

Año 6 • no. 11, julio-diciembre de 2017

Fecha de publicación: 30 de abril de 2018

doi: 10.22201/fe.24484962e.2018.v6n11.a2

David Ricardo, *in memoriam* a 200 años de sus *Principios*

Jorge Carreto Sanginés

Facultad de Economía
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM, México)

✉ Correspondencia: jcarreto@unam.mx

Recibido: 15/01/2018. Aceptado para publicación: 12/03/2018.

RESUMEN

La preocupación principal de David Ricardo fue la distribución. Sin embargo, para lograr su objetivo de determinar las leyes que la regulan tuvo que afrontar diversos problemas que lo llevaron a construir una teoría completa del funcionamiento de la economía. Inicia con una revisión de los planteamientos del “Ensayo sobre las ganancias” y el debate sobre la “Ley del maíz” de 1815, en donde pretende resolver el problema de la distribución en un sistema con una mercancía única: los granos. Más adelante, analizamos la solución que encuentra al problema del valor con su teoría del valor-trabajo en sus *Principios de economía política y tributación* de 1817. Presentamos también sus hipótesis respecto al salario de subsistencia, la uniformidad de la tasa de ganancias y la determinación de la renta a través de los principios de los rendimientos de la producción en tierras de distinta calidad.

Palabras clave: economía política clásica, distribución, teoría del valor, leyes de los rendimientos, salario de subsistencia.

Clasificación JEL: B12.

DAVID RICARDO *IN MEMORIAM* TO 200 YEARS OF HIS *PRINCIPLES*

ABSTRACT

David Ricardo's main concern was distribution. However, in order to attain his objective of determining the laws that regulate it, he had to face several problems that lead him to build an entire theory of the functioning of the economy. It begins with a review of the propositions advanced in "Essay on profits" and the ensuing debate on the "Law of Corn" of 1815, where he pretends to solve the problem of distribution in a system based on one commodity: corn. After this, we analyze the solution that he finds to the problem of value with his labor-theory in his *Principles of Political Economy and Taxation* of 1817. We also present his hypothesis on the subsistence wage and the uniformity of the rate of profits, as well as the determination of rent through the principles of uneven returns of production upon lands of different quality.

Keywords: Classical political economy, distribution, value theory, laws of returns, subsistence wage.

JEL Classification: B12.

1. INTRODUCCIÓN¹

A doscientos años de la publicación de la primera edición de *Principios de economía política y tributación* (1817) de David Ricardo conviene preguntarse si vale la pena detenerse a estudiar sus ideas y si es un tema que debe incluirse como parte de la educación de los economistas; si el modelo "ricardiano" contribuye a la misión de "formar economistas disciplinaria y profesionalmente sólidos, técnicamente calificados, con capacidades analíticas y propositivas, genuino compromiso social, conocimientos y destrezas que los hagan útiles a la sociedad en la que se desenvuelven".²

En cuanto a la formación teórica de los economistas, un argumento muy debatido estriba en la conveniencia de aproximarse a través de la historia de la teoría económica. Podemos hacer referencia a [Blaug \(2001\)](#), para quien "no es un secreto que el estudio de la historia del pensamiento económico tiene una baja reputación entre los economistas de la corriente dominante". De hecho, las ciencias consideradas duras no se ocupan mayormente de sus propias historias y, desde este punto de vista, si la economía es igualmente una ciencia, no requiere que

1 Agradezco las sugerencias y comentarios expresados por el Dr. Alfonso Vadillo Bello a este trabajo; desde luego, toda la responsabilidad de lo aquí vertido es del autor.

2 *Plan de Desarrollo Institucional 2010-2014*, Facultad de Economía, UNAM.

los economistas se ocupen de su historia. Blaug cita a Jean Baptiste Say al respecto: “cuanto más perfecta sea una ciencia, más corta será su historia” (*ibídem*).

Kenneth Boulding, por su parte, afirma que la moderna educación en economía, que deja fuera a la historia del pensamiento económico, fue perfectamente calculada para producir *idiots savant*: “la escuela antihistórica, que es ahora tan común en los Estados Unidos, donde la historia del pensamiento es considerada como un entretenimiento ligeramente perverso, adecuado solamente para personas a las que realmente agrada el latín medieval, de manera que uno puede convertirse en un doctor en economía plenamente formado sin haber nunca leído nada que fuese publicado más de diez años antes (...) lleva al desarrollo de técnicos llanos, que saben cómo usar las computadoras, y correr correlaciones y regresiones masivas, pero que no saben realmente qué lado del pan de nadie está cubierto de mantequilla; que son increíblemente ignorantes de las instituciones económicas; que no tienen ninguna idea de la sangre, sudor y lágrimas que se han necesitado para construir la ciencia económica, y que tienen muy poco sentido de la realidad que yace más allá de sus datos” (citado por Blaug, 2001).

Sin embargo, no basta con una síntesis de lo dicho por los diferentes autores o anécdotas de su vida. Es necesario investigar la génesis y desarrollo de los diferentes conceptos y su trascendencia en las modernas teorías. Las teorías de la economía política clásica sentaron las bases para la construcción de las modernas teorías económicas al inaugurar los conceptos y las categorías sobre las cuales avanzó la disciplina de la economía.

Es necesario advertir que, como lo señala el mismo Ricardo en el preámbulo a *Principios de economía política y tributación*, “determinar las leyes que regulan esta distribución [del producto de la tierra —todo el cual deriva de la unificada aplicación del trabajo, la maquinaria y el capital en su superficie], es el principal problema en economía política” (Ricardo, 1821 [1817]).³ Sin embargo, para poder arribar a postular estas leyes, Ricardo tuvo que enfrentar problemas inesperados que lo obligaron a realizar una compleja elaboración teórica que constituye un pilar básico de la “economía política clásica”.

En el presente trabajo exploramos los avatares por los que atravesó David Ricardo para encontrar respuesta a las preguntas que se hacía

3 “To determine the laws which regulate this distribution [of The produce of the earth —all that is derived from its surface by the united application of labour, machinery, and capital, is divided among three classes of the community], is the principal problem in Political Economy”.

sobre las leyes de la distribución del producto; el objetivo es hacer un recorrido por el itinerario intelectual de David Ricardo, buscando ilustrar las distintas etapas que tuvo que seguir. En el camino, nos encontramos con algunos de los conceptos que están en la base de los principales sistemas teóricos de la economía y los ilustramos con sencillos ejemplos que tienen un carácter eminentemente didáctico. Conscientes de que el objetivo primordial es la distribución, revisamos otros aspectos de su teoría que dejaron profunda huella en el pensamiento económico.

A este propósito, [Vadillo Bello \(2015, p. 13\)](#) señala que “en los clásicos prevalece siempre la evidencia, la historia es el punto de partida de la reflexión teórica. Desde ahí se aventuran hacia lo desconocido, identificando aspectos relevantes, pertinentes para centrar la atención y formular hipótesis explicativas en continua revisión”.

En primer lugar, en la sección dedicada al “Ensayo sobre las ganancias”, cuyo nombre completo es “Ensayo sobre la influencia del bajo precio del maíz sobre las ganancias del capital”, se plantea el problema fundamental de los rendimientos y su influencia sobre la distribución del producto social entre rentas y beneficios en un modelo de una sola mercancía: los granos. La solución que plantea Ricardo en este primer momento tiene que ver con la concepción de que la economía obedece sus propias leyes y en contra de la convicción generalizada de la época respecto a que si el sistema fuese dejado a sí mismo, inevitablemente se hundiría en un caos, y que una de estas leyes consiste precisamente en que la participación de los trabajadores en la distribución está predeterminada por sus necesidades de subsistencia, aun cuando estas no fuesen estrictamente fisiológicas. En esta sección se introduce también la idea de que la libre competencia implica una tendencia a la uniformidad de la tasa de beneficios y la correspondiente gravitación de los precios de mercado en torno a sus niveles naturales, siendo, precisamente, la subsistencia de los trabajadores el nivel natural del precio del trabajo.

En la sección dedicada al valor, nos ocupamos de la solución que Ricardo halla al problema y que deriva de la convicción de que la principal fuente de riqueza consistía en la capacidad productiva de la población trabajadora y en su creciente productividad. La introducción de esta solución en el sistema de Ricardo trae como consecuencia otro problema que resulta crucial en el sistema de precios clásico, esto es, la idea de que los precios naturales expresen dos causas, una primaria —los métodos de producción empleados en producir las diferentes mercancías— y una secundaria, la proporción entre el trabajo y los componentes de capital de distinta duración.

En la sección dedicada a la renta aparece uno de los principios que, a decir de Luigi Pasinetti, constituye la raíz de la “aterradora insuficiencia de la teoría económica moderna para investigar el progreso técnico y el cual se encuentra en una peculiarmente perversa acumulación de juicios errados hechos por la profesión económica en coyunturas cruciales del desarrollo de la teoría económica cuando, por razones analíticas, era necesario tomar una decisión respecto a líneas de investigación igualmente posibles pero alternativas” (Pasinetti, 1999, p. 5). Se trata de las leyes de los rendimientos, con las cuales Ricardo justifica el pago de la renta de la tierra. Será hasta que Piero Sraffa publique su obra *Producción de mercancías por medio de mercancías* (1960) que sea posible elaborar un modelo que se ocupe exclusivamente de las propiedades de un sistema económico independientemente de las variaciones en el volumen y los rendimientos de los factores de la producción.

Finalmente, otro problema crucial que se aborda en esta sección está relacionada con el papel de las variables distributivas y que deriva de la visión de los pensadores clásicos de que la economía se caracteriza por una creciente división del trabajo y la propiedad privada de los recursos naturales y los medios de producción, lo cual lleva a una sociedad dividida en diferentes clases sociales, cuyos miembros realizan distintos papeles en el proceso de producción, distribución y utilización de la riqueza de la sociedad.

En el caso particular de la interpretación de las ideas de Ricardo, puede decirse que pocos problemas en la historia del pensamiento económico son tan controvertidos como los que lo conciernen. W. Stanley Jevons calificó a Ricardo como un hombre capaz, pero equivocado, que desvió el carro de la ciencia económica hacia una línea equivocada,⁴ retomando una opinión que ya había sido expresada por Robert Torrens alrededor de 1831, cuando afirmaba que “todos los grandes principios de la obra de Ricardo han sido sucesivamente abandonados y ahora es reconocido generalmente que sus teorías del valor, renta y ganancias eran erróneas” (Dobb, 1973). Alfred Marshall, en cambio, defendía la teoría de Ricardo al considerarla una versión embrionaria de la teoría marginalista de la oferta y la demanda. De hecho, la teoría de la renta ha sido tomada como la fuente del “principio marginal”, que sobrevivió a la teoría económica clásica y se incorporó a la teoría de la producción y de la distribución del ingreso. La teoría de la renta, en realidad, fue

4 Ricardo fue un “able but wrong-headed man [who] shunted the car of economic science on to a wrong line” (Jevons, 1957 [1871], p. LVII).

propuesta por Thomas Robert Malthus, pero Ricardo la adoptó para su análisis; los teóricos marginalistas la interpretaron de diferente forma, extendiéndola y aplicándola a todos los factores de la producción y no solamente a la tierra. De este modo, el principio de los “rendimientos decrecientes” ha sido una de las ideas que más han influenciado la teoría económica desde entonces.

Está, por tanto, a discusión si la teoría que Ricardo intentó estructurar era, en sus aspectos fundamentales, la misma teoría que se volvió dominante a partir de la revolución marginalista de la década de 1870. También, si efectivamente desvió la ciencia económica sobre una línea equivocada, como afirmó Jevons. La interpretación que dio Sraffa a la teoría ricardiana la visualiza, en cambio, como una de las bases fundamentales de un enfoque clásico diferente que establecía como su centro la noción de excedente social, enfoque que fue, en palabras del mismo Sraffa, sumergido y olvidado con el surgimiento de la teoría marginalista.

En su obra, *Producción de mercancías por medio de mercancías* de 1960, Sraffa mostró que existe un error de fondo en la explicación marginalista de la distribución y en la teoría del capital, con lo cual demuestra que fueron Marshall, Leon Walras y Carl Menger quienes descarrilaron la ciencia económica. Un aspecto decisivo en la recuperación de la teoría clásica consiste en aclarar su estructura lógica y Sraffa demostró que, efectivamente, la estructura analítica de Ricardo y de Karl Marx puede constituir una alternativa coherente y científicamente sólida a la ortodoxia contemporánea.

2. DAVID RICARDO

David Ricardo (1772-1823) nació en Inglaterra el 19 de abril de 1772 en el seno de una familia judía cuyo origen se remontaba a Portugal; su padre, nacido en Holanda, había sido un exitoso miembro de la Bolsa de Valores. En 1786, Ricardo ingresó al negocio de su padre con resultados exitosos, sin embargo, cuando decidió contraer matrimonio con una mujer cuáquera y cambió la fe judía por la unitaria, fue repudiado por su familia y rompió con su padre. Esto lo obligó a independizarse en los negocios. Prosperó como banquero y en 1815, al retirarse de los negocios, había ya acumulado una gran fortuna. En 1819 entró al Parlamento y se ocupó de cuestiones económicas.

