

Capítulo I: Líneas generales de la historia de la teoría del valor trabajo.

1. La siguiente historia de la teoría del valor trabajo comienza con Adam Smith, no porque se supone que la Economía Política nació con la riqueza de las naciones, pero debido a que ninguna otra obra escrita ofrece un punto de partida tan conveniente para el historiador que no desea llevar sus investigaciones a regiones demasiado alejadas de los intereses modernos.

Después de Adam Smith, los autores que deben considerarse son Ricardo y Malthus, McCulloch, James Mill y Torrens, Senior, John Stuart Mill y Cairnes. En el siguiente gran tratado después del de Cairnes, los Principios de economía de Marshall, no queda nada de la teoría del valor-trabajo, excepto una nota al final de un capítulo sobre la teoría general del equilibrio de la oferta y la demanda.¹ Esta nota, “Sobre la teoría del valor de Ricardo”, intenta enunciar las relaciones últimas de costo, utilidad y valor de tal manera que la explicación de Ricardo del valor parezca una afirmación verdadera hasta cierto punto, que sólo se equivoca en ser incompleta y que es completada, no refutada, por la teoría de la utilidad. Esta opinión se abordará en el último capítulo del presente ensayo. Pero no se dedica ningún capítulo aparte a la obra del profesor Marshall, porque, de hecho, la teoría ricardiana del trabajo no tiene cabida en el texto de sus Principios. Desde Smith hasta Cairnes, la lista de escritores que se menciona más arriba fue seleccionada como la adecuada para mostrar la línea general de desarrollo de la economía política inglesa. No se ha intentado descubrir escritores fuera de esta lista, aunque no se niega que a dichos escritores no se les pueda reconocer actualmente el mérito por su influencia en el desarrollo de la teoría económica. Sin intentar hacer lo que podría llamarse un estudio discursivo o extenso del campo, esta historia se limitará a un estudio intensivo de los escritores principales. Si se descubre que algunos de los escritores de la lista anterior no aportaron nada más que errores a la teoría del valor —y tal es el caso de tres de ellos—, incluso esa conclusión se considerará de valor histórico.

2. Una vez definidos los límites de nuestro campo, conviene llamar la atención, en primer lugar, sobre una impresión bastante extendida, aunque errónea, con respecto a la llamada teoría clásica del valor-trabajo. Con frecuencia se supone que esta teoría del valor era un dictamen simple y absoluto, apoyado en unanimidad sustancial por un grupo considerable de escritores, denominados colectivamente “la escuela clásica”. Sin duda, hay suficiente semejanza entre estos escritores en sus tendencias generales de pensamiento para justificar el término “escuela clásica”; pero con respecto a sus opiniones sobre el problema central del valor, son sus diferencias de opinión las que en la actualidad necesitan ser enfatizadas, así como son estas diferencias las que toman por sorpresa al lector moderno cuando emprende por primera vez un estudio detallado de sus escritos. En lugar de encontrar las mentes de los primeros economistas ingleses dominadas por una sola teoría del valor-trabajo, que tiene el mérito de ser muy directa y simple, el historiador de la teoría se enfrenta a una mezcla espantosa de ideas sobre el valor

la relación entre el trabajo y el valor. Ricardo, es cierto, defendió la tesis simple de que el intercambio El valor de una mercancía está determinado por su coste de producción en trabajo, pero a veces se olvida que Ricardo limitó su doctrina con varias salvedades y condiciones importantes. Además, no hubo un escritor contemporáneo o posterior que no difiriera de Ricardo en importantes puntos de la teoría. Si tomamos a Smith, Malthus, Ricardo, McCulloch, Torrens y James Mill en conjunto, encontramos que el trabajo a veces se concibe como coste de desutilidad, y otras veces como poder productivo, sin ningún reconocimiento de la distinción entre estos conceptos. Sin embargo, esta distinción puede ser de gran importancia en ciertas proposiciones de la teoría. Encontramos a McCulloch afirmando en una ocasión que el trabajo determinante del valor empleado en la producción de una mercancía incluye las operaciones de máquinas y objetos inanimados, que son “filosóficamente tan verdaderamente trabajo como los esfuerzos humanos”. Torrens sostenía que el valor está determinado por el coste de producción en trabajo “acumulado”, y James Mill sostenía que el interés del capital era en realidad el salario del trabajo, una idea absurda absolutamente ajena a la teoría de Ricardo. Además del regulador del valor basado en el costo del trabajo, existía la medida del valor basada en el pedido de trabajo, la medida del valor de un bien en todos los tiempos y lugares, que supuestamente se obtenía por la cantidad de trabajo que podía pedirse por él o que se podía recibir a cambio de él. El principal defensor de esta medida, Malthus, no creía en el regulador del costo del trabajo. Se afirmaba que el “valor del trabajo” es el mismo en todos los tiempos y lugares. Cuando este valor se identifica inadvertidamente con el valor de cambio, que, por supuesto, debe medirse por los salarios de los trabajadores, se necesitan algunos argumentos sumamente interesantes para demostrar que los salarios reales son, en un sentido u otro, los mismos en todos los tiempos y lugares, a pesar del hecho de que, como se entiende comúnmente, no son en absoluto los mismos. Encontramos una “medida del valor basada en el grano” propuesta por primera vez como un índice conveniente para la verdadera medida del trabajo. Pero, por extraño que parezca, más tarde nos topamos con una propuesta de tomar una “media aritmética entre el trigo y el trabajo” (es decir, entre sus precios) como la “medida menos defectuosa” del “valor intrínseco en el intercambio”. El costo de producción se utilizó sin ningún adjetivo distintivo para indicar conceptos tan distintos como el costo del empresario y el costo del trabajo (presumiblemente “costo de desutilidad”). En consecuencia, surgió una disputa, que en ese momento era casi ininteligible, sobre si las ganancias (es decir, los intereses del capital) son o no parte del costo de producción.

3. En medio de la confusión, se pueden discernir algunas líneas de pensamiento principales. Existe una teoría del valor *regulación*, Y existe una teoría de la medición del valor que, como Malthus y otros señalaron, es algo distinto de la regulación del valor. La teoría clásica de la regulación del valor se componía de dos teorías separadas. Es decir, estas dos teorías tenían un origen y una naturaleza distintos y debían mantenerse separadas. En lugar de eso, estaban más o menos fusionadas y la relación entre ellas siempre estuvo nublada. A este hecho se debe la gran dificultad que todos deben experimentar para llegar a una comprensión completa de la teoría clásica. Aunque por esta razón es muy necesario dar a las teorías nombres separados, parece imposible encontrar términos inobjectables. El profesor von Wieser, de quien he tomado la idea de que la confusión entre estas dos teorías es la clave de la historia de la teoría del valor-trabajo, las distingue con los términos “filosófica” y “empírica”.

