAYO está lleno de referencias al valor de tales mercancías , como ya señaláramos anteriormente.

Acabamos de ver que si se acepta la hipótesis de que Ricardo parte, no de un sólo insumo igual al producto, sino de insumos diversos, no es cierta la conclusión de Cartelier de que, en este caso, un alza en el precio de trigo desemboque en una elevación de la tasa de ganancia. Por el contrario, se asiste a una reducción de esta tasa. A continuación, el discípulo de Sraffa sostiene que la verdadera hipótesis de Ricardo es que parte de un sólo insumo igual al producto, el cual al margen de la valorización determina la tasa de ganancia en la agricultura. La ecuación respectiva es la siguiente:

$$a_{11} p_{11} (1 + r) = a_1 p_{11}$$

De donde se deduce

$$r = \frac{a_1 - a_{11}}{a_{11}} = \frac{100 - 40}{40} = 150\%$$

Partiendo de la ecuación mencionada, Cartelier estableció una segunda ecuación para la rama no agrícola, la cual, al estar ya determinada la tasa de ganancia por el sector agrícola, sólo permite conocer el precio de la mercancía no agrícola:

$$(a_{21} p_{11} + a_{22} p_{21}) (1+r) = a_2 p_{21}$$

De donde se deduce el precio del hierro:

$$P_{21} = \frac{a_{21}}{a_{11} \left(\frac{a_2}{a_1} - a_{22} \right)} = \frac{40}{40 \left(\frac{100}{100} - 20 \right)} = 2$$

El punto de vista de que, en la concepción de Ricardo, tanto el insumo como el producto en la agricultura estarían constituidos por el mismo valor de uso lo hemos analizado con anterioridad. Ahora nos abocaremos a examinar otros planteamientos de Cartelier. Este sostiene que la hipótesis de la homogeneidad del insumo y del producto en la agricultura permite determinar la tasa de ganancia sin recurrir a las relaciones de cambio de las mercancías, sin recurrir a los precios (10).

Su planteamiento, en el fondo, es sustentar que la ganancia y la tasa de ganancia se calculan sólo con valores de uso, sin recurrir al valor. De esta manera, no se parte de la existencia de mercancías, unidades de valor y valor de uso, sino de productos, simples valores de uso. No se capta la esencia de la economía mercantil.

Y así la fórmula que utiliza no puede ser

$$(1 + r) a_{11} p_{11} = a_1 p_{11}$$

No puede considerar la presencia de p_{11} (precio del trigo), ya que al hacerlo esta sola ecuación tendría dos incógnitas (r y p_{11}) y el sistema sería insoluble. Su ecuación debería ser:

$$(1 + r) a_{11} = a_1$$

Y así podría calcular la tasa de ganancia como un cociente de valores de uso uniformes, pero en este caso la segunda ecuación sola tendría 2 incógnitas (p_{11} y p_{21}), pues se supone que los precios no se conocen, y el sistema volvería a ser insoluble. Aunque se podría conjeturar que $p_{11}=1$, con lo cual el planteamiento de que el precio no puede conocerse antes de la tasa de ganancia sería dejado de lado, sea con la primera o con la segunda ecuación.

Antes de continuar analizando este supuesto de Sraffa de tomar una mercancía como medida de valor e igualar su precio a la unidad (11), debemos señalar que el modelo de Sraffa trata los problemas vinculados al precio de producción, pues dicho precio considera una tasa de ganancia uniforme, pero los precios de producción que considera no son precios de producción absolutos sino expresiones relativas de valor basadas en dicho precios.

Cuando se establece que una mercancía sea la medida de valor no se comprende que ello sólo es posible después de que todas las mercancías hayan expresado sus valores en la medida externa de valor, en el dinero. Al fijar una mercancía como medida de valor se intentan ocultar tanto la medida externa de valor, el dinero, como la medida interna de valor, el tiempo de trabajo, queriendo demostrar que el dinero puede ser obviado.

