

UNA INTERPRETACIÓN NO RICARDIANA DE LA TEORÍA DEL VALOR DE ADAM SMITH

REINALDO A. CARCANHOLO^{*}

INTRODUCCIÓN

La teoría del valor como simple teoría de los precios

El primer paso que cualquier “Manual de Economía” daría al tratar la teoría del valor sería formular su definición. No tendría otro camino sino tratarla como una teoría de la determinación de los precios o, lo que es lo mismo, de los factores que explican los precios relativos de las distintas mercancías.

Ricardo estaría totalmente de acuerdo con tal tratamiento, como lo prueba el mismo título de la sección I del capítulo I (“Sobre el valor”) de su obra fundamental: *Principios de economía política y tributación*: “El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción...”

Manuscrito recibido en junio de 1997; versión final, diciembre de 1998.

* Profesor de la Maestría en Economía de la UFES/Brasil, Doctor en Economía por la UNAM en 1982, correo electrónico: rcarc@npd.ufes.br. Agradezco a los dictaminadores anónimos de *Investigación Económica* por todas las sugerencias que me permitieron alterar, para mejorar, partes que considero importantes del texto inicial.

Tal proceder implica, sin embargo, una extrema simplificación del contenido real de la teoría del valor y, por ende, su tergiversación.

En verdad, con ese procedimiento, se plantea como pregunta central de la economía, como primera preocupación, la determinación cuantitativa de los precios. Sin embargo, existen preguntas previas y, en cierto sentido, más relevantes que deben ser contestadas por la economía como ciencia. Ellas están relacionadas con la magnitud de la riqueza económica producida, por lo tanto, con las condiciones para el crecimiento de esa riqueza.

La respuesta a la pregunta sobre la magnitud de la riqueza producida parece ser simple y evidente. Riqueza, podría decirse, es el conjunto de los bienes útiles (un conjunto de valores de uso) disponibles para una determinada colectividad; producir riqueza sería producir tales bienes. Como para producir siempre es necesario consumir insumos (bienes previamente existentes) es suficiente utilizar los precios como factor que permite homogeneizar bienes diferentes, para que sea posible calcular la riqueza nueva producida o el "excedente". El precio sería entonces la medida de la riqueza.

De la misma manera, si quisiéramos saber la magnitud total de la riqueza representada por determinadas cantidades de manzanas y peras producidas, podríamos usar sus precios como elemento homogeneizador o medida homogeneizadora de la riqueza.

La primera dificultad que surgiría con esa forma de enfocar el problema sería la elección de los precios que nos servirían de base para el cálculo de la riqueza o del excedente producido. ¿Serían los precios de mercado? Sin embargo, ellos varían diariamente, o difieren de un lugar a otro, en respuesta a una simple variación coyuntural en la oferta o en la demanda; así, la magnitud de la riqueza producida será mayor o menor según acontecimientos circunstanciales. Además, ¿la simple capacidad de un comerciante de inducirnos a comprar cierto bien por un precio superior al "normal" nos hará dueños de algo más valioso?, ¿la actividad especulativa, al elevar artificialmente los precios de determinadas mercancías, tendrá la mágica capacidad de aumentar la riqueza por ellas representada?

Una solución posible para esas objeciones sería la de utilizar como

elemento homogeneizador algún tipo de precio especial: precio natural (en la forma de Smith o de Ricardo), precio de equilibrio (en la forma marginalista), precio técnico de reproducción (en la forma sraffiana), etcétera.

Cualesquiera de esas soluciones que aceptásemos, tendría implícita nuestra convicción de que dicho precio mediría siempre y necesariamente la magnitud de la riqueza correspondiente.

Expliquemos mejor tal implicación. Tomemos dos mercancías (*A* y *B*) y sus respectivos productores (*a* y *b*). Supongamos que los precios naturales, los precios de equilibrio o los precios técnicos de reproducción, en una palabra, los “precios normales” (normales en el sentido de que corresponden a alguna norma teórica cualquiera) sean tales que la proporción de cambio respectiva entre aquellas dos mercancías fuese:

$$2A = 1B$$

Supuesta tal situación, podríamos afirmar que el productor *a* produce riqueza social de magnitud determinada, cada vez que termina de producir cada unidad de mercancía *A*. Al producir dos unidades de *A* él crea una riqueza de magnitud dos veces superior, y así sucesivamente.

Cuando *a* va al mercado y cambia su mercancía por otra cualquiera, en determinada proporción, él entrega a otro individuo (productor o no) riqueza social de magnitud proporcional al número de unidades de su producto que participa de la transacción (en nuestro ejemplo, dos unidades). A cambio de las mismas, recibe, bajo la forma del producto *B*, determinada cantidad de riqueza. En nuestro caso, él recibe una unidad de *B*. Evidentemente, si recibiera dos unidades y no una, se apropiaría del doble de riqueza. Así, la riqueza apropiada será proporcional al número de unidades de *B* entregadas en la transacción comercial.

Sin embargo, en el caso supuesto de intercambio en la proporción

$$2A = 1B$$

correspondiente a los precios “normales”, ¿podemos afirmar, sin ninguna duda, que la riqueza social representada por 2A es exactamente igual a

aquella representada por $1B$? En otras palabras, ¿la magnitud de la riqueza *producida* por a bajo la forma de dos unidades de la mercancía A , y entregada a su “parcero comercial”, es igual a la magnitud *apropiada* por él, bajo la forma de una unidad de la mercancía B ? ¿La riqueza “producida” es igual en magnitud a la riqueza “apropiada”?

Entonces, al observar la mercancía A (o cualquier otra) vemos que ella presenta dos dimensiones cuantitativas. Podríamos llamar a la primera *magnitud de la riqueza producida*. Para conocerla, tendremos que saber, antes de todo, en qué consiste la riqueza, cuál es su *naturaleza* (la respuesta anterior de que riqueza es un conjunto de valores de uso, evidentemente, no es satisfactoria); enseguida tendremos que definir su unidad de medida.

La segunda dimensión de la mercancía, la magnitud *apropiable de riqueza*, dependerá, obviamente, de la proporción de cambio entre ella y la otra mercancía. En otras palabras, tendremos que conocer sus precios (o precios relativos). Esa dimensión de la mercancía, entonces, se refiere a su capacidad de, en el mercado, apropiarse de (transformarse en) determinada magnitud de riqueza bajo la forma de otra mercancía. Dada la cantidad apropiable de esa otra y dadas la naturaleza y la medida de la riqueza, la cuestión de la magnitud de la riqueza apropiada queda resuelta.

Existirá siempre una determinada relación de cambio, o un precio de A en relación a B que garantice que la riqueza producida sea exactamente igual a la riqueza apropiada. A ese precio daremos el nombre de *precio correspondiente al valor* y, obviamente, es aquel que garantiza que el valor producido sea igual al valor apropiado. Valor y riqueza serían utilizados, entonces, como sinónimos.