Adoptando estos nombres, a falta de uno mejor, la explicación “filosófica” es la respuesta de

los padres de la economía política moderna se han enfrentado al enigma general del valor, el enigma de su naturaleza última o esencia. A primera vista parecería que las cosas deben derivar su valor de su utilidad, pero casi inmediatamente la mente se vuelve hacia el hecho, que desde los días “clásicos” se ha convertido en una ilustración tan venerada por el tiempo, de que el pan es “más útil” que el oro, pero mucho menos valioso. La utilidad del pan, tal como se entiende aquí, es su utilidad general o característica, su utilidad como una clase de cosas, su poder para preservar nuestra salud y fuerza. Al meditar sobre la importancia de toda la clase de utilidades representadas por el pan, uno se ve llevado a ignorar la cuestión de si la utilidad específica de una pieza particular de pan, en las circunstancias dadas de la oferta de pan, no es menor que la utilidad específica de una pieza particular de oro para fines ornamentales, en las circunstancias dadas de la oferta de oro. Esta es la línea de investigación que conduce a la teoría de la utilidad. Pero, una vez superado el punto en que se bifurca este camino, la especulación anterior sobre el valor llegó a la conclusión de que las cosas que poseen utilidad tienen su valor determinado por su costo en trabajo. Esta respuesta al enigma parece predestinada, una vez que se adopta el “valor de uso” de Adam Smith como única concepción de utilidad. La elaboración e ilustración de esta filosofía siempre conduce a una sociedad primitiva y “natural”, donde el cazador y el pescador, libres de renta e iguales, intercambian los productos de su trabajo medidos en días. Sin embargo, cuando la atención se dirige al precio de mercado de las mercancías en el mundo real, se observa como una cuestión de experiencia comercial, en contraste con la especulación con respecto a la esencia de las cosas, que el valor de cambio de las mercancías tiende a ser igual a la suma de los salarios del trabajo, las “ganancias” del capital y la renta de la tierra⁴ que deben pagarse para obtener su producción. Esta es la explicación “empírica”. El principio descubierto es el que ahora se conoce como la ley de los costos del empresario.

La idea central de la teoría “filosófica” es que el costo de la mano de obra es la esencia del valor. Apela principalmente al juicio introspectivo del lector para confirmarlo. El estado primitivo de la sociedad que la ilustra es completamente imaginario. La teoría “empírica” es una tendencia de competencia de mercado observada externamente. A medida que avanza el pensamiento de los economistas ingleses sobre el valor, la teoría “filosófica” del costo de la mano de obra se vuelve cada vez más tenue, hasta que, en los Principios del Profesor Marshall, como se observó antes, no queda de ella más que una nota sobre la “Teoría del valor de Ricardo”. La teoría general del Profesor Marshall sobre el equilibrio de la demanda y la oferta normales es la teoría “empírica” clásica ampliada y muy mejorada, con algunas de las leyes más generales de la teoría de la utilidad más reciente incorporadas al conjunto para que sirvan como principios últimos de la demanda. Mientras la teoría “filosófica” se desvanecía, la teoría “empírica” se estaba convirtiendo prácticamente en la teoría total del valor. Por extraño que parezca, Ricardo contribuyó muy poco al avance de la teoría empírica como tal. La línea directa de descendencia de esta doctrina se puede rastrear desde La riqueza de las naciones de Smith, pasando por los Principios de Malthus y JS Mill, hasta Marshall. Ni Ricardo ni Cairnes pueden considerarse parte de esa línea.

Adam Smith y Malthus consideraban que la renta del suelo era una “parte componente” del costo del empresario (no es que emplearan el término costo del empresario), coordinada con los salarios y las “ganancias del capital”. Ricardo nunca formuló una ley del costo del empresario de manera clara, formal, como tal, aunque le dio un reconocimiento oscuro como una fuente de dificultad para el trabajo puro.

Albert C. Whitaker, Historia y crítica de la teoría del valor trabajo,⁸

teoría del valor. Pero influyó profundamente en su forma, pues cuando la doctrina pasó a las manos de JS Mill, este último eliminó la renta de la tierra de entre los elementos del costo, dejando los salarios y los intereses.

Aunque en las páginas siguientes aparecerán muchos puntos de detalle, será necesario rastrear las relaciones entre las dos grandes explicaciones del valor, la “filosófica” y la “empírica”, en los escritos de cada economista considerado a continuación.

Capítulo II: La explicación filosófica o primitiva del valor de Adam Smith.

1. Hay una verdadera multiplicidad de explicaciones del valor en la riqueza de las naciones, que hace que escribir una historia de las opiniones de Adam Smith sobre este tema sea extremadamente difícil. Muchas observaciones sabias o filosóficas pueden ser correctas en un sentido general, o en gran medida verdaderas, y sin embargo no ser exactamente ciertas. Tal vez la mayor parte de lo que Adam Smith ha dicho sobre la naturaleza del valor consiste en reflexiones de este tipo, y el estudiante de su texto nunca puede estar seguro de que realmente planeó describir las leyes del valor con esa precisión que la teoría moderna al menos espera alcanzar. Sin embargo, hay algunos teoremas exactos establecidos. El lenguaje en el que se expresan es uniformemente fluido y es una buena lectura; pero parece ser más un elocuente llamamiento contra la visión mercantilista superficial de la riqueza, que un intento de un análisis minucioso de los hechos del valor. El siguiente pasaje completamente típico del capítulo, "Del precio real y nominal de las mercancías, o de su precio en trabajo y su precio en dinero", es verdaderamente un llamado a la gente a dejar de mirar el dinero como la única medida de la riqueza y considerar la fuente real de la riqueza. Pero a pesar de ello resulta que termina en una proposición precisa o teoría del valor:

“La riqueza, como dice el señor Hobbes, es poder. Pero la persona que la adquiere, “o quien hereda una gran fortuna, no necesariamente adquiere o sucede a ningún poder político, sea civil o militar. * * * * El poder que esa posesión le confiere inmediata y directamente es el poder de comprar, un cierto control sobre todo el trabajo, o sobre todo el producto del trabajo que esté entonces en el mercado. Su fortuna es mayor o menor, precisamente en proporción a la extensión de su poder; o a la cantidad, ya sea del trabajo de otros hombres, o, lo que es lo mismo, del producto del trabajo de otros hombres, que le permite comprar o controlar. El valor de cambio de todo debe ser siempre exactamente igual a la extensión de este poder que transmite a su propietario.”

De lo cual Adam Smith concluye que el trabajo es “la medida real del valor de cambio de todas las mercancías”. Hay que observar que el significado exacto de esta conclusión no es claro. Si “valor de cambio” significara mero valor de cambio en el sentido moderno —la capacidad de un bien de intercambiarse por cierta cantidad de otro bien medida objetivamente en peso, volumen o longitud— entonces el dinero proporcionaría una medida de este valor tan confiable como el trabajo y mucho más conveniente. Lo que se entiende por “valor de cambio” es una cuestión que podemos abordar más adelante, pero cualquiera que sea el significado exacto que le demos a este término, encontramos que la serie

de observaciones generales que preceden a la conclusión no prueba que esta conclusión sea precisa proposición. Este pasaje es típico del capítulo. El estudio minucioso de la teoría o teorías del valor de Smith también se dificulta por los ocasionales errores en la terminología. Por ejemplo, encontramos la frase: “cantidades iguales de trabajo, en todo tiempo y lugar, pueden decirse que tienen igual valor para el trabajador”.

El contexto muestra que, con toda probabilidad, valor aquí significa desutilidad.