Cuando se señala que se iguala a la unidad el precio de la mercancía escogida como medida de valor (el trigo), lo que se hace es referir los precios de producción de todas las mercancías a esta mercancía - medida de valor. Sin embargo, al tomar 1 @ de trigo como igual a 1, lo que se está haciendo es partir del precio de producción

absoluto del trigo, como por ejemplo

$$1 \text{ @ de trigo} - 12 \$ = 1$$

Y decimos que el precio de 1@ de trigo, que es 12 dólares, sea representado como 1. Esta cifra unitaria está expresando entonces el precio de producción del trigo. El error está en confundir la medición del valor de uso (1@) con la medición del valor en su forma desarrollada de precio de producción y representada por la unidad (1) equivalente a 12 dólares. Una cosa es 1@ de trigo como valor de uso y otra muy distinta es el valor de 1@, que lo represento por 1. La primera medición como valor de uso siempre será la misma. La segunda medición como valor variará a tono con la variación del precio de producción, por más que este mayor o menor precio de producción lo siga representando por 1. Esta misma unidad de valor representará más o menos valor. De esta suerte, venimos a concluir que tanto el modelo de Sraffa como la aplicación que de él hace Cartelier para interpretar a Ricardo, parten realmente no de valores de uso sino de los valores de las mercancías. Al ser conocido el precio del trigo, la única incógnita sería la tasa de ganancia.

El cálculo que hace del precio de producción del hierro es erróneo. En primer lugar, debemos recordar que para Ricardo el precio de producción coincide con el valor en la rama agrícola. Si esto es así, en la rama no agrícola necesariamente tiene que ocurrir lo mismo: el precio de producción debe coincidir con el valor. En segundo lugar, Cartelier supone que el número de obreros es el mismo en ambas ramas; en consecuencia, el producto de valor será también de 100 en la rama no agrícola. Si el valor del capital variable es 40, la plusvalía o ganancia será 60 y la tasa de plusvalía ascenderá a 150% (ver cuadro N^o 7). Pero como la tasa de ganancia ya ha sido determinada por la agricultura deberá ser también de 150%, lo cual sólo será posible si consideramos que existe únicamente capital variable y el capital constante es nulo. Conclusión contraria a la obtenida con el modelo de Sraffa, según el cual es posible la existencia de capital constante; y no sólo eso, sino que además surge un excedente adicional de 60 de no se sabe dónde. Este excedente extra por encima del verdadero producto de valor surgiría como por arte de magia de la sola presencia de la tasa de ganancia agrícola.

CUADRO No 7

EL CUADRO DE CARTELIER

II: HIPOTESIS RICARDIANA CON UN UNICO INSUMO IGUAL AL DEL PRODUCTO

Rama	Criterio	SITUACION	CAPITAL \$	OBROS No	C \$	V \$	P \$	VALOR \$	g %	PRODUCCION @	v @	v+p \$	VALOR UNI- TARIO TRIGO \$	VALOR UNI- TARIO HIERRO \$	CANTIDAD DE HIERRO @
TRIGO			40	40		40	60	100	1 1/2	100	40	100	1		
HIERRO	CARTELIER	HAY INSUMO HIERRO	80	40	40	40	120	200	1 1/2	100	40	160	1	2	20
HIERRO	NUESTRO	NO HAY INSUMO HIERRO	40	40		40	60	100	1 1/2	100	40	100	1		
HIERRO	NUESTRO	HAY INSUMO HIERRO	65	40	25	40	60	125	12/13	100	40	100	1	1 1/4	

Si suponemos como Cartelier, que existe capital constante, el único precio posible del hierro es 1.25 y no 2 pero entonces la tasa de ganancia ya no sería de 150%, sino de 92% y, por ende, la tasa de ganancia en la rama no agrícola ya no estaría determinada por la constituida en la rama agrícola.

Si abandonamos la hipótesis de que la tasa de ganancia agrícola determina la tasa de ganancia general y suponemos que la industria de hierro tiene un capital constante de 25 y que la competencia de capitales ha determinado una distribución de los mismos tal que las dos ramas arrojan la ganancia media, entonces veremos que la tasa de ganancia es de 114%, que el precio de producción en la rama agrícola es de $85 \frac{5}{7}$, inferior en $14 \frac{2}{7}$ a su valor, y que el precio de producción en la rama no agrícola es de $139 \frac{2}{71}$, superior en $14 \frac{2}{7}$ a su valor (ver cuadro Nº 8). De esta manera, el valor coincide con el precio de producción sólo a nivel social. Esta es la única forma adecuada de calcular el precio de producción. A diferencia de la tesis de Ricardo, el valor es diferente al precio de producción en cada rama.