Siendo así, ¿cuál es el criterio económico que nos garantiza que el precio “normal” es, exactamente y siempre, el precio correspondiente al valor? En otras palabras, ¿por qué, necesariamente, el precio “normal” mide adecuadamente la riqueza producida?

Tal vez, para los mercantilistas, una respuesta a la cuestión no sería muy difícil. Como riqueza es dinero, es oro y como, en aquellas condiciones, dos unidades de A o una unidad de B podrían ser trocadas por la misma cantidad del metal precioso, representarían la misma cantidad de

riqueza. Para que aquellas riquezas tuviesen la misma magnitud no sería necesario que se tratara de una proporción de cambio (entre A y B) que correspondiera a precios “normales”. Como en ese caso, riqueza económica y oro se confunden, siempre estará implícita una igualdad entre las magnitudes de riqueza, cualquiera que sea la proporción de cambio entre dos mercancías, desde que aparezca en el mercado. Lamentablemente, la simplicidad de la solución del problema, corresponde a la ingenuidad del pensamiento mercantilista.

Aunque ingenua, el examen de tal respuesta nos permite entender algo absolutamente decisivo, ya que parte de un supuesto relevante: la particular concepción sobre la *naturaleza* de la riqueza económica. Justamente porque, para esta concepción, el oro es la naturaleza de la riqueza, dados los precios de A y B , dos unidades de A representarán la misma magnitud de riqueza que la cantidad de B correspondiente a aquel precio, ya que ambas se cambian por la misma cantidad de oro.

La no correspondencia entre precio y valor

¿Cuál es el significado de la no correspondencia entre precio y valor? O, en otras palabras, ¿qué implicaciones tiene el hecho de que los precios de las distintas mercancías no sirvan de medida adecuada de la riqueza producida?

Volvamos a nuestro ejemplo anterior. Supongamos que los precios “normales” sean tales que la relación de cambio, o el valor de cambio, entre A y B sea el siguiente:

$$2A = 1B$$

Vamos a suponer también que la riqueza producida por a , en la forma de $2A$, tenga magnitud igual a 100 unidades (cualquiera que ella sea) de riqueza.

Suponer que el precio normal de A no corresponde con la magnitud de la riqueza producida, o con la magnitud de su valor, significa que en $1B$ está contenida una riqueza de magnitud diferente, digamos 80.

Si admitimos que a y b son respectivamente los productores de aquellas mercancías, podríamos decir que:

- i. el valor, o la riqueza producida por a , bajo la forma de $2A$, tiene magnitud igual a 100 y es entregada a b , a cambio de $1B$;
- ii. la riqueza producida por b , bajo la forma de $1B$, tiene magnitud 80, y es entregada a a .

Si observamos lo que ocurre con a , vemos que él ha entregado a b riqueza de su producción con magnitud de 100, y se *apropió* simplemente de 80. Sufrió, en el mercado, una pérdida de 20; pero, solamente perdió 20 porque esa magnitud de riqueza fue apropiada por b , por sobre la riqueza que él había producido. Hubo así una *transferencia* de riqueza, de valor, de a hacia b .

¿Cuál sería, en ese caso, el precio, distinto del precio normal, que garantizaría que la *producción* y la *apropiación* de valor por parte de cada uno de los parceros comerciales, fuesen iguales? En otros términos, ¿cuál sería el precio garante de que, en el mercado, la *transferencia* de valor fuera exactamente igual a cero?

En nuestro caso ese precio sería tal que el valor de cambio, o la proporción de cambio entre las mercancías fuese:

$$20 A = 12,5 B , \text{ o}$$

$$2 A = 1,25 B.$$

En ese último caso, la producción de a habría sido de 100 y su apropiación también. Lo mismo habría ocurrido con b , y la transferencia sería igual a cero.

Como ya se mencionó, llamaremos a dicho precio “precio correspondiente a la magnitud de la riqueza producida” o, simplemente, *precio correspondiente al valor*. En el caso supuesto, tal precio no sería el precio normal.

Así, existiría sólo un precio correspondiente a la magnitud del valor producido para cada mercancía. Saber cuál es ese precio requiere res-

poner previamente la cuestión de la naturaleza y de la real medida del valor.

Preguntas fundamentales de la teoría del valor

Finalmente, podemos reunir las tres preguntas fundamentales que deben ser contestadas por una verdadera teoría del valor:

¿Cuál es la naturaleza de la riqueza capitalista?

¿Cuál es la adecuada unidad de medida de la riqueza o del valor?

¿Cuáles son los factores que determinan la divergencia entre el valor producido y el valor apropiado por un determinado productor, sector económico, región o país? O, lo que es lo mismo, ¿cuáles son los factores que determinan la divergencia entre los precios (“normales”, por ejemplo) y los precios correspondientes al valor?

Ricardo y la medida del valor

Tanto Smith como Ricardo tratan a su manera el problema de la medida del valor.

Ricardo busca incesantemente una medida adecuada del valor de las mercancías: su frustrada búsqueda de la mercancía patrón. En verdad, su preocupación tiene motivaciones absolutamente distintas de las señaladas anteriormente.

Destaquemos inicialmente que su intento de encontrar la medida del valor no se encuentra precedida por la elaboración de un concepto sobre la naturaleza de la riqueza. Por eso la medida ricardiana de valor, procurada y no encontrada, no responde a una teoría de la riqueza capitalista.

Su preocupación es encontrar una determinada mercancía, o mejor, las condiciones de producción de una mercancía, cuyo “valor” sea absolutamente invariable, tanto frente a las modificaciones en la distribución (salarios/ganancias), como producto de una cierta cantidad eternamente invariable de trabajo.

Ricardo no se interesa por la medida del valor en cuanto medida de la riqueza producida. Simplemente busca una determinada mercancía que, teniendo su “valor” invariable y sirviendo de unidad de medida del valor de cambio de las demás, permita detectar las reales modificaciones en el valor de cambio de cualquiera de las otras. Pretende al mismo tiempo una unidad de medida tal que, frente a las variaciones en la distribución, los precios relativos de las demás mercancías permanezcan invariables, contraponiéndose así a las ideas de Adam Smith.

Por tanto, Ricardo no busca propiamente la medida del valor, sino simplemente una particular unidad de medida de los precios relativos, de los valores de cambio.

Con Smith, como veremos, ocurre algo muy distinto. Su punto de partida es verdaderamente una teoría de la riqueza, un concepto relativo a la naturaleza de la riqueza capitalista.

DE LA TEORÍA SMITHIANA DEL VALOR

Sobre la medida del valor

Una lectura convencional de la teoría del valor de Smith sostendría que su búsqueda de una medida del valor, distinta del dinero, se justificaría por el hecho de que, de la misma manera que cualquier otra mercancía, posee valor variable. De ahí que Smith llamase a los precios medidos en dinero, precios nominales.