Las diversas teorías menores sobre el valor que Adam Smith ha propuesto no están entrelazadas en un todo por él mismo. El estudioso de sus ideas aborda su gran obra con un respeto que llega al asombro, y lleva tiempo obligarse a sí mismo a llegar a la conclusión de que hay una parte de La riqueza de las naciones que, aunque profundamente sugerente, no es del todo coherente. El intento, realizado instintivamente por el comentarista, de encontrar una coherencia oculta detrás de las diversas expresiones incompatibles, de descubrir una hipótesis sobre la que las contradicciones sólo puedan declararse aparentes, está, según la creencia del autor, condenado de antemano al fracaso total.

Dentro de la pluralidad de explicaciones del valor se pueden discernir dos divisiones principales, la primera contenida en el Capítulo V, y la segunda en los Capítulos VI y VII del Libro I. Se trata de las explicaciones “filosóficas” y “empíricas” que se distinguen en el primer capítulo de este ensayo. La primera de ellas se enuncia en su lugar en términos generales, como si fuera incondicionalmente verdadera, pero cuando se llega a la explicación empírica, una parte considerable de lo que se había dicho anteriormente se limita a “ese estado primitivo y rudo de la sociedad que precede tanto a la acumulación de capital como a la apropiación de la tierra”. Por esta razón, lo que se ha llamado la explicación “filosófica” puede, en el caso de Adam Smith, llamarse también la explicación “primitiva” del valor.

2. Antes de abordar la explicación filosófica, conviene hacer unas palabras sobre el uso de los términos trabajo y valor. La palabra trabajo, tanto ahora como antes, denota en realidad dos cosas distintas, aunque relacionadas. Una es el poder productivo de los seres humanos. Por ejemplo, el trabajo y los agentes naturales se denominan factores de producción, o se dice que el empresario compra el trabajo. La otra es la desutilidad o incomodidad que sufren los hombres en el curso de la producción, como en la frase: “Este artículo me ha costado mucho trabajo”. El poder productivo puede ir acompañado de ninguna desutilidad, o de una desutilidad moderada o alta, según las circunstancias. Adam Smith utiliza el término trabajo en ambos sentidos. En cuanto a la palabra valor, Smith explica desde el principio que el término tiene dos significados, “valor de uso” y “valor de cambio”, y limita sus investigaciones a los principios del “valor de cambio”. Este se define como el “poder de comprar otros bienes” que un objeto “transmite” a su “propietario”. Pero Adam Smith no explica ni parece darse cuenta de que utiliza el término “valor de cambio” en dos sentidos. Cuando afirma que el “valor real” de algo para un hombre “es el trabajo y el esfuerzo que puede ahorrarse a sí mismo y que puede imponer a otras personas”, y que, por lo tanto, el trabajo es la medida real del “valor de cambio de todas las mercancías”, “valor de cambio” significa algo más que el mero poder adquisitivo. Escribiendo casi un siglo después, Menger dijo que el valor es esa significación (Bedeutung) que un bien alcanza en nuestra estimación cuando sentimos que la satisfacción de algún deseo está condicionada a él.

Esto es “valor de estimación” o valor como Bedeutung. El concepto de Smith, del valor como “valor real”, que él ha llamado erróneamente valor “cambiable”, es algo análogo a esto. Pero Smith encuentra que el valor es “valor de cambio” y que “valor de cambio” es “valor de cambio” y que “valor de cambio” es “valor de cambio”.

importancia en el trabajo en lugar de en la satisfacción.

3. Pasando ahora directamente a la explicación “filosófica”, encontramos que la multiplicidad de explicaciones de Adam Smith sobre el valor queda ilustrada una vez más por el hecho de que en este capítulo sugiere dos patrones de trabajo distintos. Uno se presenta como regulador del valor, algo que gobierna cuantitativamente el valor. El otro es meramente una medida del valor. No hay una discusión adecuada de las relaciones mutuas entre ambos. Ambos aparecen en la siguiente oración:

“Lo que todo vale para el hombre que lo ha adquirido y quiere disponer de ello o cambiarlo por otra cosa, es el trabajo y las molestias que puede ahorrarse y que puede imponer a otras personas.” [p. 31.]

El “trabajo” que se ahorra “para sí mismo” debe ser el costo laboral de reproducción, que Smith no distingue del costo de producción. Los dos estándares se aplican por separado. En un estado temprano y rudo de la sociedad,

“la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir diferentes objetos parece ser la única circunstancia que puede proporcionar alguna regla para intercambiarlos entre sí.” [p. 49.]

Y

“en todo tiempo y lugar, aquello que es caro * * * * y que cuesta mucho trabajo adquirir.” [p. 34.]

Y otra vez:

“El valor de cualquier mercancía para la persona que la posee [y desea intercambiarla] es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o disponer de ella. El trabajo, por lo tanto, es la medida real del valor de cambio de todas las mercancías.” [p. 30.]

El primero de ellos, según el cual se afirma que el valor está regido (en las condiciones filosóficas primitivas) por el costo del trabajo, puede llamarse el patrón del costo del trabajo. El segundo encuentra un nombre conveniente como el patrón del mandato del trabajo. Los dos juegan papeles separados e importantes en la historia posterior de la teoría del valor-trabajo. Ricardo adoptó el patrón del costo del trabajo como aplicable a las condiciones de la sociedad avanzada o capitalista y repudió la medida del mandato del trabajo. Malthus, por el contrario, defendió este último y rechazó el primero.

4. Puesto que se afirma que la cantidad de valor de un bien guarda ciertas relaciones definidas con la cantidad de trabajo que cuesta o exige, es una pregunta muy apropiada investigar cómo se mide la cantidad de trabajo en cada caso particular. Adam Smith observa que la cantidad de dinero por la que se puede intercambiar un bien es “un objeto claro y palpable”, pero que la cantidad de trabajo que exige, indirectamente a través del uso del dinero, es “una noción abstracta que, aunque puede hacerse suficientemente inteligible, no es del todo tan natural y obvia” [p. 32]. Sugiere, en esa excelente y familiar frase smithiana:

Albert C. Whitaker, Historia y crítica de la teoría del valor trabajo, 12

frase, que las proporciones en que diferentes tipos concretos de trabajo se intercambian (o cuentan para la cantidad de trabajo en general o en abstracto) son

“ajustado no por ninguna medida precisa, sino por el regateo y el regateo del mercado, de acuerdo con ese tipo de igualdad aproximada que, aunque no exacta, es suficiente para llevar adelante los negocios de la vida común”. [ibid.]

Sin embargo, hay ciertos principios que nos permiten definir la cantidad de trabajo de una manera general. El tiempo empleado en una tarea no determina por sí solo la cantidad de trabajo realizado. También deben tenerse en cuenta los diferentes grados de dificultad soportada y de ingenio ejercido en diferentes empleos. Si supusiéramos por un momento que hubiera unidades exactas de desutilidad y habilidad a partir del tiempo, la teoría de Adam Smith significaría que la cantidad de trabajo en cualquier caso particular se mide en unidades de tiempo ponderadas con unidades de desutilidad y de habilidad. La cantidad de dos tipos diferentes de trabajo que se exige en intercambio por cualquier mercancía depende de los salarios que se ganan comúnmente en esos tipos de trabajo. Si una determinada mercancía, que vale tal o cual suma de dinero, exige en intercambio un día de trabajo en el empleo A y dos días en el empleo B, Adam Smith se vería obligado a suponer que un día de A es la misma cantidad de trabajo que dos días de B. En el fondo, entonces, la teoría significa que un día de A es la misma cantidad de trabajo que dos días de B, porque estos dos trabajos obtienen el mismo salario.