Además, Cartelier sostiene que la concepción de Ricardo

de que el precio de costo es el fundamento del precio sólo tiene sentido si este precio de costo se determina independientemente del precio de producción de las mercancías. Y agrega que el único caso en que eso sucede es cuando el precio de costo se expresa en valores de uso, lo cual supone que tanto el insumo como el producto están constituidos por el mismo valor de uso. (12)

Sostener que el precio de costo es independiente del precio de producción implica no comprender el proceso de transformación de los valores sociales en precios de producción. Este proceso tampoco lo entiende Ricardo, pues para él el valor es igual al precio de producción.

Debe tenerse en cuenta que el proceso de transformación de los valores sociales en precios de producción abarca una serie de eslabones que detallamos a continuación.

La formación de las tasas de ganancia sectoriales, sobre la base de los valores sociales y en función de la diversa composición orgánica del capital en cada esfera de la producción.

La formación de la plusvalía media y la tasa general de ganancia en base a las tasas de ganancia sectoriales.

- La formación de los precios de producción, en base a la tasa general de ganancia.

- La modificación de la determinación del precio de costo, ya no como suma de valores sino como suma de precios de producción.

- La determinación más precisa del precio de producción, en base a la determinación modificada del precio de costo.

Estos son los rasgos más importantes del proceso de transformación de los valores sociales en precios de producción. (13). Este proceso se lleva a cabo, sin embargo, a través de la mediación de la competencia de los capitales, que hace que fluyan los capitales de las esferas de las ramas con baja ganancia hacia las ramas con alta ganancia. (14).

A fin de delimitar más específicamente la problemática que presenta el modelo de Sraffa, señalaremos que cada vez que tratamos el precio de producción lo único que estamos analizando es la forma transformada del valor de las mercancías.

Si prescindimos de las divergencias que presentan los precios de mercado respecto a los precios de producción, todos los precios, a excepción de los productos agrícolas, no serán realizados más que a sus precios de producción. De este modo, los elementos que conforman el capital constante, así como las mercancías que representan el capital variable se venderán a sus precios de producción. Asimismo, todas las mercancías, tanto las que son producto final como las que van a ser consumidas en forma productiva, se venderán también a sus precios de producción.

De esta suerte, las mercancías que constituyen el precio de costo se adquieren a sus precios de producción, los cuales, por lo general, no coincidirán con sus valores. En esta afirmación no existe ninguna contradicción. El precio de producción tiene como premisa al precio de costo. La mercancía que va a ser consumida productivamente, tiene un precio de producción para el vendedor, pues a su precio de costo se adiciona la ganancia media obtenida con la tasa general de ganancia vigente. Para el comprador esta mercancía tiene el carácter de precio de costo, pues sólo repone el valor del capital desembolsado

en su producción. Las mercancías que forman el precio de costo serán adquiridas a sus precios de producción.

Esto rige tanto para el mismo período de producción del insumo y el producto, como cuando el insumo corresponde al período de producción anterior al del producto. Si en ambos casos se ha establecido la tasa general de ganancia en base a las tasas de ganancias sectoriales y con una determinada distribución de capitales acorde con ella, entonces esta tasa de ganancia será ya un dato y no una incógnita para la formación de los precios de producción del período de producción correspondiente sea esta tasa de ganancia la misma o sea diferente para cada período.

También debe tenerse en cuenta que la reproducción continua del modo de producción capitalista hace que lo que es resultado de una determinada premisa se vuelva a su vez premisa de ese resultado. De este modo, el precio de producción tiene como una de sus premisas al precio de costo, pero también el precio de producción se vuelve una premisa para el precio de costo. No es, pues, correcto afirmar que el precio de costo es independiente del precio de producción. Según el modelo de Sraffa, el

capitalista adquiriría las mercancías que constituyen su precio de costo sin conocer sus precios de producción y éstos los conocería después de haber efectuado su producción; conjuntamente con el precio de producción de la mercancía que ha elaborado y con la tasa de ganancia uniforme para toda la economía. Este planteamiento es erróneo: el capitalista adquiere las mercancías que forman su precio de costo a sus precios de producción. Conoce los precios de las mercancías que consume productivamente antes de haber producido. Rige también una tasa general de ganancia antes de iniciar su producción.