Smith encontraría, entonces, la medida adecuada del valor en el trabajo exigido, es decir, la real medida del valor de una mercancía sería la cantidad de trabajo que puede ser comprada, exigida, con ella; de ahí, el concepto de precio real.

El trabajo cumple, así, exclusivamente, un papel de medida y no de determinación de la magnitud del valor. Muestra que la magnitud del valor de una mercancía cualquiera es igual a una cierta cantidad de trabajo exigido, pero no permite afirmar si esa cantidad es 10, 20 o cualquier otra. Lo que para Smith explica cuál de esas cantidades de trabajo corresponde a la real magnitud del valor de la mercancía, como veremos

posteriormente, es la suma de los ingresos que deben ser pagados por la producción de la misma (salario, ganancia y renta).

Así, Cartelier afirma:

La teoría de Smith no tiene nada que ver con la teoría del valor-trabajo de Marx; es una teoría de la medición de los precios por el trabajo exigido y de la determinación de los precios por los tres componentes.¹

Según la lectura ricardiana, la unidad de medida del valor, para Smith, sería el trabajo exigido pues su valor es invariable. Sería ilógico aceptar como unidad de medida de cualquier magnitud una que tuviese, por su parte, magnitud variable. Medir, por ejemplo, la longitud de una mesa con una cinta métrica elástica es algo absolutamente irracional. Parecería, por tanto, que en la invariabilidad del valor del trabajo, se encontraría plenamente justificada la elección de la unidad de medida.

A pesar de esa interpretación corriente, aquí proponemos que Smith, antes de definir el trabajo exigido como la medida adecuada del valor, lo identifica con la propia naturaleza de la riqueza. Así, la medida de ésta (o del valor) deriva directamente de su naturaleza. Eso lo veremos detenidamente.

La naturaleza de la riqueza

Es innegable la importancia que Smith atribuye al concepto de riqueza. En el mismo título de su obra fundamental encontramos el argumento suficiente para esa afirmación: *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Imposible sería encontrar mejor argumento.

Inicialmente la riqueza es entendida, por Smith, simplemente como el conjunto de aquellas “cosas necesarias, útiles y deleitables” para la vida de los hombres; en otras palabras, la riqueza se identifica con los valores de uso. De ahí que la causa del crecimiento de la misma sea la división del trabajo (capítulo I del libro citado), responsable por el incremento

1 Cartelier, Jean *Excedente y Reproducción. La formación de la economía política clásica*. México, FCE, 1981, (1976), p. 183.

progresivo de su productividad. Sin embargo, no es lo mismo cuando nos encontramos en una sociedad capitalista. Veamos en las propias palabras de Smith, en el primer párrafo del capítulo V, de *La riqueza de las naciones*:

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar por sí de las cosas necesarias, útiles y deleitables para la vida humana, y una vez introducida en el mundo la división del trabajo es muy pequeña la parte que de ellas puede obtener con sólo el trabajo propio. La mayor porción, incomparablemente, tiene que granjearla y suplirla el trabajo ajeno, por lo cual será pobre o rico a medida de la cantidad de ajeno trabajo que él pueda tener a su disposición o adquirir de otro ...²

Podemos acusar a Smith de construir su concepto de riqueza social a partir de lo que cree ser riqueza individual, pero no podemos decir que el concepto de riqueza para Smith sea puramente identificado con el valor de uso. Es mucho más claro algunos párrafos después:

La riqueza, como dice Mr. Hobbes, es cierta especie de poder, pero el que adquiere o hereda un opulento patrimonio, o un caudal considerable, no adquiere necesariamente ni hereda un poderío político, ni una potestad civil o militar. Su riqueza podrá ofrecerle medios para adquirir todo esto, pero la mera posesión de ella no trae consigo precisamente aquel gran poderío o potestad de preferencia. Lo que trae, inmediata y directamente, es un poder grande de adquirir y de comprar, cierto imperio, cierta prepotencia sobre todo trabajo ajeno y sobre todo el producto de este trabajo que se halla a la sazón en estado de venta. Su riqueza, pues, será mayor o menor a proporción de este poder o de la cantidad de trabajo ajeno, o de su producto, que es lo mismo que aquella riqueza le habilita para adquirir.³

Para Smith, entonces, riqueza es una relación social; que implica dominio sobre trabajo ajeno, capacidad de compra, de control sobre el trabajo humano. Una cierta cantidad de una determinada mercancía cualquiera representa una determinada magnitud de riqueza igual a la cantidad de

2 Smith, Adam, *Riqueza de las naciones*, Publicaciones Cruz O. S.A., México, mayo de 1977, (1776), vol. I, cap. V, p. 31.

3 *Idem.*, vol. I, cap. V, p. 32.

trabajo que con ella se puede comprar. Eso ocurre en la sociedad capitalista donde el trabajo es asalariado. En sociedades mercantiles no capitalistas, la riqueza sería el dominio no sobre el trabajo, sino sobre el producto de él.

Ese concepto de riqueza también sería adecuado para sociedades divididas en clases, cuya lógica no fuese mercantil. Así, en el esclavismo y el feudalismo la riqueza sería el dominio sobre el trabajo de masas de esclavos o siervos.

Nos parece que queda suficientemente clara la profundidad teórica de Smith al concebir la naturaleza de la riqueza como una relación social de dominio, al contrario de visiones fetichizadas que atribuyen el concepto a la posesión o control de cosas materiales, por ejemplo la tierra.

¿Abandonaría, nuestro autor, a partir de ahora, la idea de que un conjunto de cosas útiles (de valores de uso), independientemente de su capacidad de comprar trabajo ajeno, sea riqueza? En otras palabras, ¿el valor de uso, por sí mismo, deja de ser considerado como riqueza?

La respuesta debe ser negativa. Smith sostiene que la riqueza es, al mismo tiempo, dos cosas: valor de uso y dominio sobre trabajo ajeno. Un pasaje, entre otros, del mismo capítulo V, parece ser suficiente para mostrar eso: "... su valor (de la riqueza - parecería mejor: la magnitud de esa riqueza, RC), para los que la poseen y tienen que permutarla continuamente por nuevas producciones, es precisamente igual a la cantidad de trabajo que con ella pueden adquirir de otro."⁴

Así, la riqueza representada por un producto se define por su valor de uso cuando su destino es el propio consumo de su productor; se define por su capacidad de comprar trabajo ajeno, cuando su destino es el mercado. En ese sentido, es interesante la paradoja smithiana que relaciona el valor con el valor de uso.

Smith concibe la riqueza, por tanto, como algo con doble naturaleza y, en ese aspecto se acerca mucho a Marx. No fue capaz, sin embargo, de darse cuenta que esa duplicidad es intrínsecamente contradictoria y que, precisamente el desarrollo de la sociedad, o de la forma social, se explica y, al mismo tiempo, se manifiesta en el desarrollo de esa contradicción.