Si damos por sentado que la cantidad de salarios pagados (en condiciones competitivas) es una verdadera prueba de la cantidad de trabajo en cualquier tarea concreta dada, encontraremos más especulaciones. En este capítulo se sugiere que la recompensa adicional por el trabajo especializado es un pago encubierto por una mayor desutilidad. Muchos autores posteriores han utilizado la siguiente analogía entre la habilidad y una máquina:

“Cuando se construye una máquina costosa, es de esperar que el trabajo extraordinario que debe realizar antes de que se desgaste reemplace el capital invertido en ella, con al menos los beneficios ordinarios. Un hombre educado a costa de mucho trabajo y tiempo para cualquiera de esos empleos que requieren destreza y habilidad extraordinarias, puede compararse con una de esas máquinas costosas. Es de esperar que el trabajo que aprende a realizar, además de los salarios habituales del trabajo común, le reemplace todo el gasto de su educación, con al menos los beneficios ordinarios de un capital igualmente valioso. * * * La diferencia entre los salarios del trabajo especializado y los del trabajo común se basa en este principio.” [p. 106.]

Así, la habilidad representa la desutilidad incurrida en su adquisición, y la recompensa excedente por la habilidad es virtualmente una recompensa por la desutilidad en una forma que guarda analogías con el interés. Esto es para la habilidad adquirida. ¿Qué se puede decir de la habilidad innata, de los talentos superiores innatos? Esta pregunta aparentemente se le escapa a Adam Smith. Uniformemente, el supuesto tácito que subyace a su pensamiento parece ser

La de la igualdad innata de poderes en los hombres. Teniendo presente este supuesto, vemos que la opinión de Smith equivale a la teoría de que todas las ocupaciones están aproximadamente igualmente bien remuneradas, considerando todos los aspectos. Los salarios más altos se pagan sólo donde hay más trabajo, en última instancia en el sentido de desutilidad. Las desigualdades de salarios son tales sólo en proporción al tiempo de trabajo.

Para dar un resumen de los resultados a mitad de capítulo (elaborado por nosotros en lugar de por Smith), si los valores de cambio de los bienes han de regirse por la cantidad de trabajo que han costado, y el “valor real” de los bienes ha de medirse ya sea por la cantidad de trabajo que han costado o por la que pueden exigir a cambio, debe haber algún medio de definir la cantidad de trabajo en diferentes empleos. Adam Smith ha hecho que esto dependa, en primera instancia, del tiempo combinado con cantidades de desutilidad y habilidad. Pero ha sugerido además que el elemento de habilidad representa realmente una desutilidad pasada. El supuesto principal implicado es que todas las ocupaciones son disputadas por hombres que nacen iguales en eficiencia. Si no evitara claramente la apariencia de establecer principios rígidos y firmes, podríamos concluir que se refería a la cantidad de desutilidad por la cantidad de trabajo.

5. El dicho de que el trabajo es el medio para medir el “valor real” de los bienes no implica, creo, necesariamente la noción de que esta medida pueda usarse para comparar el valor de un bien en el año 1400 d. C. con su valor en el año 1800, o su valor en China con el de Inglaterra. Una parte importante del capítulo sobre el precio real y nominal de las mercancías está dedicada a la afirmación de que el trabajo proporciona una “medida invariable” del valor en todos los tiempos y lugares. El dinero, la medida de valor más conveniente en un tiempo y lugar determinados, varía en su valor en diferentes tiempos y lugares.

“Puede decirse que cantidades iguales de trabajo, en todo tiempo y lugar, tienen igual valor para el trabajador. En su estado normal de salud, fuerza y ánimo, en el grado normal de su habilidad y destreza, siempre debe entregar la misma porción de su comodidad, su libertad y su felicidad. El precio que paga debe ser siempre el mismo, cualquiera que sea la cantidad de bienes que reciba a cambio. * * * Por lo tanto, el trabajo solo, que nunca varía en su propio valor, es el único patrón último y real por el cual el valor de todas las mercancías puede estimarse y compararse en todo tiempo y lugar.” [p. 34.]

En este pasaje, el uso incorrecto de la palabra valor es flagrante, “pero el significado es claro. No importa cuál sea la cantidad física de bienes que un día de trabajo produce o gana como salario, el valor de estos bienes, en el sentido de importancia para el bienestar humano, es el mismo, porque cuestan la misma cantidad de desutilidad. La persona que compra trabajo lo solicita a veces con una cantidad mayor y a veces con una menor de bienes:

“Le parece caro en un caso y barato en el otro. Sin embargo, en realidad son los bienes los que son baratos en un caso y caros en el otro.” [*Ibid.*]

En este ensayo se evitará la cuestión de una unidad o medida absoluta del valor (ya sea que no tenga solución o no) en lo que respecta a una discusión exhaustiva o crítica. La parte puramente estática de las teorías clásicas del valor se considera mejor de manera aislada y, además, la cuestión de una medida absoluta es de una dificultad tan extrema que requeriría un ensayo aparte de dimensiones mucho mayores que esta historia. Malthus examinó la cuestión con gran extensión y Ricardo le dedicó cierta atención. En la nota al final del capítulo VII se encontrará un breve resumen de la discusión clásica de este problema.

Puede ser interesante observar que Adam Smith contradice virtualmente la afirmación hecha en la última cita dada con su declaración cuatro líneas más adelante: “El trabajador es rico o pobre, está bien o mal remunerado, en proporción al precio real * * * * de su trabajo.” [p. 35.] Esto conduce a contradicciones irreconciliables. Smith ha dicho que un hombre es rico o pobre según la cantidad de trabajo que sus bienes le permiten disponer. Es decir, el “valor real” de una cosa se mide por la cantidad de trabajo por el que se intercambiará. Así, un hombre es rico o pobre según el “valor real” de sus posesiones. Una cantidad física cambiante de bienes tendrá el mismo “valor real” si exige la misma cantidad de trabajo. Por lo tanto, una cantidad dada de trabajo siempre debe intercambiarse por la misma cantidad de riqueza en el sentido de esta palabra empleado por Smith. Si el salario real de un día de trabajo debe ser siempre la misma cantidad de riquezas, ¿cómo puede el trabajador ser más rico o más pobre según aumente o disminuya la cantidad física de los bienes de su salario real? Podría decirse que Smith quiere decir que el trabajador será más rico en los placeres de la vida si recibe una mayor cantidad física de bienes como salario. Pero Smith no puede hacer tal afirmación porque ha afirmado que la medida de las riquezas es el poder disponer del trabajo o el costo del trabajo, y que la mayor o menor riqueza sólo puede descubrirse por la mayor o menor cantidad de trabajo que exigen los bienes que componen las riquezas.