Sraffa y Cartelier se imaginan que el precio de producción debe formarse simultáneamente con la tasa de ganancia (15); por eso sólo conciben el precio de costo en valores de uso, al margen de los precios de producción. Un precio de costo al margen de todo precio o de todo valor es un absurdo. El precio de costo sólo interviene con un valor dado. No es posible que del valor de uso surja el valor, no es posible que partiendo de valores de uso se arribe a valores. Entonces, ¿cómo logran superar esta contradicción? : introduciendo al valor de contrabando luego de negar su existencia, mediante la selección de

una mercancía como medida de valor e igualando su precio a la unidad. Es decir, reconociendo la existencia del valor en el valor de uso, pero reduciendo el valor al valor de uso, dentro de toda una concepción fisiocrática.

Ya hemos visto cómo en la rama agrícola, al considerar que el precio de producción de la mercancía es 1 por unidad de producto, ya se está considerando al precio de producción tanto en el insumo como en el producto. Por ello, no es cierto que el precio de costo sea independiente del precio de producción, incluso en el propio modelo de Sraffa.

NOTAS

CAPITULO III

- (1) Carlos Marx, El Capital, t. III, v.6, ps. 30-36
- (2) Ibid., ps. 41-42
- (3) Carlos Marx, Teorías Sobre la Plusvalía v. II, ps. 345
392, 393
- (4) Ibid., p. 431
- (5) Ibid., v. II, ps. 23, 282; v. III, ps. 85, 86
- (6) Ibid., v. II, p. 214
- (7) Carlos Marx, El Capital, t. I. v. 1 p. 62
- (8) Jean Cartelier, Excedente y Reproducción. La
Formación de la Economía Política y Clásica (México,
FCE, 1981) ps. 240, 241.
- (9) Ibid., p. 241
- (10) Ibid., p. 249
- (11) Piero Sraffa, Producción de Mercancías por medio de
Mercancías. (Barcelona, oikos-tau, 1966) p. 19
- (12) Ibid., p. 242

(13) Carlos Marx, El Capital, t. III, v. 6, Cap. IX

(14) *Ibid.*, p. 247

(15) Piero Sraffa, *Ob. Cit.*, ps. 21, 22.

CONCLUSIONES

1.- La primera formulación de la teoría del valor-trabajo por Ricardo data de Enero de 1810 y no de 1815 como pretende Sraffa. Esta teoría la aplica tanto a la mercancía-dinero como a las demás mercancías y desde la perspectiva del valor inmanente, "intrínseco", absoluto, y no desde la óptica del valor relativo. Sostiene que el valor inmanente del oro depende de la cantidad de trabajo invertido en obtenerlo.

Se afirma que la escasez eleva el valor de las mercancías, pero en mayor grado de la mercancía-dinero. La escasez no es fuente de valor. Si se expresa como demanda intensa, el valor social de la mercancía se determinará por el valor individual de las mercancías producidas en las peores condiciones. Si se expresa como demanda no intensa, sólo se producirá un alza en el precio de mercado por encima del valor social vigente de la mercancía.

2.- El dinero no se distingue de la mercancía ni es escogida como tal por su constancia de valor. Surge de las propias mercancías porque la circulación de éstas exige y hace que ellas se relacionen como valores, estableciendo una doble existencia de las

mismas: como valores de uso (las mercancías) y como valor de cambio (el dinero).

El dinero es mercancía, pero no porque su valor de uso formal como dinero sea sólo un uso más de su valor de uso corriente. El dinero es mercancía porque sólo sobre esa base puede llegar a ser dinero, pero al ser dinero deja de ser una mercancía particular para ser una mercancía general.

3.- No es cierto que las mercancías midan el valor del dinero del mismo modo que el dinero mide el valor de las mercancías. Partiendo de la existencia del dinero y la mercancía, sólo hay una medida externa de valor: el dinero, manifestación NECESARIA de la medida inmanente del valor de las mercancías el tiempo de trabajo socialmente necesario.

El precio expresa el valor de las mercancías en la mercancía-dinero y es una fase previa a la circulación real de aquéllas, en tanto que el valor relativo de la mercancía dineraria no adopta la forma precio porque los equivalentes particulares no son dinero.