Acusarlo hoy de esa insuficiencia es casi como pretender que la lógica

⁴ *Idem.*, vol. I, cap. V, p. 31.

dialéctica constituya la forma natural del pensamiento humano. Evidentemente no podríamos exigir de Smith un pensamiento dialéctico.

Las limitaciones del pensamiento racionalista permiten pensar la naturaleza de cualquier fenómeno social, en la mejor de las hipótesis, como mera yuxtaposición de una doble determinación; jamás como la unidad de dos contrarios en desarrollo. De todas maneras, eso ya representa una gran conquista del pensamiento científico comparado con el retroceso que representará posteriormente la ingenuidad ricardiana al tratar el mismo asunto.

Frente a un determinado producto, en la sociedad capitalista, Smith preguntaría inicialmente cuál es su destino: el consumo o el mercado. Si es el primero, la riqueza es su valor de uso; si el segundo, su capacidad de comprar trabajo ajeno. Veamos, sin embargo, que con el desarrollo o expansión capitalista, la producción se destina crecientemente al mercado, y cada vez menos al consumo de su propio productor. Si, inicialmente, solo el excedente sobre el consumo va al mercado, el producto deja de ser cada vez más valor de uso para su productor. Poco a poco el desarrollo del capitalismo va llenando aquellos espacios de sobrevivencia de la producción para el autoconsumo (en el campo y la ciudad). De esa forma, la riqueza que es, al mismo tiempo, valor de uso y capacidad de comprar trabajo ajeno, cada vez más será dominio sobre el trabajo de otros y cada vez menos valor de uso. Es verdad que este resulta ser, en última instancia, el fundamento natural de aquél, pero como simple contenido material subordinado, como polo dominado. En resumen, la riqueza sería tendencialmente, en el capitalismo, mero dominio sobre otros hombres.

Es obvio que no podríamos exigir de Smith tales conclusiones, pero ellas nos permiten entrever las posibilidades de desarrollo de su teoría, la proximidad y distancia verdadera en que se encuentra del pensamiento marxista, la profundidad de su concepción.

Sobre el valor invariable del trabajo

Es necesario insistir en un aspecto. Para Smith, no porque el trabajo tenga siempre valor invariable es que se constituye en medida real del valor

de las mercancías. Por el contrario, es justamente porque el trabajo exigido es la propia naturaleza de la riqueza, porque se identifica conceptualmente con ella, que trabajo es medida real y, por eso, necesariamente su valor debe ser invariable.

Frente al hecho de que los salarios pueden variar, aumentando o disminuyendo, Smith no vacila: no es el valor del trabajo el que se altera, pero sí el valor de las mercancías: disminuyendo en el primer caso y aumentando en el otro.⁵

La explicación de la invariabilidad del valor del trabajo, o mejor, su confirmación *a posteriori* (pues, la explicación se encuentra en el propio concepto de riqueza) se encontrará en el punto de vista del trabajador:

Iguales cantidades de trabajo, en todo tiempo y en todo lugar, serán de igual valor para el trabajador, en suposición de un ordinario grado de salud y de fuerzas, y de una misma pericia y destreza para sus operaciones: la misma porción de comodidad propia, de libertad y de reposo, tendrá siempre que sacrificar. El precio que da en trabajo siempre vendrá a ser uno mismo, sea cual fuese la cantidad de los bienes que reciba en recompensa y cambio. De estos bienes, unas veces podrá comprar más, otras menos, pero variará el valor de ellos, no el del trabajo que los adquiere.⁶

Así, podríamos pensar que el concepto de riqueza en Smith está asociado con la idea de que el trabajo implica siempre desplacer, infelicidad, en palabras neoclásicas, desutilidad.

Cartelier⁷ analizando la cuestión de la invariabilidad del valor del trabajo, considera que Smith trata el asunto de manera ambigua, lo que nos parece ser una injusticia. Sin embargo, es la profundidad del estudio que ese autor realizó sobre el pensamiento de Smith que lo permitió concluir algo extremadamente importante sobre la teoría smithiana: el papel teórico central del trabajo. “Si bien parece nítidamente que, a los ojos de Smith, el trabajo tiene un lugar particular y privilegiado en el seno de las

5 Cf. *Idem.*, vol. I, cap. V, p. 34.

6 *Idem.*, vol. I, cap. V, p. 34.

7 Cf. Cartelier, Jean, 1976, p. 180.

mercancías (o con relación a ellas), se tiene cierta dificultad para precisar ese estatuto.”⁸

Cartelier no se da cuenta de que ese lugar privilegiado del trabajo en la teoría se debe al hecho de que éste es la propia naturaleza de la riqueza; el trabajo para Smith, se identifica plenamente con riqueza. Es posible que la dificultad de Cartelier para precisar dicho estatuto se deba al hecho de que, en la visión ricardiana, el concepto de riqueza es desprovisto de relevancia, por lo menos en lo que se refiere a la teoría del valor. De todas maneras eso no reduce el mérito de Cartelier al haber intuido que el trabajo no es una mercancía cualquiera y que cumple un papel destacado en la teoría de Smith.

Sobre los conceptos de valor, precio real y precio nominal del trabajo

Un aspecto debe ser considerado más de cerca en lo que se refiere al trabajo. Es la pertinencia de atribuir a éste el concepto de valor.

Como vimos, para Smith, el valor de cualquier mercancía se mide por la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede comprar; por ejemplo, el valor de una unidad de la mercancía A = 10 horas de trabajo. Siendo así, ¿cómo se mide el valor de la mercancía trabajo? ¿La magnitud de su valor se mide por la cantidad de trabajo? En otras palabras, ¿podemos decir que el valor de 10 horas de trabajo es igual a 10 horas de trabajo? Eso, evidentemente, no tiene sentido.

Vimos anteriormente que, considerado como mercancía el trabajo disfruta de posición privilegiada, una vez que es la propia riqueza. Pero, ¿es necesario que el trabajo haya alcanzado el *status* de mercancía para que sea considerado por Smith la naturaleza de la riqueza y, por tanto, sea la medida real del valor? En otras palabras, ¿tal papel solo le es dado en la sociedad capitalista, cuando se trata de trabajo asalariado? Ya hemos destacado que aun en sociedades como la feudal o la esclavista, el trabajo puede ser entendido como la naturaleza de la riqueza. Para Smith la condición necesaria es que la división del trabajo haya sido implantada⁹.

8 *Idem.*, p. 181.

9 Cf. Smith, Adam, 1776, vol. I, cap. V, p. 31.

La existencia de comercio en esas sociedades nos permitiría, entonces, aceptar el trabajo como la medida real del valor.

Así, entendemos que, aun no existiendo trabajo asalariado, el trabajo para Smith es la medida del valor. De esa manera, si ya era difícil pensar el concepto de valor del trabajo aun aceptando su condición de mercancía (aunque especial), mucho más difícil es admitirlo cuando no se trata de trabajo asalariado.