Es necesario mencionar la llamada medida del valor del grano de Adam Smith. Ricardo dice, refiriéndose a Smith, que “a veces habla del grano, y otras veces del trabajo, como una medida estándar”. La impresión que da así es errónea. El grano no es seleccionado como una coordenada estándar con el trabajo, sino que simplemente se lo escoge entre las mercancías como un índice práctico conveniente del patrón real o del trabajo. La cuestión práctica de las rentas del grano era interesante y requería cierta mención. Smith creía que una cantidad dada de grano poseía un valor más cercano a un valor constante en diferentes momentos que la mayoría de las mercancías, simplemente porque es probable que el maíz permanezca de siglo en siglo en una relación de intercambio constante con el trabajo.

Capítulo III: El relato empírico de Adam Smith.

1. En los espléndidos capítulos sobre los “componentes del precio” y el “precio natural y de mercado de las mercancías”, Adam Smith huye de las cuestiones más especulativas de la filosofía el autor analiza la esencia natural del valor y se dirige al principio más importante, pero relativamente próximo, del valor de cambio en el mercado moderno, que ahora llamamos la ley de los costos del empresario. Está más allá del alcance de esta historia seguirlo a través de su análisis de las partes componentes de este costo, llamadas por él las “partes componentes del precio”, en salarios, ganancias y renta. El precio “natural” o “necesario” es la suma de estos componentes y es el centro hacia el cual tiende siempre el precio real del mercado. Con Cairnes, ahora lo llamamos con el término más adecuado, “valor normal del mercado”. Tampoco podemos rastrear la idea en los capítulos separados posteriores sobre “Salarios”, “Ganancias” y “Renta de la tierra”, donde Adam Smith presenta lo que probablemente sea el primer intento de una teoría sistemática de la distribución.

Nos interesa únicamente el hecho de que, en su “explicación empírica”, Adam Smith cambia de postura respecto de la cuestión de la relación entre el trabajo y el valor. Mientras se detenía en las condiciones primitivas hipotéticas en las que se supone que se pone al descubierto la esencia del valor, propuso los estándares de costo del trabajo y de demanda del trabajo sin decir una palabra acerca de sus relaciones mutuas. Pero, cuando aborda el problema del valor en condiciones avanzadas, explica su visión de la relación entre estos dos estándares y abandona el primero, el del costo del trabajo. En el estado primitivo de la sociedad, el costo del trabajo de una mercancía determina la cantidad de trabajo que se demanda a cambio de ella. Las dos cantidades de trabajo deben ser “naturalmente” iguales. El “producto total del trabajo”, entonces, pertenece al trabajador, y no existen ganancias ni rentas que destruyan la proporcionalidad entre el costo del trabajo y el valor. Pero en la sociedad tal como está constituida actualmente, es diferente.

“No siempre pertenece todo el producto del trabajo al trabajador. En la mayoría de los casos, debe compartirlo con el propietario del capital que lo emplea. Tampoco es la cantidad de trabajo empleado comúnmente en la adquisición o producción de cualquier mercancía la única circunstancia que puede regular la cantidad que debería comprarse, adquirirse o intercambiarse comúnmente con ella. Es evidente que debe adeudarse una cantidad adicional para los beneficios del capital” (y la renta de la tierra). [p. 52]

2. En una palabra, el valor de cambio ya no es proporcional al costo del trabajo, porque el valor de una mercancía ahora debe contener elementos que remuneran no sólo el trabajo, sino también el capital y la tierra empleados en su producción. Sin embargo, el “valor real” de una mercancía de ese tipo producida en una sociedad avanzada se mide por el trabajo que esa mercancía requiere.

ordenará a cambio.

“Es necesario observar que el valor real de todas las distintas partes componentes del precio se mide por la cantidad de trabajo que cada una de ellas puede comprar o disponer. El trabajo mide el valor no sólo de la parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también de la que se resuelve en renta y de la que se resuelve en ganancias.” [p. 52]

La inexactitud de expresión en este pasaje es enorme. Sin un examen minucioso del contexto, uno no podría hacerse una idea de las sorprendentes palabras de que “el trabajo mide el valor de esa parte del precio que se resuelve en trabajo”. En primer lugar, la última palabra “trabajo” debería sustituirse por salario. El trabajo no es ni una parte en la distribución ni una “parte componente del precio”. El significado del pasaje es que el “valor real” de una mercancía, incluso en una sociedad avanzada, se mide por la cantidad de trabajo que puede obtenerse a cambio de ella, a pesar del hecho de que su valor en el cambio ya no es proporcional a su costo de producción en trabajo. En la cita anterior, Adam Smith quiere afirmar que el “valor real” de cualquier ingreso concreto como parte en la distribución se mide por la cantidad de trabajo que exigirá. Así, el “valor real” de la renta de una parcela de tierra variaría a través del tiempo, de acuerdo con el número de días de trabajo que se podrían comprar con ella en los diferentes años. Como teoría del valor aplicable a la vida real, Adam Smith nos dejó una forma temprana de la ley del costo del empresario y una medida del valor basada en el orden de trabajo. Pero reniega de lo que naturalmente se considera la genuina teoría clásica del valor del trabajo, según la cual el costo del trabajo regula el valor de mercado. Esta teoría era de Ricardo, y en realidad sólo suya.

Capítulo IV: Crítica de las teorías de Adam Smith.

1. En este capítulo nos proponemos examinar más a fondo el razonamiento con el que Adam Smith intentó fundamentar sus principales argumentos sobre la relación entre el trabajo y el valor. En cuanto a la prueba de que, en condiciones primitivas “filosóficas”, los bienes se intercambiarían en proporción a sus costes en trabajo, no se da ninguna. Se considera obvio que esto sería cierto:

“Es natural que lo que habitualmente es el producto de dos días o dos horas de trabajo valga el doble de lo que habitualmente es el producto de un día o una hora de trabajo.”

Sin embargo, en apoyo del teorema del patrón de orden de trabajo, en contraste con el del costo de trabajo, hace alarde de un argumento, que está contenido en la siguiente cita: "Cada hombre es rico o pobre según el grado en que puede permitirse disfrutar de las necesidades, comodidades y diversiones de la vida humana. Pero una vez que la división del trabajo se ha realizado por completo, sólo una parte muy pequeña de las que el propio trabajo de un hombre puede proporcionarle es la que obtiene. La mayor parte de ellas debe obtener del trabajo de otras personas, y debe ser rico o pobre según la cantidad de ese trabajo que puede disponer o que puede permitirse comprar. Por lo tanto, el valor de cualquier mercancía para la persona que la posee, y que no tiene la intención de usarla o consumirla para sí misma, sino de intercambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o disponer. El trabajo, por lo tanto, es la medida real del valor de cambio".
de todas las mercancías.” [p. 30.]