4.- Es erróneo establecer que el dinero existente en el mundo se reparte en función al valor de las

mercancías de cada país. Con eso se deja de lado la equiparación de valores que debe existir entre el dinero y las mercancías y se desconoce la función de atesoramiento del dinero. Este no puede ser un signo de valor de sí mismo, no puede representar un valor inferior al que tiene.

Es falso que el dinero se exporte de un país por tener un valor inferior al que rige a nivel mundial. El dinero no es una mercancía corriente. Es gracias a su función de dinero mundial que puede actuar como medio general de compra, como medio general de pago y como medio para transferir riquezas.

Es incorrecto sostener que la reducción en el volumen de alguna mercancía produzca una redundancia relativa del dinero. Esta reducción puede generar un valor no sólo menor sino también igual o superior que la situación precedente. En caso de darse la primera alternativa no se produce ninguna redundancia relativa del dinero, pues el excedente de valor se atesorará.

5.- El valor del capital empleado es un elemento del valor pero no una fuente de valor. Su valor sólo es transferido a la mercancía. Este parece ser el

pensamiento de Ricardo.

6.- A partir de Agosto de 1813, Ricardo empieza a formular su teoría del producto de valor, su teoría del salario relativo. Analiza el salario como relación social entre los obreros y los capitalistas. En un inicio, la relación es entre ganancia (o plusvalía) y los alimentos agrícolas del obrero; luego, adopta la forma de relación entre la ganancia (o plusvalía) y salario. También, en un primer momento, el alza del salario tiene dos efectos: eleva los precios y reduce la ganancia, pero, finalmente, el alza del salario sólo producirá la reducción de la plusvalía.

7.- Es falso el criterio de Sraffa de suponer que la tasa de ganancia como cociente de valores de uso fuese expresada en los manuscritos perdidos de Ricardo sobre las utilidades, pues, en el resumen que de éstos hizo en una carta a Trower, se limita a sostener que las altas utilidades dependen de la baratura de los alimentos. La categoría baratura es un término de valor y es imposible expresarlo en términos de valores de uso exclusivamente.

Ricardo yerra cuando sostiene que la tasa de ganancia (tasa de plusvalía) depende de la proporción entre la producción y el consumo efectuado para obtener dicha producción. La única relación correcta entre estas magnitudes es su diferencia (que nos da la plusvalía) y no el cociente entre las mismas. Sraffa se equivoca cuando cree que la relación entre la producción y el consumo es una simple relación de valores de uso, pues Ricardo vincula constantemente el segundo término de la relación (consumo) a la baratura de los alimentos que consumen los obreros, al valor de cambio de éstos.

Ricardo no adopta la concepción fisiocrática de relacionar valores de uso agrícolas en la producción y el consumo efectuado en ese objetivo, pues relaciona no sólo valores de uso uniformes, sino también valores de uso disímiles, gracias a que en ambos casos estas relaciones no vienen a ser más que expresiones de la distribución del valor del producto, manifestaciones de relaciones de valor.

La interpretación que hace Sraffa de Ricardo a través de las impresiones de Malthus son desacertadas. Este último considera que si la producción y el consumo

efectuado para generarla están constituidos por el mismo valor de uso, la demanda actuará por igual en ambos casos y no se percibirá su acción. En cambio, para Ricardo que el valor de uso producido o consumido sea o no el mismo es indiferente, debido a que los está relacionando a través del valor de los medios de subsistencia del obrero.

8.- El intento de Ricardo de uniformizar, en líneas generales, las características de la tasa de interés y de la tasa de ganancia, lo lleva a trasladar su análisis de la producción del capital a la distribución del mismo. Por otro lado, este último análisis es defectuoso, pues confunde la circulación del capital con la circulación mercantil como si el proceso de transformación del capital dinerario en capital productivo consistiese en la compra directa por el capitalista de las mercancías que consumen sus trabajadores. Bajo esta forma, plantea que un mismo capital dinerario se transforma en un mayor capital productivo por la baratura de los alimentos.