Ricardo había sido principalmente un hombre de negocios y, hasta antes de 1813, un novato en lo que se refiere a discusiones de teoría económica. Sus cartas y escritos se ocupaban de cuestiones de cambios, dinero y divisas; sin embargo, entre 1813 y 1814, se empezó a ocupar,

con interés creciente, de la relación existente entre el crecimiento del capital y la tasa de beneficios.

La Revolución Industrial había producido un crecimiento de la población sin precedentes (de hecho, en proporciones aún mayores a una progresión geométrica, como habría pronosticado Malthus en su obra *Ensayo sobre el principio de la población* de 1798) (Pasinetti, 1999, p. 5). Este crecimiento demográfico había causado un rápido incremento en la demanda de alimentos; las Guerras Napoleónicas y las dificultades en la importación de granos provocaban una extensión de la producción agrícola a tierras antes no cultivadas. La consecuencia de ello era un mayor precio del grano y rentas más altas; de hecho, el precio medio del maíz había aumentado casi al doble entre 1770 y la década entre 1800 y 1809, y se había duplicado nuevamente en 1812. Sin embargo, en 1813, como resultado de una cosecha abundante y al advenimiento de la paz en 1814, los precios del trigo habían bajado a la mitad y continuaban en descenso. Los propietarios de la tierra veían con preocupación esta tendencia y pedían que se limitaran las importaciones de granos baratos. El crecimiento de la población se debió, más que nada, a la caída en la tasa de mortalidad (particularmente en la tasa de mortalidad infantil) debida al desarrollo de servicios médicos y salubridad, además de una revolución en las técnicas agrícolas (Blaug, 1956).

Las transformaciones sociales y económicas de finales del siglo XVIII y principios del XIX provocaban, tanto en Malthus como en Ricardo, visiones apocalípticas acerca de la evolución de largo plazo y la distribución de la riqueza y estructura de la sociedad. También Marx compartía estas visiones, en las que un pequeño grupo social —los terratenientes en Ricardo, los capitalistas en Marx— se apropiarían de una porción cada vez mayor del producto y del ingreso. Frente al crecimiento de la población y de la producción, la tierra se volvía cada vez más escasa en relación con el resto de los bienes y su precio aumentaba continuamente, así como las rentas. El resultado era que los terratenientes se apropiaban de una porción cada vez mayor del ingreso nacional, al tiempo que la participación del resto de la población se reducía, alterando el equilibrio social. La única solución para esto, de acuerdo con Ricardo, era la imposición de un impuesto creciente sobre las rentas de la tierra.

El problema que llevó a Ricardo a reflexionar sobre la cuestión de las ganancias fue el de la pertinencia de imponer un impuesto a la importación de granos con el objeto de contrarrestar la reducción en sus precios. En 1813, un comité sobre el comercio del maíz había sido constituido con el fin de examinar la situación de los precios de los cereales y ello

ocasionó un debate general. La conclusión de este debate se dio en 1815 con la imposición de una *Ley sobre el maíz (Corn Law)* que limitaba las importaciones por medio de una cláusula de salvaguardia: fue fijado un precio mínimo, por debajo del cual las importaciones estaban prohibidas.

La polémica dio lugar a algunos escritos notables; particularmente cinco “panfletos” que fueron publicados casi simultáneamente en febrero de 1815: Thomas Robert Malthus, “Inquiry into Rent”, 2 de febrero; del mismo Malthus, “Grounds of an Opinion”, 10 de febrero; Edward West, “Essay on the Application of Capital to Land”, 13 de febrero; Robert Torrens, “Essay on the External Corn Trade”, 24 de febrero, y, finalmente, David Ricardo, “An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock”, 24 de febrero.

La “Investigación sobre la renta” de Malthus era un ensayo típicamente académico, centrado en presentar una teoría de la renta, y en el cual la idea de los rendimientos decrecientes entraba como consecuencia de la aplicación dinámica de la teoría de la renta a una situación en la cual se tenía una dotación fija de tierra y una población creciente. Tanto Malthus como Ricardo consideraban que los impuestos sobre el grano serían útiles o dañinos según que tuviesen como consecuencia un aumento o una disminución en la tasa de ganancias (ambos, al igual que Adam Smith, consideraban a las ganancias como la principal fuente de acumulación de capital y, por tanto, de riqueza de una nación). La ley de los rendimientos decrecientes, incorporada en la idea de Malthus de que el crecimiento de la población presionaba sobre la disponibilidad de los medios de subsistencia, sirvió como fulcro del sistema ricardiano.

Malthus sostenía que una acumulación de capital que sacrificase el “consumo improductivo” (aquel de las clases no trabajadoras —los rentistas) provocaría una rápida caída de la tasa de ganancia y destruiría el incentivo a una posterior acumulación de capital a causa de las disminuciones de precios, debidas éstas a la dificultad de vender el exceso de la producción: “con una rápida acumulación de capital (...) se daría una prematura falta de demanda para la oferta de mercancías y no habría motivo para la acumulación posterior (...) se sigue (...) la necesidad, para una nación con grandes posibilidades de producción, de tener una clase de consumidores que no estén empleados en la producción” (Malthus, 1836, p. 398).

Como consecuencia, Malthus consideraba que los impuestos sobre el grano aumentarían las rentas sobre la tierra y, de este modo, crearían un mercado más amplio para los productos, provocando un aumento en los precios y ganancias en todas las ramas productivas.

3. “ENSAYO SOBRE LA INFLUENCIA DEL BAJO PRECIO DE LOS GRANOS SOBRE LAS GANANCIAS DEL CAPITAL” (1815)

En el “Essay on Profit” (“Ensayo sobre las ganancias”, como es generalmente conocido), Ricardo plantea los principales problemas que le interesaban; se le puede considerar como el antecedente de su obra principal: *On the Principles of Political Economy and Taxation* (*Principios de economía política y tributación*). El problema clave en el “Ensayo” era el de la determinación del nivel de la tasa de ganancia y su relación con los rendimientos decrecientes en el cultivo de la tierra. La resolución del problema de la renta era indispensable para comprender la relación entre la acumulación de capital y la evolución de la tasa de ganancias y no fue sino hasta que leyó el ensayo de Malthus, sobre la renta, que pudo organizar sus ideas y concretar su teoría.

Empieza, pues, con el problema de la renta, el cual es vinculado inmediatamente a los beneficios; prosigue con la cuestión del crecimiento de la población y del capital y los relaciona con los rendimientos decrecientes, logrando, de esta manera, unir los pedazos en una estructura teórica lógicamente consistente, en la cual los diferentes elementos aparecen como partes coherentes de un esquema completo de una economía en funcionamiento.

Ricardo, a diferencia de Malthus, rechazaba la idea de que el avance de la acumulación pudiese encontrar un límite en la falta de salidas para la producción creciente y afirmaba que la “demanda encuentra un límite únicamente en la producción”; en cambio, pensaba que la tasa de ganancias no podría aumentar o disminuir sino por alguna de estas circunstancias:

- a) La disminución o el aumento de la cantidad de bienes dados al trabajador como salario (Ricardo consideraba que la acción de este factor sería sólo temporal, ya que siempre existiría una tendencia, en la tasa de salarios, a gravitar hacia el nivel habitual de subsistencia de los trabajadores).
- b) Un cambio en la productividad del trabajo en la agricultura. Ricardo preveía que un arancel sobre los granos contraería la importación y obligaría a cultivar tierras menos fértiles; esto provocaría una reducción de la productividad del trabajo agrícola y, por tanto, de la tasa de ganancias. Dicho de otra manera, esta tesis significaba que únicamente los progresos de la agricultura podrían impedir que el crecimiento del capital produjera una baja de la tasa de ganancia. En cambio, el libre comercio de granos constituiría un freno a la extensión del cultivo hacia tierras menos productivas y, de esta forma, encauzaría el potencial

productivo hacia las manufacturas respecto a las cuales todos —tanto Ricardo como Torrens, West y Malthus— concordaban en aceptar que los rendimientos decrecientes no aplicaban.

La idea de Ricardo de que la demanda encuentra un límite únicamente en la producción había sido expresada anteriormente por Jean-Baptist Say en su *Traité d'économie politique* de 1803. Say postuló por primera vez que “una de las más importantes verdades de la economía política” consiste en que, como cualquier producción genera un ingreso equivalente a su magnitud, entonces el ingreso —o el poder adquisitivo de la sociedad— es siempre igual a la producción existente. De aquí el principio conocido como Ley de Say, según la cual “la oferta crea su propia demanda” (Say, 1972 [1803], pp. 123 y 125), e implica que el ingreso se gasta —directa o indirectamente— por completo en la adquisición o compra de mercancías; su corolario principal es que no pueden existir límites de la demanda a la producción.

Es verdad que el principio de Say está implícito con anterioridad en la argumentación de Smith (1958) según la cual: “todo lo que un individuo ahorra de su ingreso lo agrega al capital que él mismo emplea (...) o bien lo presta a otra persona mediante un interés, o sea, por una parte de las ganancias que esa obtenga” (p. 305), de manera que “todo lo que se ahorra en un año regularmente se gasta, casi al mismo tiempo, en lo que consume quien ahorra, o por otro grupo de personas” (p. 306). También para Ricardo, “la demanda está limitada solamente por la producción”; explícitamente agrega que “evidentemente es imposible una sobreproducción general de todas las mercancías” (Sraffa, 2005 [1951-1973], vol. II, p. 499 y vol. III, p. 108; *cfr.* Garegnani, 1979, pp. 12-22).

Al igual que Smith, Ricardo concebía una sociedad basada en la división del trabajo y con dos sectores: agricultura y manufacturas, y tres clases sociales: trabajadores, capitalistas y terratenientes, que, a su vez, percibían tres categorías de ingresos: salarios, beneficios y rentas. Los salarios constituían el consumo de subsistencia de los trabajadores y, por ende, parte de los gastos necesarios para la producción; rentas y beneficios constituyen el excedente —la parte del producto que restaba después de reponer los medios de producción y de subsistencia para que los trabajadores pudiesen realizar sus tareas. Los rentistas gastaban sus rentas en lujos en tanto que los capitalistas reinvertían sus beneficios, impulsados por la competencia, y de este modo el desarrollo económico avanzaba por la acumulación de beneficios y su conversión en capital. En el “Ensayo”, Ricardo postuló el principio de que la tasa de ganancias

de la economía en general está determinada por la tasa de ganancias que se establece en la agricultura. La justificación lógica de esto se basa en dos hipótesis:

1. Que el capital, de acuerdo con cuanto Smith había afirmado, consistía solamente en medios de subsistencia anticipados anualmente a los trabajadores como salarios (N).
2. Que estos medios de subsistencia consistían enteramente en granos.

En ese sentido, la agricultura (producción de granos) se encontraría en una posición especial en la medida en que en ella se apreciaría *homogeneidad entre producto y capital*. La tasa de ganancias (r) podría ser determinada como una relación entre cantidades físicas, es decir, como la relación entre el excedente ($P - N$) y el capital (N) al interior de la producción agrícola, ambos medidos en granos:

$$r = \frac{P - N}{N}$$

donde P representa el producto total; N , el consumo productivo y también, según Ricardo, el capital necesario para la producción.

Por consiguiente, la tasa de ganancias en la agricultura sería independiente de los valores de cambio de las mercancías. Se trataba esencialmente de una teoría del *excedente* más clara que la teoría “deductiva” de Smith. Los beneficios dependían de la diferencia entre el producto del trabajo en el margen de cultivo y la subsistencia de ese trabajo, ambos expresados en granos. Ricardo planteó la hipótesis de que existían tierras de fertilidad diferente y que la superficie de cultivo era limitada. Por otro lado, al igual que Smith, suponía uniformidad de la tasa de ganancia.

Esta *teoría de la ganancia en granos* se postuló inicialmente junto con la noción de que los beneficios en la agricultura determinaban las ganancias generales. Dado que la competencia entre capitalistas tendería a uniformar la tasa de ganancias en toda la economía, sería el valor de los productos diferentes de los granos el que se modificaría relativamente al de los granos (que constituyen el capital en todas las ramas productivas). De este modo, se obtendría —en su producción— la tasa de ganancias derivada de la agricultura. No podrían existir dos tasas de beneficios diferentes, una en la manufactura y otra en la agricultura, dada la “ley” de (o tendencia hacia) una tasa de beneficio uniforme. En virtud de que la tasa de beneficios en la agricultura estaba dada por las condiciones de la producción en esta actividad y, dado que era una

proporción en términos de producto que no variaba con los cambios en el precio del grano, debían ser los precios de las manufacturas los que tendrían que caer hasta que las tasas en ambas actividades se igualaran (Dobb, 1973, p. 70).

Ejemplo:

Supóngase que un obrero produzca, en un año, 100 metros (m) de tela; que el salario anual anticipado al inicio del ciclo productivo sea de 100 kilogramos (kg) de grano, y que la tasa de ganancias en la agricultura sea del 20%. En este caso, un metro de tela debería cambiarse por 1.2 kg de granos. Si el precio de la tela fuese, por ejemplo, de 1.3 kg de granos, la tasa de ganancias en la producción de tela debería ser del 30%. Los capitales empleados en la producción de granos serían, por tanto, transferidos a la producción de tela hasta que la competencia hubiese reducido el valor de la tela a 1.2 kg de granos, y viceversa en el caso en que el valor de la tela fuese inicialmente inferior a 1.2 kg de granos.

En resumen, tenemos:

$L = 1$ trabajador que produce 100 m de tela en la unidad de tiempo

$w = 100$ kg de granos

$r = 20\%$

1 m de tela = $wL(1 + r) = 100$ kg de granos \times 1 trabajador \times 1.2/100

m = 1.2 kg de granos

Para demostrar su teoría de la ganancia, Ricardo utilizó la teoría de la renta de la tierra, misma que ya había sido formulada anteriormente por Malthus. En efecto, Ricardo aceptó la definición de este: “La renta de la tierra es la parte del valor de la producción total que le queda al propietario después de haber pagado todas las partidas de todas clases correspondientes a su cultivo, incluidas las utilidades del capital empleado, *calculadas según el tipo usual y ordinario de las utilidades del capital agrícola* en aquel momento”.⁵

Ejemplo:

Supóngase que, en un primer momento, para producir granos fuese suficiente cultivar la tierra más fértil, la del tipo A, y que, en este tipo de tierra, para obtener 300 fanegas de granos se debiesen emplear 20 trabajadores.

⁵ Malthus en “Inquiry into rent”, citado por Cartelier (1981).

Si la tasa de salario de un trabajador (recuérdese que Ricardo suponía que el salario estaba determinado por el nivel de subsistencia de los trabajadores) fuese de 10 fanegas de granos, el capital (es decir, anticipo de salarios) necesario sería, en este caso, de 200 fanegas de granos (20 trabajadores x 10 fanegas). Quedaría un producto neto o excedente de 100 fanegas de granos. No existirían rentas dado que, habiendo abundancia de tierras, la competencia entre los propietarios de la tierra impediría que se formara una renta. Todo el excedente constituiría las ganancias y la tasa de estas sería de:

$$\frac{100q}{200q} = 50\%$$

Cuando, debido al aumento de la población que demanda granos a cambio de sus salarios, las tierras de tipo A no fuesen ya suficientes, sería necesario extender el cultivo a las tierras del tipo B, menos fértiles y donde se necesitarían 21 trabajadores para producir las mismas 300 fanegas de granos. La tasa de ganancias sobre las tierras B (las cuales serían aún abundantes y, por tanto, no pagarían renta) sería inferior: $90/210 = 43\%$. Entonces, 210 fanegas sería el capital necesario para obtener 300 fanegas de granos. Mientras, en las tierras de tipo A, la competencia induciría a los capitalistas a ofrecer una renta que llegaría a ser equivalente a la diferencia entre el producto neto y la ganancia obtenible, con ese capital, en las tierras menos fértiles.

Al entrar las tierras de tipo C al cultivo, una vez agotadas también las de tipo B, la tasa de ganancias disminuiría a $80/220 = 36\%$ y, por las mismas razones antes mencionadas, se pagaría una renta también por las tierras de tipo B, mientras que la renta en las tierras A aumentaría.

Como se puede observar en el ejemplo numérico anterior, la tasa de ganancias disminuiría (y las rentas aumentarían) cuando, por el aumento de la población o por la imposición de un impuesto sobre los granos, la productividad del trabajo agrícola se redujera con la extensión de los cultivos a tierras menos fértiles. Es evidente, por otro lado, que la tasa de ganancias en cada una de las tres situaciones consideradas habría sido inferior si la tasa de salarios hubiese sido superior y viceversa.

Ejemplo resumido:

Producción = 300 fanegas de granos

Salario = 10 fanegas de granos

A, B, C, = tipos de tierra en orden de fertilidad decreciente

L = número de trabajadores

N = capital = salarios anticipados

S = producto neto o excedente sobre los salarios (capital) pagados

$$r = \text{tasa de ganancia} = r = \frac{P - N}{N}$$

300 fanegas de granos = producto bruto que, por hipótesis, se obtiene en cada tipo de tierra 10 fanegas de grano = salario anual de cada trabajador

	Tipos de tierra cultivados	L	N	S	P	r	Renta
1er tiempo	A	20	200	100	100	50%	0
	B	21	210	90	90	43%	0
2do tiempo	A	20	200	100	85.7	43%	14.3
	C	22	220	80	80	36%	0
3er tiempo	B	21	210	90	76.4	36%	13.6
	A	20	200	100	72.7	36%	27.3

El razonamiento de Ricardo se basa en la hipótesis, mencionada anteriormente, de que los salarios consisten solamente en granos. Si se admitiese que la tasa de salarios comprende *otras mercancías además del grano*, la línea de argumentación seguida en el “Ensayo” no permitiría afirmar que la tasa de ganancias disminuiría al reducirse la productividad del trabajo agrícola y al aumentar una o varias de las cantidades de mercancías que constituyen el salario. Sería necesario tener en cuenta los efectos que estas circunstancias pueden tener sobre los valores relativos de las mercancías. En otras palabras, al suponer la homogeneidad entre producto y capital agrícolas se pierde la posibilidad de identificar a la agricultura como un sector donde la tasa de ganancias es independiente de los valores relativos de las mercancías.

Ejemplo:

Supóngase que el salario anual de subsistencia fuera de 5 fanegas de grano y 50 m de tela, y que, cuando sólo las tierras A fueran cultivadas, una fanega de granos se cambiara por 10 metros de tela. La tasa anual de salario, medida en granos, sería entonces de 10 fanegas de granos y la tasa de ganancias del 50% (véase el ejemplo anterior).

Supóngase ahora que, como consecuencia de la imposición de un impuesto sobre el grano, se cultivasen tierras del tipo B. Si a causa de ello el

precio del grano, en términos de tela, aumentase de 10 a 12.5 metros, la tasa anual de salarios, medida en granos, disminuiría de 10 a 9 fanegas:

$$50 \text{ m} / 12.5 \text{ m} = 4 \text{ fanegas}$$

El capital necesario para obtener las 300 fanegas de granos en las tierras B (en las que no se pagaría renta) valdría entonces $21 \times 9 = 189$ fanegas de granos, y las ganancias serían:

$$300 \text{ fanegas} - 189 \text{ fanegas} = 111 \text{ fanegas}$$

La tasa de ganancias habría aumentado a $111/189 = 58.7\%$, en vez de disminuir a 43%. Si, en cambio, el valor del grano hubiese aumentado sólo de 10 a 10.5 m de tela, los cálculos arrojarían una tasa de ganancias de 46.4%:

$$50/10.5 = 4.76$$

$$5 + 4.76 = 9.76 \times 21 = 204.96$$

$$300 - 204.96 = 95.04/204.96 = 46.4\%$$

Lo anterior significa que no sería posible decir nada acerca de los efectos, sobre la tasa de ganancias, del cultivo de las tierras de tipo B hasta que no se estuviese en posibilidades de determinar los efectos de aquella circunstancia sobre la relación de cambio entre granos y tela.

Es importante señalar que, al exponer su punto de vista sobre la renta como el producto excedente de la tierra marginal (o, alternativamente, de aplicaciones marginales de trabajo), donde la productividad es mayor que al margen, Ricardo tenía claramente en cuenta la noción de un *margen intensivo* y uno *extensivo* (Dobb, 1973, p. 68). Ya fuera que el incremento en la renta se atribuyese a la aplicación de una mayor cantidad de trabajo y de capital a una cierta cantidad dada —existente— de tierra o a la extensión de los cultivos a nuevas tierras de calidad inferior, se trataría de una *creación de valor*, pero no una *creación de riqueza*. La renta no sería creación de ingreso, sino parte del ingreso ya creado.

Al tratar de generalizar su teoría “agrícola” de la tasa de beneficios, Ricardo vio la necesidad de basarse en una teoría del valor. En la medida en que todo se expresara en términos de granos, el producto, el capital y, por tanto, el excedente, podrían expresarse como unidades físicas. Cuando tuvo que defender esta teoría de las críticas de los demás economistas —principalmente de Malthus— se vio obligado a introducir su

teoría del valor de manera que pudiese demostrar que eran los precios de las demás mercancías los que cambiarían cuando el costo del trabajo —en términos de granos— cambiase.

De hecho, Malthus sostenía que los beneficios dependían de los precios de las mercancías y que estos podían verse afectados por una abundante demanda (por ejemplo, la demanda de productos de exportación) tanto como podrían ser afectados por la fertilidad de la tierra cultivada. Los beneficios dependerían tanto de los precios de las mercancías como de las causas que harían variar estos precios, es decir, la oferta comparada con la demanda.

Ricardo hablaba del pago al trabajo en fanegas de maíz, sin embargo, reconocía que los trabajadores cambiarán algo del maíz por otros bienes de consumo. Los salarios reales tenderían a aumentar en la medida en que las condiciones de subsistencia del trabajador dependieran de la compra de bienes manufacturados, los cuales disminuirían progresivamente de precio a medida que la productividad del trabajo aumentara. Lo importante al respecto es que Ricardo consideraba que se requería de un cierto monto de un conjunto de mercancías para *reintegrar* las condiciones de la producción en el siguiente ciclo, entre las cuales estaban las que constituían el consumo de los trabajadores.

Cuando Ricardo preparaba una nueva edición del “Ensayo sobre las ganancias” se enfrentó con este problema del valor y de allí surgió la primera edición de *Principios de economía política y tributación*.

4. PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

Ricardo empieza su obra *On the Principles of Political Economy and Taxation* con una reflexión sobre el problema del valor. A diferencia de Smith, quien empieza su investigación con la división del trabajo, para Ricardo la cuestión del valor era necesaria para avanzar en lo que él consideraba fundamental, esto es, su teoría de la distribución. De hecho, el primer capítulo (“Sobre el valor”) fue corregido en dos reediciones de la obra, en 1819 y en 1821, lo que revela las dificultades que pasó al tratar este problema. Sin embargo, no debe interpretarse esto como que el problema del valor fuera el problema crucial de la economía política ricardiana, pues quedaba subordinado a la cuestión planteada por la relación entre la tasa de ganancia y la acumulación de capital (Cartelier, 1981).

En la primera edición de los *Principios*, de 1817, Ricardo manifestó una profunda preocupación por la evolución de largo plazo de los pre-

cios de la tierra y las rentas y llegó a las mismas conclusiones que en el “Ensayo” acerca de las dos circunstancias de las que depende la tasa de ganancias (la cantidad de mercancías que constituyen la tasa de salario y la productividad del trabajo en la producción de las mercancías salario). No obstante, la argumentación cambió; en la edición de 1817 se basó en una *teoría general del valor*: la teoría según la cual la relación en la cual las mercancías se cambian unas por otras está determinada por las cantidades de trabajo requeridas para producirlas. Ricardo pudo así evitar suponer que los salarios consistían solamente en granos. En esta edición, adoptó como “medida invariable” una mercancía producida con un año de trabajo sin ayuda de medios de producción, pero esta medida no resulta adecuada cuando hay cambios en la distribución entre salarios y beneficios.

4.1. Sobre el valor

Ricardo inicia criticando a Smith su confusión respecto al precio del trabajo y la cantidad de trabajo empleada en la producción de algún bien. Según Ricardo, la *cantidad de trabajo empleada en la producción de un bien* es una norma invariable que indica correctamente las variaciones de otras cosas. En cambio, la cantidad de trabajo que este mismo bien adquiriría en el mercado está sujeta a tantas fluctuaciones como experimenten los bienes que con ella se comparen.

La teoría de Smith planteaba que, cuando los precios de los granos aumentan, los salarios monetarios tienen que subir para mantener constantes los salarios en términos de granos y esto comporta alzas en los precios de las demás mercancías. Lo que Ricardo criticaba con su *teoría del valor trabajo* era que el valor de las mercancías estuviese determinado por *la cantidad de salarios que su producción cuesta*, a lo que se sumaban las otras dos partes componentes del precio.

En el capítulo 1 de *Principios*, Ricardo propone que “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 y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo” (Ricardo, 1959, cap. 1).

La teoría de Smith llevaba a la conclusión de que *los valores de todo podrían aumentar simultáneamente* en el caso de que alguno de los componentes del precio natural aumentase por cualquier motivo. La pregunta que Ricardo hacía era: “¿en términos de *qué* es que aumentan los valores? Si lo hacen en términos monetarios, ¿será entonces equivalente a una devaluación de la moneda?, y esto sólo ocurriría si el

costo de producir la *mercancía-dinero* disminuyese o si el costo de las mercancías diferentes de la *mercancía-dinero* aumentase.

Si con Smith, en *La riqueza de las naciones* (1776), la teoría se caracterizaba por no contar con una teoría de la distribución propiamente dicha y se limitaba a distinguir entre precio real y precio natural; en Ricardo es posible encontrar *una teoría integrada del valor y la distribución*. Smith pensaba que la teoría del valor de las mercancías, basada en el concepto de *trabajo incorporado*, no era válida una vez admitida la existencia de ganancias del capital y rentas de la tierra. Ricardo inicia su discusión del valor observando que Smith nunca demostró este supuesto.

La refutación de la teoría de Smith coloca al dinero dentro de la esfera de las mercancías y postula que el precio de cualquier mercancía o grupo de ellas puede subir sólo si se requiere de más trabajo para producirla. En primer lugar, critica a Smith por su confusión entre la *cantidad de trabajo necesaria para la producción de una mercancía y el trabajo adquirido, como medida del valor*. En segundo lugar, desarrolla el argumento de que es la *cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción* de lo que el valor de una mercancía depende y no de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo. *Cualquier aumento de la cantidad de trabajo debe elevar el valor del bien sobre el cual se ha aplicado el trabajo*.

Para Ricardo, los salarios del trabajador estaban constituidos por una cierta cantidad de alimentos y otros productos. Si esa cantidad se redujese, probablemente el trabajador no podría subsistir (el sistema no podría *reintegrarse*, como lo expresaría posteriormente Sraffa). Entonces, si para producir dichos alimentos y productos se necesitase la mitad del tiempo en un momento posterior, su valor habría disminuido en un 50%, en tanto que la cantidad de trabajo por la cual se podría cambiar seguiría siendo la misma.

Para Smith, dado que el trabajo compra a veces más y otras veces menos cantidad de bienes, lo que varía es el valor de los bienes y no el del trabajo que los adquiere. Por consiguiente, considera que el trabajo, al no variar nunca de valor, es el único patrón por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes. Ricardo considera que esto no es correcto y, en cambio, afirma que *la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos es la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos*. La cantidad de bienes producidos por el trabajo es la que determina su valor relativo y no las cantidades comparativas de bienes que se entregan al trabajador a cambio de su trabajo.

Si una onza de oro pudiese cambiarse por menos bienes que antes, al descubrirse una nueva mina o al utilizar maquinaria mejor, se podría obtener una cantidad de oro con menor cantidad de trabajo y se podría decir que la causa del cambio de valor del oro respecto a los demás bienes estaría en la mayor facilidad o menor cantidad de trabajo necesarias para su producción.

Del mismo modo, si el valor del trabajo se redujese debido a una mayor oferta de granos y demás artículos de consumo de los trabajadores, el valor de dichos artículos se vería reducido debido a la menor cantidad de trabajo requerida para su producción y esta reducción en el valor sería la causante de la variación en el valor del trabajo. Es decir, *no se trataría de una variación del salario del trabajo, sino del valor de los artículos en los que el trabajador gasta su salario.*

En el capítulo 5 de sus *Principios*, Ricardo señala que el *precio natural de la mano de obra* es el precio necesario que permite a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza sin incremento ni disminución. Al aumentar el precio de los alimentos y de los productos esenciales, el precio natural de la mano de obra subiría; y al disminuir el precio de estos productos, bajaría el precio natural de la mano de obra. Smith supone que el salario está determinado por un nivel de subsistencia *predeterminado de manera natural*; para Ricardo, el nivel de subsistencia influye directamente sobre el crecimiento o decrecimiento de la población.

Con el progreso de la sociedad, el precio de la mano de obra tiende siempre a aumentar porque uno de los principales elementos que regula su precio natural tiende a encarecerse por la mayor dificultad para producirlo, esto es, los productos agrícolas cultivados en tierras cada vez menos fértiles. Contrariamente a lo que pensaba Smith, un aumento en los salarios no resultaría en un incremento generalizado de los precios, sino más bien en una *reducción de los beneficios*. Los beneficios son concebidos como el excedente o diferencia residual entre la cantidad de trabajo requerida para producir la subsistencia de la fuerza de trabajo y la producción obtenida con el empleo de la fuerza de trabajo. Los beneficios caen por el alza en el valor del maíz —y, por tanto, de los salarios— en relación con el valor de los demás productos.

Sin embargo, al tiempo que afirma lo anterior, Ricardo propone un argumento en apariencia contradictorio que se sintetiza en el encabezado de la sección IV de la tercera edición de *Principios*: “el principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de bienes determina su valor relativo, considerablemente modificado por el empleo de maquinaria u otro capital fijo y duradero” (Ricardo, 1959, cap. 1, sección IV).

Ricardo admitió esta posibilidad como una excepción y continuó basando su teoría de la distribución sobre el principio de que el valor depende de la cantidad de trabajo. Para él, el capital es aquella parte de la riqueza de una nación que se emplea en la producción y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas y maquinaria, necesarios para dar efectividad al trabajo. El incremento en la demanda de mano de obra sería así proporcional al aumento del capital; la demanda de los que tendrán que realizar el trabajo correspondiente estará en proporción a dicho trabajo.

Al introducir el capital se añade otra causa, además de la cantidad de trabajo necesaria para producir las mercancías, para las variaciones en su valor relativo. Al realizar este “descubrimiento”, Ricardo lo llama “el curioso efecto” y consiste en que, *al aumentar los salarios en la producción de bienes de la industria en los que se utiliza una cantidad relativamente grande de capital fijo, el precio de estos bienes tenderá a caer.*

En la sección II del capítulo 1 de *Principios*, Ricardo señala que “las distintas calidades de trabajo son remuneradas de diferente modo. No es esta una causa de variación del valor relativo de los bienes” (Ricardo, 1959). La valoración de las distintas calidades de trabajo se ajusta en el mercado, sin embargo, como el objeto de su investigación es el valor relativo de los bienes y no el valor absoluto, no consideró necesario determinar la causa del valor de distintas calidades de trabajo.

La intención de Ricardo era refutar la teoría de Smith sobre el valor, esto es, la teoría aditiva del valor de las mercancías que lo consideraba como determinado, entre otras cosas, por la cantidad de salarios que su producción costaba (y por la suma de las otras dos partes del precio natural: beneficio y renta).

Ejemplo:

Ignorando por un momento la renta por la tierra y retomando el ejemplo de grano y tela anteriormente expuesto, supongamos que para obtener al final de un ciclo productivo anual una medida de grano (por ejemplo, 100 fanegas) se requiriesen 5 trabajadores y para obtener una medida de tela (por ejemplo, 100 m) bastase un trabajador. Supongamos, además, que el salario anual de un trabajador fuese de diez esterlinas y que para la producción tanto del grano como de la tela el único capital empleado fuese el necesario para pagar los salarios al inicio del ciclo productivo.

Si la tasa de ganancias fuese de 50%, el valor de una medida de grano sería:

$$(10 \text{ m} \times 5 \text{ L}) (1 + 0.5) = 75 \text{ esterlinas}$$

y el de una medida de tela:

$$10 (1 + 0.5) = 15 \text{ esterlinas}$$

Para obtener una medida de grano serían necesarias cinco medidas de tela. Esta relación es equivalente a la que se establece entre las cantidades de trabajo necesario para producir las dos mercancías.

Dado que el valor del grano, en relación con la tela, está determinado por las cantidades de trabajo incorporado, este valor depende de circunstancias técnicas y no puede, por tanto, cambiar con los cambios de salarios o de ganancias. Si, de hecho, la tasa de salario fuese de 12 esterlinas y la de ganancias fuese del 25%, el valor de una medida de grano sería:

$$(12 \times 5 L) (1 + 0.25) = 75 \text{ esterlinas}$$

y el de una medida de tela:

$$12 \times (1 + 0.25) = 15 \text{ esterlinas}$$

Una medida de grano se cambia por las mismas cinco medidas de tela. Las variaciones de las tasas de salario y de ganancias han sido calculadas de modo que el valor en esterlinas de las dos mercancías permaneciese sin variación. Sin embargo, la relación de intercambio entre grano y tela es independiente de esta hipótesis. Así, por ejemplo, si al disminuir la tasa de ganancias del 50 al 25 por ciento, el salario aumentase de 10 a 11 esterlinas, el valor de una medida de grano habría disminuido a:

$$(11 \times 5 L) (1 + 0.25) = 68.75 \text{ esterlinas}$$

pero el valor de una medida de tela también habría disminuido:

$$11 \times (1 + 0.25) = 13.75 \text{ esterlinas } (68.75/13.75 = 5)$$

En los ejemplos anteriores se ha supuesto que la duración del ciclo productivo (y, por ende, el periodo de anticipación de los salarios) fuese la misma tanto para el grano como para la tela. Se ha asentado, además, que la producción de grano y de tela no requiriese de herramientas o maquinaria. Las conclusiones habrían sido diferentes si se hubiese supuesto que la duración del ciclo productivo fuese diferente o que cada trabajador utilizase maquinaria de diferente valor en los dos procesos. Esto lo explica Ricardo en la sección III: “el valor de los bienes no sólo resulta afectado por el trabajo que se les aplica de inmediato, sino tam-

bién por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato” (Ricardo, 1959).

Ricardo recurre a un ejemplo de producción de medias de algodón: si se efectuase algún perfeccionamiento en uno de los varios procesos por los cuales pasa la fibra de algodón, las medias bajarían de valor y se cambiarían por una cantidad menor de otras cosas. *Bajarían de valor porque una menor cantidad de trabajo fue necesaria para su producción.*

El ahorro en mano de obra siempre reduce el valor relativo de un bien, ya sea que se realice en el trabajo necesario para la fabricación del mismo o en el requerido para la formación de capital con cuya ayuda se produce el bien. Las utilidades serán altas o bajas en la medida en que los salarios sean altos o bajos; pero esto no afecta el precio relativo de los bienes, pues los salarios resultarían simultáneamente afectados en todas las ocupaciones. *Se puede decir que los beneficios son lo que quedan después de pagar los salarios.* Habrá tantos beneficios en un acto de producción como los salarios permitan obtener. Dicho de otro modo, después de la *reintegración*, el excedente deberá repartirse entre ganancias y rentas.

Volviendo a nuestro ejemplo anterior: supóngase que el ciclo productivo de la tela sea de dos años, en vez de uno como en el caso del grano. El valor de la tela será, cuando la tasa de salario sea de 10 esterlinas y la de ganancias del 50%:

$$10 \times (1 + 0.5)^2 = 22.5 \text{ esterlinas}$$

una medida de grano se cambiaría con $75/22.5 = 3.5$ medidas de tela y no con cinco, como sería el caso de la regla del trabajo incorporado. Además, el valor del grano variaría con los cambios en la tasa de ganancias: aumentaría al disminuir ésta.

En el encabezado de la sección V: “el principio de que el valor no varía con el aumento o la reducción de los salarios queda modificado por la durabilidad desigual del capital y por la desigual rapidez con que vuelve a quien lo utiliza (...) a menor durabilidad del capital fijo y, por tanto, mayor cercanía al capital circulante, menor será la reducción relativa en el valor de los bienes cuando los salarios aumentan” (Ricardo, 1959, cap. 1, sección V), se hace la distinción entre *capital fijo* y *circulante* en razón de la rapidez con que perece y según la frecuencia con que requiera de reproducciones o si es de consumo lento. Además, el capital circulante

puede circular o ser devuelto a su usuario en periodos muy diferentes. Esto significa que un aumento de los salarios afecta de manera desigual a los bienes producidos bajo diferentes circunstancias de durabilidad y tiempo de circulación de los capitales. La proporción entre capital fijo y circulante será determinante en este caso.

Para Ricardo, los bienes producidos con distintas proporciones de capital fijo y circulante podrán ver su valor alterado por causas distintas de la cantidad de trabajo utilizada en ellos y un aumento de salarios no elevaría los precios de todas las mercancías en la misma medida:

Decrecerá el valor de cambio de aquellos bienes en cuya producción se empleó capital fijo, aunque no exista variación alguna en la cantidad de trabajo, el aumento del valor del trabajo alteraría el valor de cambio de dichos bienes de manera inversa, es decir, a mayor capital fijo, mayor reducción del valor de cambio (Ricardo, 1959).

Los bienes que se produzcan con capitales de diferentes grados de durabilidad y diferentes tiempos de circulación, tendrán un valor no precisamente proporcional a la cantidad de trabajo utilizada en ellos, sino algo mayor. Esto para compensar el mayor lapso de tiempo que debe transcurrir hasta que los bienes más valiosos puedan situarse en el mercado (...) Se puede decir, entonces, que *existen una causa primaria y una causa secundaria* que determinan el valor de las mercancías: la primaria sería la cantidad de trabajo y la secundaria la variación en las proporciones y durabilidad del capital; aunque la primera no puede ser sobrepasada por la segunda (Ricardo, 1959, cap. 1, sección IV; subrayado y cursivas nuestros).

El elemento paradójico de este “*efecto curioso*” —la conclusión de que los precios no aumentaban y que los de las cosas hechas con capital fijo se reducían— dependía del supuesto de que *la medida invariable*, es decir, el dinero, en términos de la cual los precios de las mercancías eran medidos, se producía con “trabajo no asistido”; aunque en la tercera edición cambió esta definición al proponer una en la que el estándar era producido con tales proporciones de las dos clases de capital (circulante y fijo) que se *aproximaban a la cantidad media empleada en la producción de la mayor parte de las mercancías*, y era en términos de esta que, cuando los salarios subían, algunas cosas aumentaban en su precio (aquéllas producidas con menos capital fijo que la media con la cual el precio era estimada o con capital con rotación más rápida) y otras disminuían (aquéllas producidas con más capital fijo). Ésto al tiempo que el nivel de precios del promedio permanecía invariado, como su

corolario contrario a Smith requería. Se separaba así, en dos problemas, la cuestión del valor: *la medida*, por un lado, y *la causa o principio del valor*, por otro.

4.2. Sobre la renta

La *ley de la renta* expresa que la renta de una extensión de tierra es igual a la ventaja económica obtenida por el uso de dicha extensión en su uso más productivo, en relación con la ventaja obtenida por usar tierra marginal (esto es, la mejor tierra libre de renta) para el mismo propósito, dados los mismos insumos de trabajo y capital. Ricardo formuló esta ley basándose en los principios establecidos por Smith: “la renta de la tierra, por tanto, considerada como el precio pagado por el uso de la tierra, es naturalmente un precio de monopolio. Este no es, en ningún caso, proporcional a lo que el propietario de la tierra pudiera haber invertido en la mejora de la tierra o por lo que logra obtener, sino por lo que el que la cultiva puede permitirse dar” (Smith, 1974, Libro I, cap. XI).

El caso de la *renta de la tierra* puede ser explicado fácilmente en los términos de *Principios de economía política y tributación* si se observa que la relación de intercambio entre el grano (es decir, productos agrícolas) y las demás mercancías debería ser regulada por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo en las tierras menos fértiles cultivadas; de otra manera, quien emplee su capital en las tierras menos fértiles no podría obtener ganancias a la tasa imperante en las demás ramas de la producción. Por otra parte, si el valor del grano fuese determinado por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo en las tierras menos fértiles, el valor del producto de las tierras más fértiles rendiría lo necesario para remunerar, a las tasas vigentes, el trabajo y el capital empleados y la competencia entre los capitalistas haría que el exceso fuese a los propietarios de la tierra en forma de renta:

$$r = \frac{P - N}{N} = \frac{P}{N} - 1 - \frac{\text{ganancias anuales}}{\text{capital}}$$

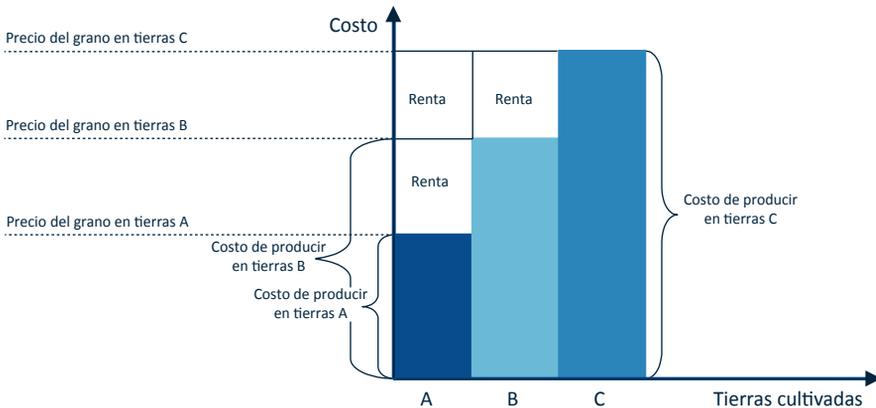
Ejemplo:

Considérese el valor relativo de la tela y del grano (ambos producidos en ciclos anuales) cuando se cultiven dos tipos de tierra: B, donde una medida de grano requiere del trabajo de 5 hombres durante un año, y A, donde el mismo producto requiere de 4 hombres

La medida de tela requiere el trabajo de un hombre.

Si el salario anual es de 10 esterlinas y la tasa de ganancias es del 50%, una medida de grano debería valer 75 esterlinas y una de tela 15 esterlinas. Si el grano costase tan sólo 60 esterlinas (y se cambiase con la tela según la cantidad de trabajo necesaria para producirlo en las tierras A) el capital empleado en las tierras B rendiría el 20% y no el 50%, por lo que las tierras B serían abandonadas. Sin embargo, dado que se supuso que las tierras B se cultivan, el precio del grano debería ser de 75 esterlinas. Por otro lado, en las tierras A serían suficientes 60 esterlinas para pagar los salarios de los 4 trabajadores, además de la ganancia al 50% sobre el capital de 40 esterlinas: 15 esterlinas irían al propietario como renta (véase la gráfica 1).

GRÁFICA 1
LA GENERACIÓN DE LA RENTA EXTENSIVA



Ricardo considera dos casos de renta: la renta intensiva y la extensiva. En el primer caso, explicaba que cualquier extensión de tierra cultivada que fuese más fértil que la “tierra marginal” podría *absorber dosis adicionales de los otros factores de producción* (capital y trabajo) para rendir un producto mayor, aunque siempre con *rendimientos decrecientes* (en este caso, intensivos). Obviamente, será más rentable continuar con esta aplicación intensiva hasta el punto en el que la *ganancia diferencial* (respecto a la tierra marginal) sea reducida a cero. El caso extensivo ya ha sido explicado: se trata de la extensión del cultivo a tierras marginales (las de menor fertilidad).

La renta ya no es considerada como una especie de *precio de monopolio*, como lo llamó Smith, sino como una *consecuencia necesaria del hecho de que la tierra de alta calidad es escasa* y que los recursos

naturales dados, en general, por razones tecnológicas, tienen diferentes productividades y rinden ganancias diferenciales.⁶

Dado el principio de que las mercancías se intercambian según las cantidades de trabajo incorporado, toda relación entre valores de agregados de mercancías deberá equivaler a la relación entre cantidades de trabajo incorporado en estos agregados. En otras palabras, el trabajo incorporado constituye una medida del valor.

Por otro lado, dado que el valor del producto social se divide entre salarios, ganancias y rentas, éste será medido por la cantidad de trabajo que se habría requerido para su producción si todos los productos agrícolas hubiesen sido obtenidos en las condiciones de producción propias de las tierras menos fértiles cultivadas. Tal cantidad será mayor de la que efectivamente se empleó durante el año, dado que una parte del producto agrícola se obtuvo en tierras más fértiles. La diferencia entre las dos cantidades de trabajo mide el valor de la parte del producto social anual que corresponde a los propietarios de la tierra.

Si, por tanto, llamamos P a la cantidad de trabajo efectivamente empleada durante el año, esta mediría el valor de la parte del producto social que debe ser dividida entre salarios y ganancias.

Si llamamos N a la cantidad de trabajo necesaria para producir la parte del producto anual atribuida a los trabajadores, la diferencia $P - N$ mediría el valor de la parte del producto anual que corresponde a los capitalistas. Además, N representa, según Ricardo, el capital total empleado en la producción. La tasa de ganancias r estaría dada por:

$$r = \frac{P - N}{N}$$

Por lo tanto, según Ricardo, la tasa de ganancias depende solamente de la relación entre el trabajo total empleado en la producción (P) y el trabajo necesario (N) para producir los bienes que constituyen el salario del trabajo total empleado. Y esta relación puede variar a causa de una u otra de las siguientes dos circunstancias:

1. Una variación en las cantidades de bienes que constituyen la *tasa de salario* (variación que, a igualdad de condiciones técnicas en la producción de los bienes salario, hará variar N , permaneciendo constante P).

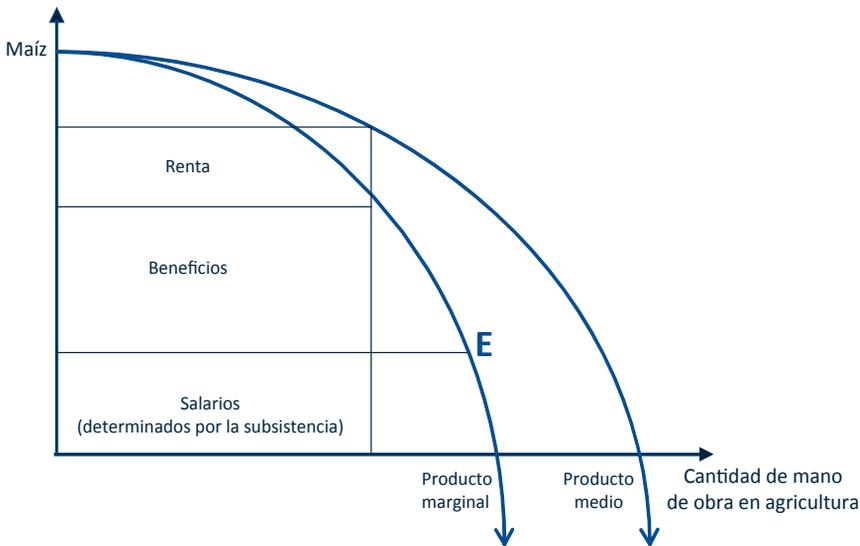
⁶ "The labour of nature is paid, not because she does much, but because she does little. In proportion as she becomes niggardly in her gifts, she exacts a greater price for her work. Where she is munificently beneficent, she always works gratis" (Ricardo, 1821 [1817], cap. 32, nota 10).

2. Una variación de la *productividad del trabajo* en la producción de los bienes salario (que, a igualdad de tasa de salario expresada en bienes, hará también variar N , permaneciendo constante P).

En particular, dado que la tasa de salario está determinada por la subsistencia de los trabajadores, la única causa de variación de la tasa de ganancias podrá ser la extensión de los cultivos a tierras cada vez menos fértiles por efecto de la acumulación de capital y del consiguiente aumento de la población.

Nicholas Kaldor ilustra el concepto de la renta mediante el siguiente diagrama: se trata del sector agrícola donde el eje de las ordenadas mide la cantidad de maíz (producto agrícola) y el de las abscisas la cantidad de mano de obra ocupada en la agricultura. A un nivel dado de conocimientos, y dado un ambiente natural, la curva de producto medio representa el producto por unidad de trabajo y la otra curva el producto marginal (Kaldor, 1969).

GRÁFICA 2
LA GENERACIÓN DE LA RENTA INTENSIVA



Las dos curvas (producto medio y marginal) son el resultado del supuesto de rendimientos decrecientes. La producción de maíz está estipulada de manera única cuando la cantidad de mano de obra está dada.

La renta es la diferencia entre el producto de la mano de obra en tierra marginal y el producto en tierra de tipo medio, o lo que es lo mismo, la

diferencia entre la productividad marginal y la promedio (considerando la renta intensiva y la extensiva); depende de la elasticidad de la curva de producto medio.

El producto marginal de la mano de obra (producto menos renta) es igual a la *suma de salarios y beneficios*. La tasa de salarios se determina independientemente de la productividad marginal del trabajo. Esto implica una curva de oferta de mano de obra infinitamente elástica a un precio de oferta dado (salario de subsistencia).

La demanda de trabajo depende de la acumulación de capital. Los beneficios son un residuo dado por la diferencia entre el producto marginal de la mano de obra y la tasa de salarios. Conforme se extiende el cultivo a tierras cada vez menos fértiles, dado el supuesto de rendimientos decrecientes del sector agrícola, decrece el producto marginal hasta el punto E (en la gráfica de Kaldor), donde se iguala con la tasa de salario de subsistencia; en ese punto, la renta diferencial (equivalente a la diferencia entre el producto medio y el marginal) acapara todo el excedente y, por tanto, queda en manos de los terratenientes parasitarios. En ese punto, al no haber beneficios para invertir, el sistema llega al *estado estacionario*. Será rentable continuar con la aplicación *intensiva* o *extensiva* hasta el punto en el que la ganancia diferencial sea reducida a cero.

Hay dos canales que pueden contrarrestar esta tendencia. El primero es externo y consiste en el comercio internacional. Si la producción agrícola (y con ella sus rendimientos decrecientes) se deja al resto del mundo, entonces la producción interna se puede concentrar en las manufacturas (para las cuales *los rendimientos de escala son constantes o crecientes*), para intercambiarlas por importaciones de alimentos.

El segundo canal es interno, consiste en *mejorar los métodos de cultivo de la tierra* (esto es, progreso técnico). Todos los economistas clásicos reconocieron la importancia de las mejoras en la tecnología, pero, sorprendentemente, subestimaron su potencial, convencidos de que el crecimiento de la población llevaría un ritmo más rápido que las posibilidades de potenciar la productividad agrícola y que la acumulación de capital finalmente llegaría a un estancamiento.

La variación en el tiempo del *proceso de distribución del ingreso* llevaría así a un estado “estacionario”, en el cual la distribución del ingreso sería reducida a sólo dos porciones relevantes: salarios para los trabajadores (habiendo alcanzado el máximo número compatible con los recursos naturales existentes, pero limitados a la simple tasa de salario de subsistencia) y las rentas de los propietarios de la tierra, la única clase que sería —y permanecería efectivamente— “acomodada”.

La predicción de Ricardo no se cumplió debido a que, en el largo plazo, el valor de la tierra agrícola se redujo en comparación con otras formas de riqueza y la participación de la agricultura en el ingreso nacional se redujo. Sin embargo, Ricardo no podía prever que el progreso tecnológico y el crecimiento de la producción industrial liberarían a la humanidad de la escasez de alimentos. El dato interesante, sin embargo, es su hipótesis de que el aumento de los precios de la tierra —de acuerdo con el principio de la escasez— acabaría por desestabilizar a la sociedad, pues el sistema de precios desempeña un papel crucial en la coordinación de las actividades dentro de ella. Suponía que el mecanismo de la oferta y la demanda —de acuerdo con la Ley de Say— debería restaurar el orden económico.

Ricardo considera el tamaño del excedente como un dato, determinado por lo que resta después de pagar salarios, además de reponer los medios de producción (después de la *reintegración del sistema*). Debido a la competencia, los capitalistas trasladan libremente sus capitales de un sector a otro buscando la tasa de ganancias más alta, resultando esto en que el rendimiento en los distintos sectores debe ser relativamente igual. La tasa de ganancia regula la cantidad de recursos —capital, tierra y trabajo— destinados a la producción de las diferentes mercancías y asegura que las cantidades de estas correspondan con las cantidades vendidas en la economía.

Por otro lado, la tasa de ganancia constituye una medida del crecimiento de la economía. Suponiendo que todas las ganancias se inviertan en la producción, la relación entre inversión y capital adelantado —la tasa de acumulación— es equivalente a la tasa de ganancias. Si se excluye el cambio técnico y se supone que la capacidad productiva se utiliza totalmente, esta tasa será igual al crecimiento del ingreso nacional. Por esta razón, la explicación de por qué la tasa de ganancia tiende a disminuir y cuáles factores pueden contrarrestar esta tendencia constituye también la explicación del desarrollo de la economía.

4.3. Sobre la distribución

Se encuentra así en *Principios de economía política y tributación* la teoría de las ganancias del “Ensayo sobre las ganancias” y la diferencia en la argumentación está en que, en el “Ensayo”, el producto P y el consumo necesario N eran medidos en términos de granos (con un retorno, en este sentido, a François Quesnay), mientras que en *Principios* eran medidos en términos de trabajo incorporado.

Al utilizar este último concepto, Ricardo logra resolver —dentro de ciertos límites— el problema del valor; asimismo, puede considerar el problema de las ganancias al nivel de toda la economía y abandonar la hipótesis de que los salarios consisten solamente en granos. Además, se ofrece una primera solución al problema (que se presenta cuando se utiliza la noción de excedente para el análisis del proceso productivo social) de tener que expresar el valor de agregados dados de mercancías en términos *que no presupongan el conocimiento de cómo el producto social se divide en salarios, ganancias y rentas*.

La cantidad de trabajo necesaria para producir las mercancías satisface tal requisito, ya que depende sólo de las condiciones técnicas de la producción. Es importante señalar que las categorías de ingreso que tomó como objeto de su investigación no fueron adoptadas arbitrariamente como *categorías abstractas de factores productivos instrumentales* (Dobb, 1973, p. 85), sino que fueron escogidas en la medida en que corresponden a las *tres principales clases de la comunidad*, tal como él y otros economistas de la época las vieron.

Ricardo supone que las mercancías se cambian según el trabajo incorporado solamente bajo la hipótesis de que hay igualdad en todas las ramas productivas en lo que respecta a los periodos de anticipación de los salarios y en el valor de los medios de producción empleados por cada trabajador. Sin embargo, cuando las mercancías no se intercambian según el trabajo incorporado, no es posible afirmar que la tasa de ganancias está dada por la relación entre el trabajo incorporado en el excedente, $S = P - N$, y el trabajo incorporado en el consumo necesario, N .

Por ejemplo, si una unidad de trabajo incorporado en las mercancías que constituyen el excedente se cambiase por dos unidades de trabajo incorporado en los bienes salario, la tasa de ganancias sería el doble de lo que resultaría de la relación entre las cantidades de trabajo incorporado (S/N). Además, no se puede tener la seguridad de que la tasa de ganancias variaría en la misma dirección en la que varía la relación S/N .

La otra deficiencia de la teoría de las ganancias de Ricardo se encuentra en la reducción del capital a los salarios anuales. Existen varias contradicciones en su argumentación en este punto: por un lado, reconoce la existencia, sobre todo cuando se refiere a los productores individuales, de un capital constituido por los medios de producción, además del constituido por los medios de subsistencia anticipados a los trabajadores por el tiempo que dura el ciclo productivo anual (el capital no consiste únicamente ni siempre en salarios anticipados por un año, aunque en la época el valor de los medios de producción resultaba una

proporción ínfima respecto al valor de los salarios anticipados, como lo explica Marx en su análisis del capital manufacturero) y los tiene en cuenta para calcular la tasa de ganancias.

Por otra parte, cuando enuncia los factores que determinan la tasa de ganancias en la economía como un todo, no parece darse cuenta de que los medios de producción empleados constituyen una circunstancia que puede influir sobre la tasa de ganancias de un modo totalmente independiente de la relación S/N .

Estas contradicciones, encontradas en la teoría de Ricardo, parecen tener su origen en la idea de Smith (determinada históricamente por las condiciones técnicas de la producción en la época) de que mientras desde el punto de vista del productor individual el precio de la mercancía comprende a las ganancias, los salarios, las rentas y, además, al valor de los medios de producción consumidos, desde el punto de vista de la colectividad el precio se resuelve totalmente a partir de los salarios, las ganancias y las rentas.

Ejemplo:

Supóngase que para producir 30 fanegas de granos fuesen necesarios dos años de trabajo, de los cuales uno (con la ayuda de azadones) se emplease en la tierra y el otro se usase un año antes en el taller del artesano para producir los azadones utilizados al año siguiente. Para simplificar, considérese, además, que para producir los azadones no se empleasen medios de producción y que los azadones se consumiesen por completo en el año en que fuesen usados para producir grano. Si la tasa anual de salarios consistiera de 10 fanegas de granos, la tasa de ganancias sería (en el caso de no considerar la distribución del trabajo en el tiempo, como hace Ricardo al tratar la tasa de ganancias para la colectividad):

$$r = \frac{30 - 20}{20} = 50\%$$

Pero la tasa de ganancias no puede tener este valor, ya que la mitad del capital ha sido anticipada por dos años y no por uno, por lo tanto:

$$30 = 10(1 + r)^2 + 10(1 + r)$$

resolviendo se tiene que $r = 32\%$.

Al mismo resultado se hubiera llegado si se hubiese limitado la atención al año en que es producido el grano; sin embargo, al incluirse en el capital el valor de los azadones [= $10(1 + r)$], al igual que el salario anticipado

a los trabajadores que producen el grano, el valor de este capital debería ser pagado, junto con las ganancias de un año, por el producto de:

$$30 = (1 + r) [10 + 10(1 + r)]$$

ecuación que es idéntica a la anterior y por ello da el mismo resultado.

Ricardo decía que su teoría pretendía describir y explicar el mecanismo de la distribución y esta fue su aportación fundamental; en lo que concierne a la teoría del valor y a lo que se ha dado en llamar un “sistema de precios clásico”, sus aportaciones también son relevantes para la economía política clásica. En la sección VI del capítulo 1, Ricardo se ocupa del problema de la medida del valor: “cuando las mercancías varían en su valor relativo, sería deseable tener los medios de asegurarse cuál de ellas bajó y cuál subió en su valor real” (Ricardo, 1959).

No obstante, reconoce la imposibilidad de obtener una medida invariable porque “no existe una tal mercancía que no esté expuesta a cambios del mismo tipo del que alteraría el valor de las cosas cuyo valor debe medir. No hay ningún bien que no esté expuesto a requerir más o menos trabajo para su producción” (Ricardo, 1959).

Si se pudiese eliminar esta causa de variación en el valor, por ejemplo, si la moneda requiriese siempre la misma cantidad de trabajo, esta no sería una norma perfecta o una medida invariable del valor porque estaría sujeta a las variaciones relativas de un aumento o una reducción de los salarios, según las proporciones entre capital fijo y circulante. También por los distintos grados de durabilidad del capital fijo que pudiera necesitarse para producirla y para producir aquellos cuya alteración de valor se deseara precisar. Por lo tanto, ni el dinero ni cualquier bien será una medida perfecta del valor de las otras cosas. Sin embargo, el efecto de una variación en las utilidades sobre los precios relativos de las cosas es relativamente leve, comparado con el efecto de variaciones en las cantidades de trabajo.

Una de las preocupaciones permanentes de Ricardo fue la de hallar una medida invariable del valor, y en los últimos días de su vida trabajó en resolver este enigma sin lograrlo, aunque apuntó en el sentido de una posible solución, esta podría encontrarse a partir, precisamente, de lo que él llamó una causa secundaria del valor y que se relaciona con la composición del capital: “el principio de que el valor no varía con el aumento o la reducción de los salarios, queda modificado también por la durabilidad desigual del capital y por la desigual rapidez con la cual vuelve a quien lo utiliza (...). Cada aumento de salarios o, lo que es lo

mismo, cada reducción de las utilidades, amenguaría el valor relativo de los bienes producidos con un capital durable y elevaría proporcionalmente los producidos con capital más perecedero” (Ricardo, 1959, cap. 1, sección VI).

Ricardo no encuentra ninguna medida invariable del valor, puesto que no existe ninguna mercancía que no esté expuesta a cambios del mismo tipo del que alteraría el valor de las cosas cuyo valor debe medir. Aun cuando una mercancía requiriese siempre la misma cantidad de trabajo para su producción, su valor podría variar por efecto de una variación en los salarios, según las proporciones entre capital fijo y capital circulante o por los distintos grados de durabilidad del capital fijo. “Las utilidades serán altas o bajas en proporción a que los salarios sean altos o bajos; pero esto no afecta el precio relativo de los bienes pues los salarios son simultáneamente alterados en todas las ocupaciones. Se puede decir que los beneficios son lo que queda después de pagar los salarios. Habrá tantos beneficios en un acto de producción como los salarios permitan obtener” (Ricardo, 1959, cap. 1, sección III).

En el tercer libro y en su último trabajo, “Valor absoluto y valor de cambio”, habló de una “mercancía promedio” que se ubica en el medio entre mercancías que aumentan y mercancías que disminuyen su precio cuando cambia la tasa de salario.

Ricardo se opuso a las teorías de la distribución de Smith y su continuación en Malthus (la competencia que tendería a disminuir las utilidades, por un lado, y la falta de demanda efectiva, por otro). Partía del supuesto de que la tasa de salarios, a la larga, quedaba definida por el nivel de subsistencia y llegaba a la conclusión de que la tasa de ganancias debía depender de la proporción entre la producción y el consumo o la *reintegración* de las condiciones necesarias para tal producción y no podía disminuir con el avance de la acumulación, sino como efecto de la caída de la productividad del trabajo empleado en producir, en tierras cada vez menos fértiles, la subsistencia de una población creciente.

Afirma que “ninguna acumulación podrá reducir las ganancias, a menos que haya alguna causa permanente para la elevación de los salarios” dado que “el que producciones incrementadas aumenten o disminuyan los beneficios depende solamente del aumento de los salarios y este depende de la facilidad para producir el alimento y de las necesidades de los trabajadores” (Ricardo, 1959). En la argumentación de Ricardo, no había lugar para una influencia permanente de la demanda sobre las ganancias. La argumentación usada por Smith para sostener su teoría de que la tasa de ganancia está determinada por la competencia, con-

sideraba Ricardo, era sólo una generalización ilegítima de un principio válido para el incremento de la producción de una sola mercancía al caso del aumento de la producción total. Por lo tanto:

(...) ningún hombre produce si no es para consumir o vender y nunca vende si no es con la intención de comprar alguna otra mercancía que le pueda ser de utilidad inmediata o que pueda contribuir a la producción futura. No puede acumularse en un país cantidad alguna de capital que no esté empleado productivamente, hasta que los salarios se eleven tanto, a consecuencia del alza de los artículos de primera necesidad, que quedan tan pocas ganancias al capital que cese el motivo de acumulación. Si los hombres cesaran de consumir, cesarían de producir. De todo esto se deduce que *no hay límite para la demanda, que no hay límite al empleo de capital*, mientras que este rinda algún beneficio y que no importa cuán abundante sea el capital, no existe ninguna razón suficiente para una baja de las utilidades más que el alza de los salarios (Ricardo, 1959, cap. 21).

Debido a la identificación entre *decisiones de ahorro y decisiones de inversión*, para Ricardo era lo mismo sostener la conexión entre producción e ingreso que el principio enunciado por Say de que la demanda sólo está limitada por la producción. No obstante, es necesario advertir que la adhesión de los clásicos a la idea de que no hay límites de la demanda a la producción, a diferencia de la neoclásica, *no deriva de su teoría del valor y la distribución*, sino de que identificaban las decisiones del ahorro con la inversión. Ricardo, de manera explícita afirmó: “ahorrar es gastar” (Ricardo, 1959). Sin embargo, no existe una relación lógica entre la Ley de Say y las explicaciones de sus temas centrales: el valor y la distribución.