Este pasaje sólo admite una interpretación. Si soy rico, en el sentido de poseer cosas con un precio monetario o valor de cambio, en proporción a la cantidad de trabajo que, por medio de esas cosas, puedo comprar o disponer, la cantidad de trabajo aquí sólo puede significar una cosa, a saber, la cantidad de poder productivo en oposición a la cantidad de esfuerzo, dolor, sacrificio subjetivo o desutilidad. En la sociedad, se me suministran los bienes de este mundo virtualmente en proporción a la cantidad de poder productivo del trabajo a mi disposición; y se afirma que esta cantidad es la verdadera medida del valor. Esto podemos describir como una visión del trabajo como mercancía potencial. El trabajo que se ha de realizar es mercancía en proceso de creación. El tipo de mercancía que será en el caso particular depende de la voluntad de quien tiene el control sobre el trabajo. Una frase posterior confirma perfectamente esta explicación:

“La fortuna [de una persona] es mayor o menor exactamente en proporción a la extensión de este poder [sobre el trabajo]; o a la cantidad, ya sea del trabajo de otros hombres, o, lo que es lo mismo, del producto del trabajo de otros hombres, que le permite comprar o disponer. El valor de cambio de todo debe ser siempre exactamente igual a la extensión de este poder que le permite

Albert C. Whitaker, Historia y crítica de la teoría del valor trabajo, 18

transmite a su propietario.” [p. 32.]

Esto significa, entonces, que el valor de cualquier artículo para su poseedor debe medirse por la cantidad de trabajo que puede exigir a cambio, porque este trabajo es el medio para obtener artículos valiosos en general. Para Smith, el trabajo es el gran denominador común homogéneo e indiferenciado de la maravillosamente diversa masa de bienes que surgen de él, y el valor o “valor real”²⁵ de cada uno de estos bienes depende de la cantidad de materia prima utilizada para su producción.

2. La ley de la oferta y la demanda y la ley del coste del empresario son principios empíricos próximos que, aunque posiblemente tengan mucha más importancia práctica que una filosofía del valor, no dan una explicación definitiva del enigma de este fenómeno. La teoría de Adam Smith sobre el trabajo como “mercancía potencial” es un intento de dar una explicación definitiva, pero como tal debería ser juzgada como un fracaso, porque en realidad evita la cuestión de la explicación definitiva. Comienza así: “Cada hombre es rico o pobre según el grado en que puede permitirse disfrutar de las necesidades, conveniencias y diversiones de la vida humana”. El aire es una necesidad para la vida humana, pero un hombre no es rico en proporción a la cantidad de aire que puede disponer. El objeto de esta declaración no es hacer una crítica mordaz a Smith, sino sólo señalar que por “necesidades, conveniencias y diversiones” se refiere aquí únicamente a aquellas de estas cosas que tienen valor económico. Como ya ha juzgado que la cantidad económica de estas cosas es completamente independiente de la cantidad de su utilidad, no ve otra manera de medirlas, como cantidades económicas, que buscar su origen en algo mensurable y, como él cree, homogéneo llamado trabajo. Para criticar esto, sólo tenemos que señalar que si el único medio, o el primer medio, de determinar la cantidad económica de un complejo físico de bienes fuera la medición del trabajo empleado en su fabricación, el sistema económico de las cosas se trastocaría. Si el valor de los artículos producidos para mí por esa parte del trabajo de la sociedad sobre la que tengo control puede determinarse únicamente por referencia a la cantidad de este trabajo, me quedo sin la más mínima guía para la aplicación de este trabajo bajo mi dirección. La verdad es que el mando o la dirección del trabajo implica necesariamente la capacidad de estimar valores independientemente de la cantidad de trabajo empleado en la producción de ellos, antes de su empleo. El valor es la estrella guía del trabajo. ¿Cómo se puede elegir el punto de ataque del trabajo contra el medio físico si no se pueden comparar en valor los resultados que cabe esperar en diferentes casos, independientemente de la cantidad de trabajo? Si la cantidad de trabajo determinase el valor, no habría ninguna diferencia en el lugar donde se utilizará el trabajo; el valor del resultado sería siempre el mismo. Utilizado en un número indefinido de direcciones, el trabajo no producirá ningún valor en absoluto; utilizado en ciertas direcciones producirá el máximo valor del que es capaz. Una de las principales funciones del empresario en la sociedad económica moderna es utilizar la fuerza de trabajo en las direcciones que permitan obtener el máximo valor. Todas estas cosas son perfectamente obvias, pero un sinnúmero de teóricos del valor las ha pasado por alto. La cantidad de costo del trabajo, incluso cuando se la concibe como una entidad de homogeneidad superior a la cantidad de satisfacción, no puede ser el primer o fundamental medio de medir el valor.

La opinión de que el costo es la esencia del valor es, por lo tanto, obviamente irracional, y la concesión explícita hecha por Ricardo y, después de él, por

Marx sostiene que la utilidad es una condición previa al valor. El problema de dirigir el trabajo en la producción es una cuestión de cuánto trabajo puede emplearse económicamente para fabricar tal o cual cosa útil. En las teorías de Ricardo y Marx, se sostiene que la cantidad de valor no tiene relación con la cantidad de utilidad, sino que está determinada por la cantidad de costo. Debe haber una cantidad de utilidad a la que se ajuste la cantidad de poder productivo destruido en su obtención. La utilidad correctamente concebida, existe tal cantidad, y el valor es su medida.

3. En el primer argumento general en favor del patrón de orden del trabajo, Adam Smith parece considerar el trabajo únicamente en el aspecto de poder productivo; pero, como recordará el lector, no avanzamos mucho en su análisis multifacético antes de encontrarnos con el trabajo como desutilidad. Más adelante se dice que el trabajo es una “medida invariable”, porque representa una cantidad constante de penuria. Sin duda, la desutilidad está asociada con el valor (como “Bedeutung”) en una relación muy íntima. Ésta es, en el fondo, la explicación de la notable vitalidad de la teoría del trabajo, incluso en formas que son absurdamente incorrectas.

Si es mi trabajo lo que se exige a cambio de una determinada mercancía, el valor personal que para mí tiene esa mercancía por la que he dado mi trabajo bien podría ser considerado en mi mente en términos de la desutilidad que me ha costado. Así pues, en términos generales, si la cantidad de una determinada mercancía que se puede comprar con un día de salario (es decir, que “requiere” un día de trabajo) cambia, la importancia de esa mercancía para los asalariados en general se modificará. Algunas personas podrían concebir el cambio de importancia principalmente en términos de un cambio en el coste de la desutilidad. Este hecho es probablemente considerado por los estadísticos cuando investigan cuestiones de salarios reales o cambios en los presupuestos familiares. Pero la proposición de Adam Smith de que el trabajo requerido a cambio es una medida precisa e invariable del “valor de cambio” no es una buena forma de enunciar un principio tan suave.