9.- Es falso que los primeros elementos de la teoría del valor-trabajo de Ricardo se hayan formulado en el ENSAYO (1815). Hemos visto que las primeras

manifestaciones de esta teoría datan de 1810. En el ENSAYO, adquiere una mayor precisión: La mayor dificultad o facilidad de producir una mercancía regulará en definitiva su valor de cambio, que dependerá de una mayor o menor cantidad de trabajo o de mano de obra.

No son equivalentes—como cree Ricardo—la mayor o menor cantidad de trabajo y la mayor o menor cantidad de mano de obra. Esta última es una magnitud elástica, que puede expandirse sea intensiva o extensivamente. Esta incomprensión no permite que se tome conciencia sobre la naturaleza de la plusvalía absoluta, ni sobre el papel que desempeña la intensidad del trabajo en la determinación de la plusvalía relativa.

10.--Ricardo confunde el precio de costo ($pc = c+v$) con el precio de producción ($pc + g$), y este último con el valor de la mercancía ($c+v+p$). Antes del ENSAYO sostuvo que el alza del precio del trigo eleva los precios de todas las mercancías. En el ENSAYO, el alza del precio del cereal reduce la ganancia y no eleva los precios de las demás mercancías; esto último sólo ocurrirá cuando los salarios superen el valor de la fuerza de trabajo. En ambos casos, el error radica en

considerar al salario como precio de costo, de las mercancías, en el primer caso, y del trigo en el segundo caso. Se considera que el valor del salario reaparece en el valor del producto. Considerado como precio de producción, debe precisarse que el alza en el precio de las mercancías se producirá cuando la composición orgánica del capital sea inferior a la media.

11.-No es cierto que la tasa de ganancia varíe únicamente por las causas que varía la tasa de plusvalía : con una jornada laboral constante, por la variación del valor de la fuerza de trabajo, o por una variación de la jornada laboral. La tasa de ganancia también varía por las alteraciones del capital constante, por la magnitud absoluta de la plusvalía, etc.

Es incorrecto sostener que las plusganancias extraordinarias que obtienen ciertos segmentos de algunas ramas de producción, se supriman por la acción de la competencia y no se altere, por tanto, la tasa general de ganancia. Por el contrario, lo que ocurre es que al incrementarse la plusvalía social se elevará necesariamente esta tasa general.

La tesis de que las utilidades generales del capital dependen de las utilidades de la última porción de

capital empleado en la tierra se presenta en una doble perspectiva: Estáticamente, al ser el valor equivalente al precio de producción, la plusvalía será igual a la ganancia. Esto es falso y no ha sido demostrado sino adoptado como supuesto. Dinámicamente, la ganancia industrial regula la ganancia agrícola, por cuanto el mayor salario se siente primero en la manufactura y luego en el sector agrícola.

12.-Es un error de Ricardo negar la existencia de la renta absoluta. No es cierto que en la tierra menos fértil o peor situada el valor de la mercancía sea equivalente al precio de producción, pues basta que la composición orgánica de capital en la agricultura sea inferior a la composición orgánica del capital no agrícola, para que el valor de la mercancía agrícola sea superior al precio de producción. Sobre esta base, la propiedad de la tierra puede obtruir la nivelación de las ganancias y retener para sí una parte de la plusvalía, una parte o el total del excedente del valor por encima del precio de producción.

Es correcta la idea de Ricardo de que la renta diferencial no es más que una parte de la plusvalía,

aunque es errónea la forma en que la presenta: como "utilidad previamente obtenida". Tampoco es correcta la apreciación de Ricardo de que en la agricultura exista una productividad decreciente y menos que esto condicione el surgimiento de la renta diferencial, pues es posible pasar de tierras menos fértiles y peor situadas a tierras más fértiles y mejor ubicadas. En la renta diferencial, la propiedad de la tierra sólo intercepta la plusganancia que obtienen las tierras mejor ubicadas o situadas.

13.-No es cierto lo que dice Sraffa, que en el ejemplo numérico de el ENSAYO, Ricardo calcule la tasa de ganancia sin recurrir a los precios, pues su punto de partida es el valor de la producción. Luego descompone este valor en sus diferentes elementos y lo expresa no en unidades monetarias sino en partes proporcionales del valor del trigo. Esto último sólo es posible si tanto el trigo como los elementos en que descompone el valor de la producción se han relacionado como valores de cambio a través de los precios. En el mismo ENSAYO, Ricardo sostiene que las utilidades bajarían porque "el costo de producción aumentaría mientras el valor de la producción sería el mismo". De

esta manera, establece claramente la ganancia como producto de las relaciones de valor.