Ricardo formuló en 1817 la hipótesis conocida como “equivalencia ricardiana”, según la cual, bajo ciertas condiciones, la deuda pública no tiene ningún efecto sobre la acumulación de capital nacional. En la época en que escribió, la deuda pública británica rondaba el 200% del producto interno bruto y no parece haber reducido el flujo de inversión privada o la acumulación de capital. El fenómeno del *crowding out* no ocurría y el incremento en la deuda pública parecía ser financiado con aumentos en los ahorros privados. La circunstancia de que la equivalencia ricardiana tuviera lugar parecía depender de la prosperidad de un grupo social, de la tasa de interés ofrecida por los ahorros y por la confianza en el gobierno. La gigantesca deuda, ante los ojos de Ricardo, no tenía un impacto significativo sobre la riqueza nacional y simplemente constituía los derechos financieros de una porción de la población sobre otra.

Se podría afirmar que la teoría está abierta en Ricardo; no ofrece supuestos capaces de justificar una tendencia de las inversiones a adecuarse a los ahorros ni tampoco supone, para su validez, que tal tendencia exista. Por este carácter abierto, la teoría ricardiana es distinta de las teorías marginalistas posteriores, que consideraron a la distribución como el resultado de la acción de fuerzas de demanda y oferta de factores productivos. Las teorías marginalistas ofrecen las premisas necesarias para asignar a la tasa de interés el papel de factor de equilibrio entre las decisiones de invertir y las de ahorrar y, por otro lado, puesto que determinan la distribución en situaciones en que se igualan la cantidad demandada y la ofrecida de factores productivos, presuponen la ausencia de límites de demanda a la producción global.

En Ricardo está ausente la idea de una demanda de factores productivos elástica respecto a sus correspondientes tasas de remuneración: la Ley de Say no llega a la conclusión de que existen fuerzas que tienden a asegurar el pleno empleo del trabajo; lleva sólo a negar la existencia de límites de demanda al empleo de la cantidad de trabajo que podría utilizarse con el nivel de acumulación alcanzado.

Aceptaba la posibilidad de desocupación del trabajo y consideraba que esta sólo podría eliminarse con una ulterior acumulación de capital o con la disminución de la población. Tasas de salario inferiores permitirían eliminar la desocupación *sólo mediante una aceleración de la acumulación* que aumentara las ganancias y mediante la disminución de la tasa de crecimiento de la población, pero no, como sostendrían los teóricos marginalistas, a través de cambios en los métodos productivos (o en las proporciones en que se producen los bienes de consumo) que permitieran la utilización de toda la oferta de trabajo con una cantidad dada de capital.

Al descubrimiento y el uso de maquinaria puede seguir una disminución del producto bruto, lo que, cuando este sea el caso, será dañino para la clase trabajadora, pues algunos de sus integrantes serían arrojados del empleo y la población se volvería redundante, comparada con los fondos disponibles para emplearla. Pero cada incremento de capital emplearía a más trabajadores y, por tanto, una porción de la gente expulsada del trabajo en un primer momento sería subsecuentemente empleada.

Así, en el capítulo 4, Ricardo afirma que al aumentar o disminuir el precio, las utilidades se elevan por encima o se reducen por debajo de su respectivo nivel general y el capital resulta estimulado para participar en el empleo particular donde ocurrió la variación, o bien se le previene que debe abandonar dicho empleo. Este eterno deseo de todos

los empresarios de abandonar una actividad menos provechosa por otra que ofrezca más ventajas muestra una fuerte tendencia a igualar la tasa general de utilidades o a fijar estas en proporciones tales que se compense cualquier ventaja que una pueda tener o parezca tener sobre las demás.

Es esta competencia la que ajusta el valor en cambio de las mercancías pues, después de pagar los salarios de los trabajadores necesarios para la producción de éstas y todos los demás gastos requeridos para que el capital empleado vuelva a su primitivo estado de eficiencia, el valor restante o superávit será, en cada industria, proporcional al valor del capital empleado.

4.4. Después de Ricardo

Después de la muerte de David Ricardo sus ideas fueron sometidas a una intensa revisión crítica (Dobb, 1973). Maurice Dobb se refiere a las discusiones entabladas en el *Political Economy Club* de 1831, cuando Torrens afirmaba que “todos los grandes principios de la obra de Ricardo han sido sucesivamente abandonados y ahora es reconocido generalmente que sus teorías del valor, renta y ganancias eran erróneas” (*ibid.*). Las críticas a las teorías de Ricardo se acumularon principalmente en torno a las cuestiones del valor y de la ganancia y, en segundo lugar, al problema de la renta, en la medida en que consideraba que ésta representaba el interés de los terratenientes en oposición al interés social.

Una de las primeras críticas que recibió la teoría ricardiana y una de las más significativas fue la de Samuel Bailey, quien en 1825 publicó un ensayo titulado “A Critical Dissertation of the Nature, Measure and Causes of Value: Chiefly in Reference to the Writings of Mr. Ricardo and his Followers” (“Una disertación crítica sobre la naturaleza, medida y causas del valor: principalmente en referencia a los escritos del Sr. Ricardo y sus seguidores”). La crítica de Bailey se centró alrededor de la noción de una medida invariable del valor y del problema de la relatividad del valor: “el valor no denota nada positivo o intrínseco sino meramente la relación en la cual dos objetos se enfrentan uno al otro como mercancías intercambiables (...) denota una relación entre dos objetos y guarda un parecido con la distancia (...) el mismo término valor absoluto implica la misma clase de absurdo que la distancia absoluta” (citado en Dobb, 1973).

Algunos autores, sin embargo, opinan que más que problemas de índole teórica, lo que provocó que surgiese una escuela nueva fue el clima político que se vivía en Europa: “no fue tanto la debilidad en la teoría

pura cuanto el cambio en el clima político lo que llevo a su fin el reinado de los clásicos. Las doctrinas clásicas, aun en su forma más liberal, enfatizan el papel económico de las clases sociales y los conflictos de interés que surgen entre ellas. En la segunda mitad del siglo XIX el centro del conflicto social había cambiado, del antagonismo entre capitalistas y terratenientes, a la oposición entre trabajadores y capitalistas” (Robinson y Eatwell, 1973).

En cuanto a las críticas a su teoría del valor, Ricardo había reconocido que su teoría pura del valor no era del todo satisfactoria, aunque sí una buena aproximación a la realidad y que lo que se requería era encontrar una mercancía que representase el promedio de todas las mercancías, es decir, una mercancía cuya composición fuese tal que las variaciones en la distribución se compensasen y eliminasen mutuamente y que, por tanto, pudiese ser considerada como una medida invariable del valor. En sus últimos años, consciente de la limitación de su teoría, intentó resolver este problema y se aproximó a una posible solución, pero nunca pudo lograrlo.

Según Roncaglia (2006, cap. 7), en Ricardo habría un residuo metafísico: el problema exclusivamente analítico de una medida exacta del valor se mezcla con el problema puramente metafísico de encontrar el fundamento (la “sustancia”, como diría Marx) del valor, y que no puede encontrarse más que en el trabajo. Dado que no existe ninguna sociedad en la que no existan instituciones sociales, la idea de un valor absoluto no es congruente pues, en todas las sociedades, los intercambios están gobernados por elementos institucionales y sociales que determinan las reglas del juego.

Es preciso reconocer que la economía política clásica no fue capaz de elaborar una teoría general que cumpliera con el requisito de determinar la distribución y los precios relativos de manera independiente. Ante las dificultades encontradas en la construcción de tal teoría, se había visto obligada a recurrir a una teoría del valor incompleta, que se derivaba del concepto de “trabajo incorporado”, y plagada de calificaciones y anotaciones que destruían la simplicidad de la exposición ricardiana.

Ricardo había elaborado su teoría del valor suponiendo que el capital por trabajador —o intensidad de capital, en términos modernos— era igual en todas las ramas de la economía y que el hecho de que esto no fuera así no constituía más que una influencia de carácter secundario sobre la determinación del valor de las mercancías. Aunque, al determinar el valor de una mercancía individualmente, sí tomó en cuenta la proporción que guardan el capital y el trabajo; al determinar la teoría

del valor para la economía en su conjunto, esto pasó a ser una “causa secundaria” (véase más arriba el apartado sobre el valor).

Basta con suponer que, como sucede en la realidad, la intensidad del capital varía de un sector productivo a otro para que quede sin fundamento la relación postulada entre cantidad de trabajo y valor y reaparezca la interdependencia entre valor y distribución. De hecho, si se diese una variación en la tasa de salario o en la tasa de ganancias (distribución), las distintas proporciones que representan una y otra en el valor de las mercancías harían que el valor de estas cambiase. En otras palabras, si se tratase de un aumento de los salarios, de acuerdo al razonamiento de Ricardo: “(...) las utilidades serán altas o bajas proporcionalmente a que los salarios sean altos o bajos (...), se puede decir que los beneficios son lo que queda después de pagar los salarios. Habrá tantos beneficios en un acto de producción como los salarios permitan obtener” (Ricardo, 1959, cap. 1, sección III).

Si hubiese una reducción en las ganancias, los bienes en cuya producción se emplease una mayor proporción de capital circulante que de capital fijo aumentarían en su valor respecto a aquellos que se generasen con una proporción menor; del mismo modo, un incremento en la tasa de ganancias, elevaría el valor relativo de los bienes en cuya producción se emplease una proporción de capital fijo, en relación al trabajo, mayor que en las demás ramas productivas. Se produciría así, con un cambio en la distribución, una alteración en toda la estructura de precios, aunque ninguna cantidad de trabajo incorporado hubiese sufrido variación alguna.

La noción del valor como algo puramente relativo y la negación de la posibilidad de conocer un valor absoluto o natural como una cualidad intrínseca de las mercancías —derivada de sus condiciones de producción— señalan el elemento crucial en la transición de la escuela de pensamiento clásica a la neoclásica. Al abandonar el concepto de precio natural o de largo plazo y la búsqueda de una medida invariable del valor, se sustituye el entero razonamiento de un orden natural que evoluciona a través de la acumulación de capital por uno en el que lo determinante es el equilibrio estático, en un sólo instante.

La atención se desplazó de las condiciones de producción a las del intercambio y la teoría de los precios relativos se basó en el concepto de utilidad. El análisis cimentado sobre el concepto de clases sociales que se enfrentan para repartirse el valor creado por el trabajo fue sustituido por otro basado sobre la idea de individuos que se encuentran en el mercado. En la nueva forma de plantear la teoría económica, la

explicación del valor derivaba de un análisis de las actitudes de los consumidores hacia las mercancías entendidas como valores de uso producidos para satisfacer necesidades individuales.

La nueva escuela cambió el orden de determinaciones. Ahora se partía de las necesidades y gustos de los individuos, los cuales se tomaban como datos sin profundizar en su origen. Se puede decir que la teoría de la utilidad constituye el gancho de donde pendería la cadena deductiva de la nueva teoría económica. Este gancho está insertado en la psicología, la cual queda fuera del ámbito de la economía y, por tanto, su explicación es ajena a la teoría económica (Salvati, 1971).

La nueva teoría, que se fue consolidando a partir de la crítica a Ricardo y a su seguidor, John Stuart Mill, relegó el problema de la *génesis* y de las *tendencias evolutivas* de la economía. La competencia se convirtió en el mecanismo que equilibraba los mercados y que conducía a la óptima utilización de los recursos. El problema del valor se identificó con el problema de los precios, no en el sentido de Ricardo, sino como la explicación de un orden económico que, en sus características esenciales, puede ser explicado mediante un *análisis sincrónico*. Fue principalmente el trabajo de Jevons el que orientó el análisis a la búsqueda del *equilibrio en un sólo periodo*. Por su parte, la evolución en la concepción de la economía llevaba a una reformulación del mecanismo competitivo considerado como el mecanismo optimizador mencionado y a un cambio en el concepto de las relaciones entre productor y sistema económico.

Otro aspecto polémico de la teoría de Ricardo gira en torno a la teoría de la renta basada en las leyes de los rendimientos. A pesar de las críticas que recibió, la ley de los rendimientos decrecientes se convirtió en una de las bases fundamentales de la economía política del siglo XIX. Tanto James Mill como su hijo, J. Stuart Mill, la consideraron la regla general y la proposición más importante en la economía política. En Ricardo, la teoría de la renta diferencial servía exclusivamente al propósito de separar los efectos de la extensión de la producción en la tierra (en la que suponía que los rendimientos decrecientes prevalecían) de los de la extensión de la producción en las manufacturas (donde los rendimientos constantes o incluso crecientes se tomaban como un hecho).

La teoría de la renta ha sido tomada como el origen del “principio marginal”, que sobrevivió a la economía clásica en la teoría de la producción y de la distribución y, al ser interpretada de manera diferente, fue extendida y aplicada a *todos los factores de la producción* (y no sólo a la tierra). El principio de los “rendimientos decrecientes” se ha convertido en una de esas ideas que han influenciado la teoría económica desde

entonces. La afirmación de [Pasinetti \(1999\)](#) sobre la “insuficiencia de la teoría económica moderna para investigar el progreso técnico y que aparece por primera vez en 1815, en Inglaterra, en el contexto de la “cuestión del maíz”, aplica también al caso de la teoría marginalista, cuando esta decide adoptar, en sucesión a la generalización a todos los factores de la producción de la teoría malthusiana de la renta, la ley de los rendimientos decrecientes. Pasinetti señala que ésta expresa simplemente cómo una economía se desenvuelve en condiciones hipotéticas y no cómo se comporta en una condición “ideal”.

Milton Friedman, quien intenta justificar este comportamiento “ideal” haciendo una analogía con la ley de la gravedad y el experimento de Galileo al argumentar que, en condiciones de vacío absoluto, los objetos caen a la misma velocidad ([Friedman, 1953, p. 16](#)), en realidad estaría hablando de condiciones hipotéticas: la ley de gravitación es una ley universal expresada en una fórmula que describe cómo los cuerpos caen en condiciones *ideales* —ausencia de fricción—, sin embargo, la ley de los rendimientos decrecientes no constituye una ley universal que operaría en tales condiciones, sino bajo la hipótesis de que la tecnología no cambia, o cambia a una velocidad que no es suficiente para impedir la caída en la productividad a medida que la producción es incrementada. Ricardo era más consistente en su lógica: siempre tuvo cuidado de no negar que podrían existir mejoras en la agricultura, aunque estaba convencido de que estos no procederían a un ritmo suficientemente rápido.

El modelo de Ricardo, a partir de su noción de rendimientos decrecientes, lleva a la triste convicción de que existe una tendencia hacia un estado estacionario. Y es esta eventualidad que lo lleva a argumentar fuerte y apasionadamente en favor del libre comercio internacional de los granos como la única manera de evitar el fatalista desarrollo de la economía, en el cual el crecimiento de la población, el aumento de la renta, la caída en la tasa de beneficios y la compresión de los salarios hacia su nivel de subsistencia llevarían, en el largo plazo, a la miseria de un estado estacionario.

Las teorías de Malthus dominaron en la economía política clásica y su pesimismo respecto al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores y de la sociedad entera llevó a identificar a la economía política como la “ciencia lúgubre” (*gloom science*). En su escrito *Essay on the principle of population (Ensayo sobre el principio de la población)*, afirma que cualquier intento de mejorar la situación de los trabajadores es inútil, ya que —argumentaba— la mejora del nivel de vida sería inmediatamente seguida por un crecimiento de la población

y una consecuente reducción de los salarios y del nivel de vida de los mismos. La esperanza de mejora del nivel de vida de los trabajadores depende de que se ponga freno al crecimiento de la población, y esto sólo podría ocurrir bajo la amenaza de la pobreza. Por ello, Malthus veía como contraproducentes las medidas para reducir la pobreza, la que, además, actúa como estímulo al trabajo y a la productividad.

Los economistas clásicos del siglo XIX tuvieron el mérito de haber puesto la cuestión de la distribución en el centro de sus análisis económicos y de haber intentado estudiarla en las tendencias de largo plazo, aun cuando sus respuestas no siempre fueron satisfactorias. Ronald Meek explica el auge de la nueva teoría económica por el hecho de que “la mayoría de los economistas eran conscientes del peligroso uso que un grupo de autores radicales le estaban dando a los conceptos ricardianos” (Meek, 1979).

Sin embargo, el problema de la distribución cobra vigencia en la actualidad y vuelve a ser puesto en el centro del debate en obras como la de Thomas Picketty, quien demuestra que un sector minoritario a nivel global se apodera de porciones crecientes de la riqueza de toda la sociedad. A este propósito, Antonella Stirati señala acertadamente que en las últimas décadas ha habido una difundida aceptación de los modelos nekeynesianos, los cuales han complementado el análisis tradicional, basado en las funciones de demanda y oferta, con calificaciones y adiciones que asignan un papel significativo al poder de negociación de las partes y a un número de factores institucionales que afectan la distribución del ingreso (Stirati, 2012). En realidad, ha cambiado más el lenguaje que la sustancia del análisis, ya que los modelos nekeynesianos conservan el principio de sustitución, que está en la esencia de la tradición marginalista.

En este sentido, la estructura lógica de la teoría económica clásica constituye un elemento central en la discusión. El ascenso del marginalismo a finales del siglo XIX eclipsó de manera profunda a la economía clásica y sus características distintivas se perdieron; la caracterización de Marshall de la teoría clásica como una versión burda de la teoría de la oferta y la demanda contribuyó a sumirla en el olvido. En primer lugar, la teoría clásica y la marginalista pueden distinguirse por las variables que toman en consideración para el análisis del valor y la distribución.

Para la teoría marginalista, las preferencias de los agentes económicos, la tecnología, las cantidades disponibles de recursos productivos (y quién los posea) constituyen los datos. La sustitución, en la producción y entre bienes de consumo, dará como resultado que las cantidades de-

mandadas de cada factor de la producción estén en proporción inversa a su respectiva tasa de remuneración. El mismo mecanismo que determina salarios, beneficios y rentas establece las técnicas de producción, los precios de las mercancías y la producción.

En la teoría clásica, los datos fundamentales son el volumen y la composición del producto social, las condiciones técnicas de la producción, así como el salario real o, más bien —como en la interpretación de Sraffa— la tasa de ganancia. En esta teoría, los salarios no están regulados por las fuerzas de oferta y demanda, sino por factores sociales, históricos e institucionales; el nivel de vida de los trabajadores constituye un dato determinado socialmente.

Ricardo no tenía como objetivo la determinación simultánea de precios y producción en su explicación del precio del grano y de la tasa de beneficio, el salario real (en términos de grano) y la producción bruta de grano aparecen como datos. En cambio, sí está atraído por las consecuencias de un aumento de la demanda de grano, la cantidad de grano demandada con el precio a su valor natural. Dado que la producción se expande en respuesta al aumento de la demanda, los rendimientos decrecientes causan un aumento del precio natural.

Siguiendo la lógica de estos argumentos y avanzando hacia la interpretación sraffiana de la teoría de Ricardo, podemos entender que no hay nada de mecánico en la explicación de la distribución desarrollada a partir de la reinterpretación de la teoría clásica. Sólo así se puede explicar el enorme peso de la renta financiera sobre las economías contemporáneas: la tasa de interés como fenómeno monetario está determinada por la política monetaria, esta es la base para la distribución del ingreso. La determinación de la tasa de interés se concibe como vinculada a las relaciones entre las partes contendientes en la sociedad —no entre individuos.

Los modelos keynesianos, de acuerdo con [Stirati \(2012\)](#), conservan el principio de sustitución, de manera que, ante una caída en el poder de negociación de la clase trabajadora, la tasa de salario real *de equilibrio* caerá y llevará a un aumento en la proporción del trabajo respecto al capital en la producción. Siguiendo esta lógica, la globalización, por ejemplo, debería provocar, a la par que una disminución en los ingresos salariales de trabajadores no calificados en las economías avanzadas, un aumento en los salarios de los trabajadores no calificados de los países emergentes, fenómeno que no se observa de manera generalizada.

La perspectiva analítica de la tradición clásica permite *recabar* la objetividad de la ciencia económica y, sobre ésta, estructurar una alternativa

teórica que contraste las *veracidades* de la teoría oficial (Vadillo Bello, 2005, parte II, cap. 1). La tradición clásica procede mediante grandes agregados de factores que concurren al proceso de producción y la distribución del producto entre dos grandes clases sociales. En cambio, el procedimiento neoclásico se basa, por el lado de la demanda, en el análisis subjetivo de un consumidor individual respecto a un producto particular, en tanto que por el lado de la oferta se reduce a una empresa; en conjunto conducen a una imagen estática del proceso económico que va en una sola dirección: de los *factores de la producción* a los bienes de consumo, y que queda determinado por un equilibrio *automático*.

Una característica distintiva del análisis de los autores clásicos es que contabilizaban los medios de subsistencia que los trabajadores productivos requerían para su subsistencia como parte de los costos físicos reales de la producción. Kurz (2016, p. 22) señala que, en contraste, en la contabilidad nacional contemporánea los salarios del trabajo se consideran en su totalidad como parte del producto social neto. Y es allí donde se encuentra el punto crucial, el cual parece escapar a Kurz, es decir, que los salarios participan tanto en las condiciones necesarias para la reintegración del sistema como en la distribución del excedente, o producto neto, y que no existe, técnicamente, posibilidad alguna de determinar dichas variables *automáticamente*, esto es, se tendrían más incógnitas que ecuaciones en el sistema.

Puede afirmarse, por tanto, que el déficit teórico relativo al mecanismo de la distribución se revela como el *eslabón perdido* de la economía política (Vadillo Bello, 2005, parte III, cap. I). Su solución es ineludible; Ricardo la considera el problema primordial de la economía política, sin embargo, es el mismo Ricardo el que pone las bases para su posible solución. De acuerdo con Vadillo Bello (*ibíd.*), existen dos elaboraciones —que proceden en la perspectiva analítica clásica— que abordan los procesos de producción y realización considerando el mecanismo de la distribución. Una es la de Sraffa, que lo aborda sin supuestos, y otra la de Kaldor, que recrea la lógica del sistema keynesiano de la realización procediendo sobre la base de una distribución no predeterminada por el supuesto de un salario de subsistencia.

REFERENCIAS

- Blaug, M. (1956). The empirical content of Ricardian economics. *The Journal of Political Economy*, 64(1), pp. 41-58.
- Blaug, M. (2001). No history of ideas, please, we're economists. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(1), pp. 145-164.

- Cartelier, J. (1981). *Excedente y reproducción*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dobb, M. (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith*. Cambridge, RU: Cambridge University Press).
- Friedman, M. (1953). The methodology of positive economics. En: *Essays in Positive Economics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Garegnani, P. (1979). *Valore e domanda effettiva, Keynes, la ripresa dell'economia e la critica ai marginalisti*. Turín: Einaudi.
- Jevons, W.S. (1957 [1871]). *The Theory of Political Economy*. 5a ed. Nueva York: Kelly and Millman.
- Kaldor, N. (1969). *Teorías alternativas de la distribución del ingreso*. *Investigación Económica*, 29(114), pp. 219-245. Traducción de Carlos Tello (Versión original: *The Review of Economic Studies*, 23(2), 1955-1956, pp. 83-100).
- Kurz, H.D. (2016). *Economic Thought: A Brief History*. Nueva York: Columbia University Press.
- Malthus, T.R. (1798). *An Essay on the Principle of Population*. Londres: J. Johson, St. Paul's Church-yard. [en línea] Disponible a través de: Library of Economics and Liberty <<http://www.econlib.org/library/Malthus/malPop.html>> [Consultado el 11/01/2018].
- Malthus, T.R. (1836). *Principles of Political Economy*. Londres: W. Pickering. [en línea] Disponible a través de: Online Library of Liberty <<http://oll.libertyfund.org/titles/2188>> [Consultado el 11/01/2018].
- Meek, R. (1979). *Smith, Marx and After*. Londres: Chapman and Hall.
- Pasinetti, L.L. (1999). Economic Theory and Technical Progress. *Annual Conference of the Royal Economic Society Annual Conference, "Economic Issues" Lecture*, Nottingham, 31 de marzo.
- Ricardo, D. (1959). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ricardo, D. (1821 [1817]). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. 3ra edición. Londres: John Murray. [en línea] Disponible a través de: *Library of Economics and Liberty* <www.econlib.org/library/Ricardo/ricP1.html>.
- Robinson, J. y Eatwell, J. (1973). *Introduction to Modern Economics*. Reino Unido: McGraw-Hill.
- Roncaglia, A. (2006). La riqueza de las ideas, una historia del pensamiento económico. España: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Salvati, M. (1971). *Una Critica alle Teorie dell'Impresa*. Milán: Edizioni Ateneo.

- Say, J.B. (1972 [1803]). *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses*. París: Calmann-Lévy, Collection Perspectives de l'économique. [en línea] Disponible a través de: Les classiques des sciences sociales, Université du Québec à Chicoutimi <http://classiques.uqac.ca/classiques/say_jean_baptiste/traite_eco_pol/traite_eco_pol.html> (Edición en español: *Tratado de Economía Política*, México, Fondo de Cultura Económica, 2001).
- Smith, A. (1958). *La riqueza de las naciones*. Traducción de Gabriel Franco a la edición de Edwin Cannan. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A. (1974 [1776]). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Inglaterra: Penguin Books.
- Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sraffa, P. (2005 [1951-1973]). *The Works and Correspondence of David Ricardo*. 11 volúmenes. Indianapolis: Liberty Fund. [en línea] Disponible a través de: The Online Library of Liberty <<http://oll.libertyfund.org>> (Primera edición Piero Sraffa con la colaboración de M.H. Dobb Cambridge, Cambridge University Press para la Royal Economic Society, 1951-1973).
- Stirati, A. (2012). Cambios en la distribución funcional del ingreso en Italia y Europa. Precios del sector servicios, condiciones del mercado de trabajo y cambio institucional. Universidad Roma III, Italia.
- Vadillo Bello, A. (2005). *Economics o ciencia económica: esbozo de una alternativa teórica*. Tesis de maestría. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Vadillo Bello, A. (2015). Importancia de estudiar a los clásicos. *Ciencia Económica*, 4(6), enero-junio, pp. 3-35.