El análisis ulterior de este tema se enfrenta a grandes dificultades, pues al intentar averiguar qué quiso decir Smith o qué “debería haber querido decir”, nos topamos con las dificultades debidas a la laxitud y la pobreza de las explicaciones de Smith, superpuestas a las dificultades inherentes a este intrincado tema. Sus diversas expresiones sugieren que su teoría del valor-trabajo significa algo más que la idea de que la desutilidad del trabajo de cada persona puede medir el valor “subjetivo” que para esa persona tienen las mercancías que obtiene a cambio de su propio trabajo.²⁷ Smith habla del trabajo como de la “medida real del valor de cambio”. El valor de cambio de una mercancía en un mercado determinado es el mismo, cualquiera que sea su propietario y cualesquiera que sean sus necesidades, o la relación de esa mercancía con sus necesidades particulares. Esta relación puede darle valor para él, pero nunca hablaríamos del valor de cambio de la mercancía para él. Esta independencia del valor de mercado respecto de las necesidades particulares del propietario particular es una de las cosas que los economistas austríacos desean transmitir con su término “valor de cambio objetivo”. Ahora bien, Smith no distingue entre el “valor real” de los bienes y su “valor de cambio”. No cabe duda de que estaría muy dispuesto a hablar del “valor de cambio real” de un bien como el que se mide por el trabajo. Así pues, creo que Smith concibe un “valor real” independiente del valor para cualquier persona en particular. Este “valor real” de un bien se puede medir por el trabajo exigido a cambio del bien, porque, como sugiere en primer lugar, el trabajo, como poder productivo, es la materia prima homogénea de las mercancías. Pero, en segundo lugar, entra en juego la sugerencia de que una unidad

El valor real del trabajo es también una unidad de desutilidad, una unidad que se supone tiene un significado independiente e invariable. Este tipo de valor real y esta unidad de desutilidad son abstracciones compuestas. Nadie puede reprocharle a un concepto, excepto en la infancia del pensamiento, que sea una abstracción, pero, después de todo mi esfuerzo, yo por mi parte no puedo ver que estos conceptos sean abstracciones significativas.

Si aceptamos esta concepción del “valor real” y la concepción de una unidad de desutilidad en general, distinguible en los diferentes trabajos de diferentes personas, aún nos encontramos con dificultades. La misma mercancía puede intercambiarse por dos días de trabajo común o por un día de trabajo especializado. Cualquiera de estos dos es la cantidad de trabajo que se pide en el intercambio. Según la concepción de Smith, cualquiera de estos dos debe medir su “valor real”. Ahora bien, el hecho es que un día de trabajo especializado implica habitualmente menos desutilidad que dos días de trabajo común. Los salarios competitivos se pagan en proporción a la eficiencia, no en proporción a la desutilidad. Una determinada pieza de trabajo contará como una cantidad grande o pequeña cuando se pida en el intercambio en proporción a los salarios pagados por ella. Por tanto, una dificultad con el criterio de demanda de trabajo de Smith es que él implica que el trabajo deriva su capacidad para servir como medida de valor real de su desutilidad, mientras que la misma mercancía exigirá diferentes desutilidad en diferentes intercambios. El intento de reducir la habilidad a la desutilidad argumentando que los salarios más altos de la habilidad son proporcionales a la desutilidad de adquirir la habilidad es inútil. La tendencia de los salarios del trabajo calificado a ser proporcionales a la desutilidad comparativa de ese trabajo, es decir, a la suma de la desutilidad que se siente diariamente más una parte u otra del costo de desutilidad pasado de adquirir la habilidad — está tan completamente sumergida bajo otras fuerzas que es insignificante. Además, muchas habilidades no se adquieren, sino que son innatas, sin que su adquisición haya supuesto ningún coste de desutilidad para su poseedor.

Para concluir con esta cuestión, en la medida en que Adam Smith pretende sugerir que el valor económico de un bien para una persona determinada puede ser medido por ella en términos de su costo de desutilidad para ella, la postura y algunas de sus consecuencias mencionadas anteriormente son válidas. Sin embargo, la teoría de Smith no logró penetrar en el problema como lo hacen las teorías posteriores sobre la equivalencia final de la utilidad y la desutilidad. Pero las implicaciones de sus argumentos más allá de esto parecen indefendibles.

4. Adam Smith afirma que, puesto que en la división del trabajo cualquier hombre debe obtener casi todas sus necesidades, comodidades y lujos del trabajo de otras personas, debe ser rico, en el sentido de poseer cosas de valor, en proporción a la cantidad de este trabajo que puede disponer. La suposición implícita en esto es que la cantidad de trabajo gastado en la producción de cosas para este hombre, como costo de trabajo, determina sus valores. Porque si los bienes económicos obtenidos por él del trabajo de otros, que puede disponer, tuvieran valores desproporcionados a la cantidad de trabajo así dispuesto, es decir, su costo de trabajo, este hombre no sería rico o pobre simplemente en proporción al trabajo que dispone. Por lo tanto, dado que el patrón de valor del trabajo-disposición depende de la regulación del valor del trabajo por el costo de trabajo, según el argumento principal presentado por Smith, se sigue que Smith está realmente impedido de aplicar el patrón de trabajo-disposición como lo hace en las condiciones de la sociedad avanzada. Porque él mismo ha afirmado que la regulación del valor por el costo de trabajo falla en estas condiciones.

La explicación empírica del valor de Adam Smith de ninguna manera supuso una mejora futura.

Albert C. Whitaker, Historia y crítica de la teoría del valor trabajo,²¹

afirmación imposible, pero era una excelente teoría de principios próximos. Su explicación filosófica era un cuerpo de sugerencias no sistemático, tan llenas de dificultades que es dudoso que el autor haya podido mantener su interpretación y crítica de esta explicación libres de falacias. El traslado del patrón de valor del trabajo obligatorio de la explicación filosófica a la explicación empírica parece sólo introducir una impureza en esta última.

Capítulo V: Ricardo y la verdadera teoría clásica del trabajo.

1. No es responsabilidad del historiador de una sola doctrina juzgar la posición adecuada de Ricardo como economista general, en comparación con Smith y Malthus. Pero como en el capítulo siguiente nos veremos obligados a encontrar muchos defectos en el método de exposición de la teoría del valor de Ricardo, es necesario afirmar desde el principio que los escritos de Ricardo sobre el valor tienen el mérito distintivo, en contraste con los de Smith y Malthus, de que pueden reducirse a un todo, esencialmente coherente en sí mismo en sus grandes líneas. La coherencia en sí misma no es la única prueba de la verdad, y este elogio no significa que la teoría de Ricardo sea correcta, pero cuanto más se estudia a Ricardo, más satisfactorio resulta su texto, hasta el punto de creer que se ha obtenido una comprensión completa de él. Por otra parte, es una tarea sumamente difícil leer críticamente a Ricardo. Sus incoherencias en el uso de los términos son muy difíciles. Es notable que el resultado final de su razonamiento fuera, en general, coherente en sí mismo. El comentarista se inclina a citar a Senior con aprobación cuando señaló que Ricardo “es quizás el escritor más incorrecto [es decir, en el uso de los términos] que jamás alcanzó la eminencia filosófica”. El punto de mayor peso en la teoría del valor-trabajo, después de haber pasado por el vestíbulo del tema, es tratado con una torpeza que ha hecho que un asunto que no es demasiado difícil en sí mismo sea muy difícil de entender. Este es el tema de las secciones IV y V del capítulo sobre el valor, y es, de hecho, bajo otra apariencia, la dificultad que surge de la “composición orgánica del capital”, que, bajo este nombre, se convierte en el principal punto de interés teórico en el tercer volumen de El capital de Marx.

Hay abundante evidencia de que el propio Ricardo consideraba que la teoría del valor era un problema difícil y, además, que no estaba completamente satisfecho con su propia forma de abordarlo. En 1823, le escribió a McCulloch:

“El difícil tema del valor ha ocupado mis pensamientos, pero sin que yo haya podido encontrar satisfactoriamente la salida del laberinto.”