En la ilustración numérica del ENSAYO, establece el paso de tierras mejor ubicadas a mal ubicadas sin que varíe el valor de mercado del trigo. En estas condiciones, no habrá renta diferencial, como supone Ricardo, porque en las tierras mejor ubicadas el valor de mercado unitario no es mayor que el valor individual unitario. La única renta posible en estas tierras es la renta absoluta, percibida en la integridad por la tierra de ubicación cercana y sólo parcialmente por la tierra de ubicación intermedia, pues la parte faltante es anulada por la renta diferencial negativa.

14.-Cartelier dice que Ricardo alude a los valores sólo en apariencia, porque de ser así para declarar que una tierra es más fértil que otra supondría que los precios de producción son conocidos y previos a la tasa de ganancia.

Pero un terreno es fértil o no al margen del régimen de producción, no depende de un sistema en el que existan precios de producción. Para conocer la fertilidad, basta un estudio de suelos.

Tampoco es cierto el supuesto de Cartelier de que el precio de costo transfiere su valor al valor del producto, pues ello sólo ocurre con el capital constante mientras que el trabajo de los obreros es el único que crea un nuevo valor superior al de la fuerza de trabajo invertida (capital variable).

Si la producción se hace difícil, la cantidad de trigo producido variará en relación al trigo insumido y en consonancia con éste se alterará la cantidad del insumo hierro; y no permanecerá igual, como cree Cartelier.

Un alza del precio del trigo no producirá un alza de la ganancia, como se imagina este autor, sino una reducción de ella, pues, al mantenerse el mismo producto de valor, si aumenta el salario bajará la plusvalía global. La tasa de ganancia de por sí no crea ningún valor.

15. Es erróneo creer que Ricardo estime la tasa de ganancia como un cociente de valores de uso. Cartelier usa el modelo de Sraffa bajo el supuesto de que el precio del trigo es igual a la unidad, confundiendo la medición del valor de uso con la medición del valor de una mercancía e introduciendo de contrabando

el valor, en un modelo que se decía operaba sólo con un valor de uso uniforme.

16. Sraffa y Cartelier no comprenden el surgimiento de la tasa general de ganancia y de los precios de producción de las mercancías como un complejo proceso que abarca una serie de eslabones y que va desde el valor individual de las mercancías hasta los precios de producción. Para ellos, las mercancías entran a su modelo sin valor, como simples valores de uso, y salen de él con una tasa de ganancia y con precios de producción.

La tasa media de ganancia se constituye antes de que se formen los correspondientes precios de producción, pues su formación es de naturaleza social y se basa en los valores de las mercancías. Establecida esta tasa, todas las mercancías se adquieren a sus precios de producción, sean éstos productos finales o sean insumos.

Las mercancías que forman el precio de costo se adquieren a su valor cuando aún no se ha constituido la tasa general de ganancia y se adquieren a sus precios de producción después de la formación de la tasa media de ganancia. En este último caso, el

precio de costo no es independiente del precio de producción, como afirma Cartelier.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- CARTELIER, Jean, Excedente y Reproducción. La formación de la Economía Política y Clásica. México, FCE, 1981.
- 2.- MARX, Carlos, Contribución a la crítica de la Economía Política. México, Siglo XXI, 1981.
- 3.- MARX, Carlos, El Capital. México, Siglo XXI, Volúmenes 1 (1980), 4 (1979) y 6 (1978).
- 4.- MARX, Carlos, Elementos fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse). 1857-1858. México, Siglo XXI, 1984.
- 5.- MARX, Carlos, Teoría Sobre la Plusvalía. México FCE, 1980 Volúmenes: 1, 2, y 3.
- 6.- RICARDO, David, Obras y Correspondencia de David Ricardo. Principios de Economía Política y Tributación. Bogotá, FCE, 1976.
- 7.- RICARDO, David, Obras y Correspondencia de David Ricardo. México, FCE, Volúmenes III (1959), IV (1960) y VI (1962).
- 8.- SRAFFA, Piero, Producción de Mercancías por Medio de Mercancías. Barcelona, Oikos-tan, 1966.