Estamos obligados a concluir que no es riguroso atribuir al trabajo el concepto de valor. Sin embargo, el hecho es que él es la medida del valor y debe poseer, por tanto, una dimensión cuantitativa invariable. Una vez que, cuando es posible pensarla como mercancía, disfrutaría de estatuto especial, se le puede atribuir una dimensión que no está presente en las “vulgares” mercancías. Podemos llamar a esa dimensión “valoración”. Es la valoración del trabajo que es invariable y eso porque éste es la propia naturaleza de la riqueza y porque, para el trabajador, la misma cantidad de trabajo implica siempre la misma desutilidad, bajo condiciones normales. Así la valoración es la dimensión cuantitativa invariable del trabajo.

Si Smith hubiera sustituido la designación de valor del trabajo por valoración, tal vez pudiese haber evitado algunas de las incomprendiciones de las que fue víctima.

Totalmente diferente es lo que ocurre con el concepto de salario real y salario nominal. En lo que se refiere al último, no existen dificultades. Como el precio nominal de las mercancías es su precio medido en dinero, el salario nominal del trabajo será su precio en dinero.

El concepto de salario real, por su lado, presenta alguna dificultad. Mientras el precio real de las mercancías es su precio medido en trabajo ajeno, el salario real (o precio real del trabajo) aparece en Smith como la cantidad de bienes recibida por el trabajador. Pero, observemos que aparece no como un concepto teórico, sino como resultante de la acepción popular (la “común inteligencia” en las palabras del traductor de Smith). Asimismo, por simplicidad y para algunos efectos, podremos utilizarlo sin que implique mayor violencia contra la teoría de Smith. No obstante, en Smith, no sólo al salario real se le niega el estatuto de concepto teórico, sino también al salario nominal: “en esta común inteligencia puede

decirse que el trabajo tiene también precio real y nominal. El real deberá decirse que consiste en la cantidad de las cosas necesarias y útiles que por él se adquiere, y el nominal en la del dinero...”¹⁰

Es posible que Smith haya entendido también el concepto de precio nominal del trabajo como mero resultado de la acepción popular, para destacar que el trabajo no se encuentra en la misma posición teórica que las “vulgares” mercancías.

Las dos teorías de la determinación del valor en Smith

Aparentemente encontramos en Smith dos formas de determinación del valor. La primera, correspondiente a la sociedad “primitiva”, en la cual la magnitud del valor se encontraría determinada por la cantidad de trabajo incorporado en cada mercancía: “en aquel estado primitivo y grosero, que suponemos precede en la sociedad a toda acumulación de fondos y propiedad de tierras, la única circunstancia que puede dar regla para la permuta recíproca, de unas cosas por otras de distinta especie, parece ser la proporción entre las diferentes cantidades de trabajo que se necesitan para adquirirlas.”¹¹

La otra forma de determinación sería propia de la sociedad capitalista, o mejor, en la sociedad donde existe la apropiación privada de la tierra y la acumulación de capital. En esa sociedad la magnitud del valor de las mercancías estaría determinada por la suma de los ingresos que deben ser pagados en la producción de las mismas: salarios, ganancias y rentas. Esos ingresos serían, por tanto, componentes del precio real y la proporción de cambio entre las mercancías se regularía por la suma de esos componentes. Se trata, pues, de una teoría del valor (o mejor, de los precios) de los componentes y no una teoría del valor-trabajo como normalmente es entendida.

En verdad, como bien observó Cartelier, en Smith existe una única teoría de la determinación del valor que es la de la determinación por la suma de los tres componentes.¹² Y eso es muy claro en las mismas pala-

10 *Idem*, vol. I, cap. V, p. 34.

11 *Idem.*, vol. I, cap. VI, p. 50.

12 Cf. Cartelier, Jean, (1976). p. 187.

bras de Smith: “en toda sociedad, pues, el precio de las cosas se resuelve por último análisis en una u otra de estas partes, o en las tres a un tiempo, y todas entran en la composición de aquel precio con más o menos ventajas, o con más o menos parte en él, según los progresos o adelantos de la sociedad.”¹³

Así, la determinación de la magnitud del valor, en la sociedad “primitiva”, no es más que un caso particular donde la ganancia y la renta de la tierra son nulas.

Es importante destacar, no obstante, que no se trata de una teoría de los factores de producción, a la manera neoclásica, donde cada uno de ellos contribuye para la constitución del valor, siendo posible, por lo tanto, definir el concepto de productividad para cada uno de ellos. Napoleoni destaca adecuadamente esa cuestión.¹⁴

Para Smith, el trabajo es el único que “genera” riqueza, que produce valor; si no lo hace, no en la medida de su duración (trabajo incorporado o contenido), sino en la proporción en que crea capacidad de apropiación de trabajo ajeno, a través de los bienes producidos. La magnitud del valor acrecentado a las materias primas por el trabajo, es igual al incremento de trabajo que puede ser comprado con ellas.¹⁵ Supongamos, por ejemplo, que para producir una unidad de la mercancía *A* sean necesarias 10 horas de trabajo. En esas diez horas, el trabajo genera un valor de magnitud igual, no a las 10 horas, sino a 20, si esa es la cantidad de trabajo que se puede comprar con 1*A*.

Observemos que son exactamente los ingresos, o más precisamente, la capacidad de apropiación de riqueza por parte de los empresarios capitalistas y de los propietarios de la tierra, lo que determinará en qué medida el trabajo exigido será mayor que el trabajo incorporado (o contenido), determinando así la magnitud del valor. Es fácil entender que, bajo la condición de ganancia y renta diferentes de cero, el trabajo exigido será siempre mayor que el trabajo incorporado. El salario, como cualquier otro de los ingresos,¹⁶ puede ser medido en trabajo exigido y, así, es

13 Smith, Adam, 1776, vol. I, cap. VI, p. 53.

14 Cf. Napoleoni, Cláudio, 1977, *O Valor na Ciéncia Económica, Presença*, Lisboa 1980, p. 26.

15 Como comentaremos posteriormente, Napoleoni parece no tener claro ese aspecto.

16 “El valor real de todas las distintas partes componentes del precio de las cosas viene, de esta suerte, a medirse por la cantidad del trabajo ajeno que cada una de ellas puede adquirir, o para

igual (en magnitud) al trabajo incorporado. Por lo tanto, será la suma de las magnitudes de la ganancia y de la renta (medidas en trabajo exigido) lo que determinará la diferencia entre la magnitud del valor de una mercancía y la cantidad de trabajo en ella incorporado. Así, los ingresos (salarios, ganancias y renta) no son fracciones de una magnitud de valor predeterminado, pero son factores de su determinación.

Otras dos teorías del valor en Smith

En lo que se refiere específicamente a la determinación del valor en la sociedad moderna, o capitalista, Napoleoni afirma encontrar dos concepciones opuestas, en Smith: “estamos, pues, en presencia de dos concepciones opuestas. Según una de ellas, el salario, la ganancia y la renta son partes de un valor global preexistente... Según la otra, el valor es la resultante de la suma de tres elementos que se encuentran presupuestados.”¹⁷

Napoleoni parte de la afirmación de Smith según la cual: “el valor que el fabricante añade a los materiales se resuelve, en tal caso, en dos partes, de las cuales la una paga los salarios de los operarios, y la otra las ganancias del que los emplea...”¹⁸

Frente a esa afirmación de Smith, Napoleoni concluye que el valor acrecentado a los materiales tiene como único origen la acción del trabajador, el trabajo y, por tanto, no es producto conjunto de dos fuentes. El está pensando, evidentemente, en los conceptos de productividad del trabajo y del capital (también de la tierra), ajenos al pensamiento smithiano. Su conclusión es la siguiente: “... según esa perspectiva, la forma como el valor se distribuye entre las clases nada tiene que ver con el modo como se forma el propio valor.”¹⁹

El valor estaría así determinado por el trabajo incorporado. Eso, evidentemente, sería totalmente contradictorio con la “otra” concepción de Smith de determinación por los tres componentes.

cuya adquisición habilita al dueño de la cosa. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en él, sino de las que se resuelven en ganancias del fondo y renta de la tierra.” *Idem.*, cap. VI, p. 53.

17 Napoleoni, Cláudio, 1977, p. 28 (traducción nuestra).

18 Smith, Adam, 1776, vol. I, cap. VI, p. 51.

19 Napoleoni, Cláudio, 1977, p. 28 (traducción nuestra)

En verdad, el error de Napoleoni está en creer que el valor acrecentado por los trabajadores a los materiales tiene magnitud igual a la duración del trabajo, aspecto ya discutido anteriormente. De esa manera, podemos concluir que no hay dos concepciones en Smith sobre la determinación de la magnitud del valor y, mucho menos opuestas, contradicciones.

El círculo vicioso de Smith

Napoleoni, partiendo de esas supuestas dos concepciones de Smith, y observando que una de ellas implicaría un círculo vicioso, llega a justificar el camino escogido por Ricardo, en lo que se refiere a la determinación del valor: el trabajo incorporado.

El hecho de que la segunda concepción hace a Smith entrar en un círculo vicioso será decisivo para que Ricardo llegue a optar por la primera, como veremos: así, la idea básica es que la mercancía tiene un precio natural y que este es la suma del salario, de la ganancia y de la renta; pero el salario depende, por su parte, de los precios naturales de los bienes de subsistencia que, por su parte, son compuestos por salarios, ganancias y rentas. De ese modo se llega a la proposición, desprovista de contenido, de que los precios dependen de los precios.²⁰

Cartelier plantea el problema de manera un tanto distinta:

(...) plantear que el precio se resuelve en una suma de salarios, ganancias y renta implica que la teoría de la distribución debe poder desligarse de los precios. A falta de esta habría una circularidad en el procedimiento: la distribución que determina los ingresos-componentes del precio no puede presuponer la amplitud de dichos precios. Esta exigencia lógica, y *a priori* es difícil ver cómo podrá ser satisfecha en el sistema de Smith, está ligada al siguiente hecho: no se trata de expresar precios ya determinados en términos de ingresos sino más bien de determinar estos precios a partir de los ingresos.²¹

20 *Idem.*, p. 28 (traducción nuestra). Benetti tiene posición similar (*Cf. Benetti, Carlo, 1975. Valor y Distribución, Editorial Saltés, Madrid, 1978*, pp. 38 y 39).

21 Cartelier, Jean, 1976, p. 188.

Evidentemente, la cuestión queda mejor planteada en Cartelier. De hecho, la determinación del valor en Smith supone la existencia previa de una teoría de la distribución, es decir, de una teoría que explique cómo la riqueza producida es repartida entre las tres clases sociales. La teoría smithiana del valor implicaría una circularidad, o un círculo vicioso, si la teoría de la distribución dependiera de la determinación de los precios. Por tanto, antes de cualquier afirmación definitiva sobre el problema del círculo vicioso, debemos discutir el problema de la distribución en el referido autor. Veremos, en seguida, esa cuestión.

LA PROBLEMÁTICA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN EN SMITH

En un aspecto somos obligados a aceptar críticas a la teoría de Smith. A pesar de que en ella el salario real puede ser admitido como determinado teóricamente (capítulo VIII), no sucede lo mismo con la tasa de ganancia (capítulo IX), ni con la renta del suelo (capítulo XI). Es un hecho reconocido que Smith no presenta en su obra mayor una teoría adecuada de la determinación de la tasa de ganancia, sino simplemente consideraciones sobre sus fluctuaciones y sobre su tendencia a lo largo del desarrollo.

Así, podríamos afirmar que, en la forma que Smith entiende la magnitud del valor, existe por lo menos indeterminación e insuficiencia, una vez que aquella se determina por la suma de los ingresos.

La determinación del valor del salario

El hecho de que sea cierto que en el capítulo VIII de *La riqueza de las naciones* se alcanza a determinar, de manera suficiente, el salario real, no se llega a discutir algo que, para nuestro propósito, es fundamental: *el valor del salario*.

Para que eso quede solucionado es importante tener en consideración la siguiente afirmación de Smith: “el valor real de todas las distintas partes componentes del precio de las cosas viene, de esta suerte, a medirse por la cantidad del trabajo ajeno que cada una de ellas puede adquirir, o para cuya adquisición habilita al dueño de la cosa. El trabajo no sólo

mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en él, sino de las que se resuelven en ganancias del fondo y renta de la tierra.”²²

Así, el salario, como componente del precio de una mercancía cualquiera, puede ser medido por el trabajo exigido. El valor del salario es una determinada cantidad de trabajo exigido.

Sea P_a el precio natural nominal de una unidad de la mercancía A cualquiera. Así,

$$P_a = S + G + R,$$

donde S = salario, G = ganancia y R = renta, todos nominales, es decir, en dinero.

La magnitud del valor del salario pagado en la producción de una unidad de A es la cantidad de trabajo que se puede comprar con S (salario en dinero), que es exactamente igual, siempre, a la cantidad de trabajo incorporado en la unidad de la mercancía A . De esa manera, cualquiera que sea el nivel del salario, el valor de los salarios pagados por la producción de cualquier mercancía es igual a la cantidad de trabajo incorporado, *lo que es totalmente independiente de los precios*.

Por tanto, en lo que concierne al primero de los componentes del valor de las mercancías, la remuneración del trabajo, no existe la circularidad de Cartelier o el círculo vicioso de Napoleoni. Por otro lado, ese también es el razonamiento que nos permite afirmar que el trabajo exigido es siempre mayor que el trabajo incorporado, desde que la ganancia y la renta no sean iguales a cero.

La determinación del valor del excedente (ganancias y renta)

El hecho de que exista una insuficiencia en la teoría de la distribución de Smith, en particular, de que ese autor no haya llegado a una determinación inequívoca del valor de las ganancias y de la renta de la tierra (medidos en términos de trabajo exigido), no significa que no sea posible construir un procedimiento para atender la exigencia lógica de independencia de los precios o, por lo menos, de determinación simultánea del

22 Smith, Adam, 1776, vol. I, cap. VI, p. 53.

valor y de la tasa de excedente (de ganancia). Si ese procedimiento fuera posible y totalmente coherente con los principios de la teoría smithiana, tendríamos nuestra cuestión resuelta.

Construir ese procedimiento fue nuestro propósito y, a continuación, indicaremos el camino que seguimos para eso.

Partimos de un artificio fundamental. Podemos afirmar que existe, en la economía, una única mercancía cuyo valor es conocido antes de que se conozca la magnitud de la ganancia y de la renta: trátase de la mercancía que podemos llamar de “bienes de consumo de los trabajadores” (o “bienes-salario”). Suponiendo que ella sea homogénea, su valor queda totalmente determinado conociéndose simplemente la tasa real de salario (o sea, el salario real por hora de trabajo). Observemos el asunto con atención.

Supongamos que la cesta de consumo de los trabajadores esté constituida por una única mercancía W , y que la tasa de salario sea igual a $10W$, es decir, 1 hora de trabajo = $10W$.

Así, podemos afirmar, *a priori*, independientemente de la magnitud de la ganancia y de la renta en ese sector, que con $10W$ puedo disponer o exigir una hora de trabajo y que, por lo tanto, el valor de $10W$ es igual a 1 hora de trabajo exigido. Esa mercancía W es la única de las existentes en la economía que posee magnitud del valor determinada antes de que sean conocidas la tasa de ganancia y la renta de la tierra.

De la misma manera que Smith en *La riqueza de las naciones*, podemos considerar, inicialmente, que el valor de todas las mercancías se resuelve en ingresos; es decir, en la suma de salarios, ganancias y rentas. Eso significa, en la terminología marxista, que el capital constante, como componente del valor, es igual a cero.

Vamos a suponer, además, que la capacidad productiva del trabajo en el sector que produce W sea tal que el trabajo necesario (incorporado) para la producción de 100 unidades de W sea igual a 4 horas de trabajo. Como el valor de 100 W es igual a 10 horas de trabajo, y el trabajo incorporado es de 4 horas, la magnitud del excedente será de 6 horas de trabajo exigido.

Eso significa que la magnitud del excedente (la suma de las ganancias y de la renta de la tierra) en el sector que produce bienes de consumo de

los trabajadores, no es independiente de los salarios. Cuanto mayor el volumen de los salarios pagados, menor será la magnitud del excedente.

Podemos observar en el capítulo VIII de *La riqueza de las naciones* que el salario natural, para Smith, no es una magnitud constante e igual al mínimo de subsistencia, sino determinado fisiológicamente por el nivel de mortalidad (especialmente infantil) y por la exigencia que la acumulación de capital impone al crecimiento de la población trabajadora. De todas maneras, ya vimos, su valor no depende de los precios; sólo del trabajo incorporado.

Por lo anterior, podríamos concluir diciendo que la magnitud del excedente, en el sector de bienes-salario, depende de tres cosas: *a)* de la capacidad productiva del trabajo, *b)* de condiciones fisiológicas (y también sociales, históricas y morales, siguiendo a Marx) ligadas a la supervivencia del trabajador y, finalmente, *c)* del ritmo de la acumulación (que podríamos, como lo hace el mismo Smith, admitir como determinado fuera del modelo).²³

Llegamos, entonces, a un punto en el que, en el sector de bienes-salario, ya conocemos la magnitud del excedente. Podríamos, entonces, determinar la magnitud de la masa de ganancia, utilizando una teoría de la renta diferencial al estilo de Ricardo en el “Ensayo”.²⁴ La renta de la

23 Es conveniente, en este momento, destacar algo interesante. Aunque el excedente del sector considerado sea algo totalmente determinado y dependiente del salario pagado, la magnitud del valor del producto, que es igual a la suma de los salarios y del excedente, curiosamente será modificado con un simple cambio del salario real (tasa de salario multiplicada por el tiempo de trabajo). De esa manera el valor es variable con la distribución y nos enfrentaríamos, aparentemente, con una dificultad similar a la de un pastel que no puede crecer simplemente porque se le desea repartir de manera diferente.

Sin embargo, una visión más atenta nos permitirá esclarecer fácilmente la cuestión mencionada. Todas las parcelas del valor del producto se miden en trabajo exigido. Así, el salario será siempre igual al trabajo incorporado, pero algo distinto ocurre con el excedente. Su medida depende de la capacidad de esa parte del valor del producto de comprar trabajo y es, por tanto, variable según la tasa de salario. La analogía con el pastel no es satisfactoria en el caso, pues una de las partes encuentra su medida en la relación con la otra. Dicho resultado, en Smith, es absolutamente comprensible cuando se sabe que, para él, la producción de riqueza se define por la capacidad de su apropiación de trabajo; la riqueza no se define por su materialidad, como en Ricardo, sino por su poder de dominio sobre trabajo ajeno.

24 Ricardo, David, *Ensayo sobre la influencia del bajo precio del grano sobre los beneficios del capital*, en Napoleoni, Claudio. “Fisocracia, Smith, Ricardo, Marx”. Barcelona, Oikos-tau, 1974, (1951).

tierra sería determinada en términos puramente físicos, en bienes-salarios, y en esos mismos bienes quedaría determinada la masa de ganancia.

La tasa de ganancia de la economía como un todo

Disponemos, así, de la masa de ganancia producida por la unidad de la mercancía “bienes de consumo de los trabajadores”. Si pudiéramos, a partir de eso, calcular la tasa de ganancia de ese sector y partiendo del supuesto de uniformidad de esa tasa, tendríamos nuestro problema teórico resuelto. Sería la tasa de ganancia del sector de bienes-salarios la que determinaría la tasa de ganancia del sistema. La analogía con Ricardo del “Ensayo” estaría nuevamente presente, excepto por el hecho de que el sector por él considerado como determinante es el agrícola.

Es necesario, sin embargo, tener presente que el cálculo de la tasa de ganancia del sector que produce bienes de consumo para los trabajadores depende, también, de la magnitud de su capital; el problema es que parte de aquél está formada por bienes producidos en otros sectores. El valor de esos bienes depende de la tasa de ganancia y esta, de aquel valor. Esa dificultad sólo puede ser resuelta a través de la determinación simultánea de los valores y de la tasa de ganancia.

Además de lo referido en el párrafo anterior, existiría un problema adicional si abandonáramos la idea simplificadora de reducir el valor a simple suma de ingresos y, por lo tanto, si incluyéramos el capital constante. En ese caso no sólo tendríamos la indeterminación de la tasa de ganancia, sino también la de la masa de ganancia o, aun, la de la magnitud del excedente del sector de bienes-salarios. Como el valor del capital constante es previamente desconocido, sólo podríamos conocer el valor del “excedente bruto” (sin descontar el capital constante consumido), pero no el verdadero excedente “neto” de aquel sector.

Para solucionar esa dificultad hemos construido un algoritmo, partiendo del supuesto de la existencia de dos sectores homogéneos en la economía:

sector 1: productor de los bienes de consumo de los trabajadores, y
sector 2: productor de todos los demás bienes, incluso los insumos del sector 1.

Otro supuesto utilizado fue el que la renta de la tierra es nula, de manera que el excedente total es igual a la suma de las ganancias.

El algoritmo que hemos desarrollado, cuya presentación formal no es posible aquí,²⁵ nos permitió encontrar una solución simultánea para la tasa de ganancia, la magnitud de las ganancias de los dos sectores y para el precio natural del sector 2. Como se recordará, el precio natural del sector 1 queda previamente determinado, bastando conocer la tasa de salario. La solución encontrada, además, es única pues la segunda raíz de la ecuación es negativa y, por tanto, inaceptable.

Las conclusiones del procedimiento arrojan que la tasa de ganancia del sistema depende, exclusivamente, de lo que hemos llamado tasa de deducción (análoga a la tasa de plusvalía de Marx) y de la relación capital-constante/producto (análoga a la composición orgánica del capital en Marx) de cada uno de los dos sectores. En cuanto esta es una determinación técnica, la tasa de deducción depende de la tasa de salario (salario real por hora) y de la capacidad productiva del trabajo en el sector 1 (sólo esta última es también una determinación técnica).

Así, pudimos mostrar, de manera inequívoca, que dada la tasa de deducción, las relaciones capital-constante/producto son el total de las horas trabajadas en la economía, quedan determinados los precios naturales reales del total de la producción de los dos sectores.

Por tanto, al contrario de lo que podría pensar inicialmente Smith, nuestra conclusión es que no existe independencia entre la magnitud de las ganancias y la de los salarios. Llevada a sus últimas implicaciones, la teoría del valor de Smith permite concluir que las ganancias varían en el sentido inverso de las modificaciones de los salarios. En ese aspecto, las

25 El algoritmo fue presentado, con todas sus formalizaciones, en: Carcanholo, R. "Determinación inequívoca do valor e da distribuição em Adam Smith", durante el "II Encontro Nacional de Economia Política", organizado por la "Sociedade Brasileira de Economia Política" en São Paulo, 27 al 30 de mayo de 1997. Cf. sep., Anais do II Encontro Nacional de Economia Política. São Paulo, puc-sp, 1997. vol. 1, pp. 192 a 208.

conclusiones de la teoría smithiana del valor son similares a las que derivan de las teorías de Ricardo y de Marx.

Partiendo de los resultado del algoritmo mencionado fácil sería demostrar la existencia de una curiosa relación entre Marx y Smith. Se trata del hecho de que, partiendo de la magnitud de los valores de Marx, fácilmente podemos llegar a los precios naturales reales de Smith. Entre la magnitud de aquellos valores y la de los precios naturales reales existe una simple relación algebraica. Lo mismo sucede entre estos últimos y los precios de producción, además del hecho de que ambos determinan la misma estructura de precios relativos. Así, las tres categorías constituyen, en verdad, tres distintas dimensiones mensurables de las mercancías, siendo las dos últimas derivadas de la primera mediante simple lógica formal.²⁶

También hemos hecho una simulación numérica, haciendo variar los valores de la tasa de deducción, lo que confirmó, de manera inequívoca, nuestras conclusiones sobre la relación formal mencionada entre las tres categorías: el valor y el precio de producción de Marx y el precio natural real de Smith.

Finalmente, debemos reafirmar la conclusión de que los precios naturales reales de Smith (o sea, los valores) quedan total e inequívocamente definidos de manera cuantitativa, no existiendo la mencionada indeterminación resultado de un pretendido círculo vicioso. La magnitud del valor en Smith tornase así una categoría perfectamente definida.

PRODUCCIÓN Y APROPIACIÓN DE RIQUEZA EN SMITH

Retornemos a las cuestiones señaladas en la “introducción” y considerémoslas en el interior de la teoría smithiana del valor.

En primer lugar, sabemos que, para Smith, la magnitud de la riqueza o del valor generado por el trabajo, al producir una mercancía, se define por la capacidad de apropiación de trabajo ajeno (de riqueza) que esa mercancía tiene en el mercado, en condiciones normales. Esta normalidad en las condiciones implica tasas naturales de ingreso para los trabajadores, los empresarios y los señores de la tierra. Así, el precio natural real

226 Cf. *Ibidem*.

(es decir, medido en trabajo) sería la verdadera magnitud del valor (o riqueza) producida por el trabajo.

Será exclusivamente en la teoría marxista del valor donde encontraremos la distinción inequívoca entre producción y apropiación de valor. En el caso de la teoría de Smith, aunque la diferencia clara entre aquellas dos categorías no esté presente, la producción como concepto teórico juega un papel relevante. Gran parte de la dificultad existente en entender Smith se debe, precisamente, al hecho de que se desconoce la relevancia de dicho concepto.

En Smith, la producción de valor se define por la apropiación, dadas las tasas naturales de los ingresos. Es verdad que eso debe ser visto como una limitación, pero se trata, sin duda, de una superioridad si es confrontada con las teorías neoclásica, ricardiana o neoricardiana.

Planteada en estos términos la cuestión es fácil entender que para Smith, su precio “normal”, es decir, el precio natural en trabajo, mide adecuadamente la verdadera magnitud de la riqueza producida. En otros términos, el precio natural corresponde siempre y necesariamente al valor. Y eso, en virtud de su particular concepción sobre la naturaleza de la riqueza capitalista (dominio sobre trabajo ajeno).

De esa manera es natural que encontremos en Smith cierta confusión entre los conceptos de valor, valor de cambio y precio natural real (véase especialmente el capítulo V de *La riqueza de las naciones*). En verdad, no se trata propiamente de una confusión, sino de una identificación, justificada teóricamente hasta cierto punto, de esas categorías.

Podríamos atribuir a Smith, sin ninguna violencia a su teoría, la idea de no correspondencia entre precio y valor, el concepto de transferencia de valor. Cuando el precio de mercado difiere del precio natural y, por tanto, cuando uno o más de los ingresos presenta un nivel diferente del determinado por la tasa natural, estaríamos frente a aquellos fenómenos: transferencia diferente de cero y no correspondencia entre precio y valor.