Antes escribió al mismo discípulo:

“No estoy satisfecho con la explicación que he dado de los principios que regulan el valor.”

Algunas cosas tienen un valor que obviamente no está regulado por el costo de la mano de obra. En relación con esto, Ricardo escribió:

Albert C. Whitaker, Historia y crítica de la teoría del valor trabajo, 23

“No puedo superar la dificultad del vino que se conserva en la bodega durante tres o cuatro años [es decir, mientras aumenta constantemente su valor de cambio], o la del roble, en el que quizás originalmente no se gastaron 2 chelines en trabajo, y sin embargo llega a valer 100 libras.”

2. El autor del presente ensayo ya ha reconocido su deuda con el profesor von Wieser por haberle sugerido los medios de interpretación de las líneas principales de la historia de la teoría del trabajo. El juicio conciso del profesor von Wieser sobre los escritos de Ricardo sobre el valor está contiene en las siguientes frases:

“¿Qué intentó entonces Ricardo? Todo su empeño se agotó en tratar de demostrar que las teorías filosóficas y empíricas de Adam Smith — las cuales, en efecto, al adoptar esta posición tuvo que aclarar y llevar más lejos— no se contradecían entre sí tanto como a primera vista parecería.”

La manera de expresar esto es objetable, ya que implica, creo, una subordinación indebida de la teoría de Ricardo a la de Smith. Aunque Ricardo cita libremente a Smith, su exposición del tema del valor no es en ningún sentido un resumen y una crítica de las opiniones de Smith. Por el contrario, escribe con un espíritu notablemente independiente. Es, sin embargo, cierto que la parte principal del razonamiento de Ricardo se ocupa de la adaptación de la explicación empírica del valor a la explicación filosófica, es decir, a la explicación filosófica tal como él la entiende. Estas dos explicaciones están casi inextricablemente entrelazadas en la obra de Ricardo, pero su desenredo es el único método para mostrar el propósito último de sus razonamientos. Porque, en esencia, su teoría es la siguiente: El valor de aquellas cosas cuyo valor está sujeto a un principio determinable depende de su costo de producción en trabajo humano. (El valor de los bienes de pura escasez que no pueden aumentarse en cantidad mediante la aplicación del trabajo humano común simplemente “varía con la riqueza y las inclinaciones variables de quienes desean poseerlos”. Si no están sujetos a ninguna ley del valor, estos bienes también son, en la opinión de Ricardo, poco importantes.) El costo del trabajo es el núcleo del valor, en la medida en que parece tener un núcleo. Esta es la explicación filosófica. La medida del mando del trabajo de Smith es condenada desde el principio. Hay pocas dudas de que el trabajo se concibe aquí como desutilidad, aunque Ricardo no se detiene a discutir el concepto de trabajo. Pero la teoría de Ricardo termina como una doctrina empírica, en la que el costo del trabajo figura como el regulador del valor de cambio sólo porque se lo concibe como el elemento importantísimo que gobierna la cantidad de los gastos de producción del empresario. Smith abandonó el regulador del costo laboral en favor de la sociedad real porque observó que el “precio necesario” de una mercancía de mercado, o el precio determinado por el costo de producción de su empresario, debe cubrir los pagos por la renta de la tierra y los intereses sobre el capital, así como los salarios del trabajo. No así Ricardo. Se aferra al patrón del costo laboral, con la creencia de que la renta no “entra” en este precio necesario, y que la aplicación de los intereses causa sólo una variación insignificante del costo monetario respecto de su proporcionalidad con el costo laboral. El análisis de esta variación es la parte más compleja de sus escritos. El resultado es una reconciliación imperfecta entre las explicaciones empíricas y filosóficas.

3. Se pueden considerar en primer lugar las partes más sencillas y conocidas de la teoría de Ricardo. Cabe señalar que su doctrina no es en modo alguno absoluta ni incondicional.

(1) La utilidad es una condición esencial del valor, pero nada más. La discrepancia cuantitativa entre utilidad y valor de cambio parece tan obvia para Ricardo como para Smith. En una carta a Say, expresó toda su teoría con respecto a la utilidad de manera un poco más concisa que en los *Principios*:

“La utilidad de las cosas es indiscutiblemente el fundamento de su valor, pero el grado de su utilidad no puede ser la medida de su valor.” “La dificultad de la producción [de una cosa] es la única medida de su valor.”

En el capítulo XXVIII (ed. Gonner), nuestro autor, al argumentar contra la medida del grano de Smith, exclama: “¿Qué puede tener que ver el valor con el poder de alimentar y vestir?”, como si la respuesta instantánea debiera ser: “Nada en absoluto”. Este curioso desliz se menciona sólo para mostrar hasta qué punto la utilidad estaba alejada del valor en el pensamiento habitual de Ricardo.

(2) “Al poseer utilidad, las mercancías obtienen su valor de cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlas.”³⁷ Esta proposición ha dado lugar a la afirmación de los escritores “austriacos” de que la teoría ricardiana del valor es “dualista”. No todos los economistas han aceptado esta crítica, pues hay quienes sostienen que las teorías del costo del trabajo y de la utilidad no son más que dos partes de un todo más grande y coherente. Entre estos últimos economistas, uno de los más intransigentes en su actitud es el profesor Heinrich Dietzel, de Bonn, quien afirma que la explicación de Ricardo no es dualista, porque las concepciones de la utilidad y del costo son perfectamente reconciliables.³⁸ Aun así, parece justo decir que, independientemente de que algún escritor posterior pueda construir o no una teoría que no sea dualista en sí misma y que esté en armonía interna con lo que Ricardo quiso decir, lo que Ricardo dijo fue dualista. Textualmente, formalmente, su proposición es dualista, pues un lector contemporáneo inteligente interpretaría su pensamiento como tal. Las mercancías obtienen valor de dos fuentes, y la ley de una de ellas no tiene aplicabilidad a la otra clase de bienes.

(3) El valor de los bienes escasos es “totalmente independiente de la cantidad de trabajo originalmente necesaria para producirlos”, porque “ningún trabajo puede incrementar la oferta de esos bienes”. Sin embargo, estos bienes son un elemento sin importancia en el mercado.

(4) La regulación de los valores en función del costo laboral se aplica sólo a los bienes en cuya producción la competencia actúa sin restricciones.

4. La doctrina de que, entendidas las condiciones anteriores, el valor de cambio de las mercancías está determinado por la cantidad comparativa de trabajo requerida para su producción, implica una serie de cuestiones con respecto a la manera de determinar la cantidad de trabajo. Ricardo no llevó su investigación sobre estas cuestiones tan lejos como lo han hecho los críticos modernos de la teoría del trabajo, pero en el curso de sus escritos hizo tres observaciones importantes sobre este tema.

(1) En primer lugar, Ricardo distingue entre cantidad y valor del trabajo. J. B. Say había intentado en varios lugares enunciar la posición de Ricardo como que el valor del trabajo determina el valor de sus productos, pues en esta forma se puede demostrar fácilmente que la doctrina implica un círculo vicioso. Ricardo escribió a Say: