

# Trabajo heterogéneo en relación con el valor en Smith, Ricardo y Marx\*

## *Heterogeneous Labor in Relation to Smith, Ricardo and Marx's Concept of Value*

Luiz Macedo\*\*

Maestría en Economía, Universidad de San Pablo, Brasil; Ph.D. Economics, University College, London. Trabajo actual: Universidad Estadual de Montes Claros, Brasil.

Áreas de desempeño: enseñanza e investigación de historia de la teoría económica y de economía política (clásica y marxiana). Investigación actual: “desigualdad de ingreso”. Obras: “A teoria ‘agrícola’ de lucros de Ricardo derivada da teoria de renda fundiária de Smith”, *Nova Economia*, v. 2, 1991; “Exploração capitalista de força social de trabalho heterogênea”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 36, 2013.

### Resumen

Este artículo expone y discute las distintas maneras en que Smith, Ricardo y Marx abordan el trabajo heterogéneo (trabajos diferentemente calificados), en relación con sus teorías sobre valor. En vista de las dificultades especiales enfrentadas por Marx en sus teorías de valor y plusvalía, relacionadas con la necesaria incorporación de fuerzas de trabajo heterogéneas, el artículo se extiende en la discusión de estas dificultades. Si bien se reconoce que estas teorías de Marx son lógicamente consistentes en un alto nivel de abstracción, bajo la suposición (explicitada por él mismo) de fuerzas de trabajo homogéneas, este artículo admite, sin embargo, que la necesaria incorporación de fuerzas de trabajo

### Abstract

In this article, I present and discuss the different ways that heterogeneous labor (skilled and unskilled kinds of labor) is approached by Smith, Ricardo and Marx, in connection with their theories of value. The discussion concentrates on the special difficulties faced by Marx in his theories of value and surplus-value related to the necessary incorporation of heterogeneity of labor forces. Although recognizing that these Marxist theories are logically consistent at a high level of abstraction, under his own explicit supposition of homogeneous labor forces, I suggest that the necessary incorporation of heterogeneous labor should require a reformulation of those theories, including his treatment of

---

\* Versión original en portugués: *Trabalho heterogêneo em relação com valor em Smith, Ricardo e Marx*. Traducción: Ana Corina Salas Correa.

\*\* **Correo electrónico:** matos-macedo@uol.com.br

**Recibido:** 25-03-2014

**Aprobado:** 24-09-2014

LUIZ MACEDO

heterogéneas requiere una reformulación amplia, que incluye la revisión de cómo se aborda el valor. La contribución que se pretende con este artículo reside en esclarecer estas dificultades en la teoría de Marx sobre valor y plusvalía, al relacionarlas con formulaciones anteriores de Smith y Ricardo.

## Palabras clave

Trabajo heterogéneo; Smith; Ricardo; Marx

value. The intended contribution of this article lies in clarifying these difficulties in Marx's theory of value and surplus value, relating them to previous formulations by Smith and Ricardo.

## Key words

Heterogeneous labor; Smith; Ricardo; Marx

## 1. INTRODUCCIÓN

Smith y Ricardo hablaban de cantidades (tiempos) de trabajo en sus teorías sobre valor sin lapidar esa *noción*, al elaborar un *concepto*. Sin embargo, tenían plena conciencia de la necesidad de incorporar a la teoría esa heterogeneidad de trabajos que existe en la realidad.

En *El capital*, Marx adoptó la suposición restrictiva de que toda fuerza de trabajo es de tipo “simple” (no calificada). Sus teorías sobre “valor” (valor-trabajo) y “plusvalía” son basadas en esta suposición restrictiva y consistentemente construidas sobre ella. Surgen dificultades cuando se trata de incorporar la heterogeneidad de fuerzas de trabajo, y de esto Marx estaba consciente, como se verá más adelante. Rowthorn (1980)<sup>1</sup> nos ofrece una reseña de estas dificultades, y algunas de ellas son discutidas en la sección 4 del presente artículo.

La sección 2 presenta y discute cómo Smith aborda el trabajo heterogéneo en relación con sus teorías sobre valor y salario, y la sección 3 hace lo mismo con Ricardo. La sección 4 discute las formulaciones hechas por Marx sobre valor y relaciona sus dificultades sobre trabajo heterogéneo con la manera como Smith y Ricardo lo abordan. Algunos comentarios concluyen el artículo en la última sección.

---

<sup>1</sup> Véase también Catephores (1989) y Desai (1979). Rowthorn (1980) también formaliza un principio, esbozado por Hilferding, que conserva el “valor” (o sea, valor generado por trabajo homogéneo), sin “conversión” de trabajo heterogéneo a trabajo igual. Incluye en el trabajo que se requiere para producir una mercancía el trabajo que se gastó en la formación de fuerza de trabajo calificada, empleada en la producción de la mercancía. Esta “solución” es discutida entre otros, por Harvey (1985).

## 2. VALOR, SALARIOS Y TRABAJO HETEROGÉNEO EN SMITH

En *La riqueza de las naciones*, Smith (1958) “demostró” un teorema de valor de cambio (precio relativo) para una economía de mercado simple (en una “sociedad comercial” - p. 24), de productores independientes, por cuenta propia, que poseen los medios de producción (economía sin capital, ni propiedad de recursos naturales). En esta economía, las cantidades de trabajo que se requieren para producir las mercancías serían la *única* circunstancia que puede determinar su valor de cambio:

En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas cantidades de trabajo que se necesitan para adquirirlos. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta usualmente doble trabajo matar un castor que un ciervo, el castor, naturalmente, se cambiará por o valdrá dos ciervos (Smith, 1958, p. 47).

Al llamar  $a, b, \dots, k$  las mercancías producidas, y  $l_a, l_b, \dots, l_k$  las cantidades de trabajo (labor) directa e indirectamente<sup>2</sup> necesarias para producirlas, y denominando  $p_a, p_b, \dots, p_k$  los “precios” de las mercancías —esto es, sus valores de cambio al adoptar cualquiera de ellas como patrón de medida—, la proposición de Smith puede ser descrita así:

$$p_i / p_j = l_i / l_j \quad (I)$$

donde  $i, j = a, b, \dots, k$ . De hecho, esta proposición supone implícitamente trabajos homogéneos, no solo porque habla de “cantidades de trabajo” con una misma medida, sino que también, en el caso de Smith, usa como ejemplo (*¿conscientemente?*) la misma especie de trabajo: el trabajo de caza (con diferencia apenas en su magnitud: el tiempo).

Pero Smith toma en cuenta trabajos heterogéneos:

<sup>2</sup> En otros pasajes de Smith (en que él reduce los costos de producción de las mercancías, en último análisis, a costo de trabajo) queda claro que, en la determinación de los valores de cambio, las cantidades de trabajo incluyen el trabajo indirectamente necesario, esto es, requerido para producir los medios de producción: materiales y equipamientos producidos. Ricardo dedica una sección entera de su capítulo sobre el valor para tratar de eso, y Marx endosa a Ricardo, citándolo en *El capital*.

Con frecuencia es difícil averiguar la relación proporcional que existe entre cantidades diferentes de trabajo. El tiempo que se gasta en dos diferentes clases de tarea no siempre determina de una manera exclusiva esa proporción. Han de tomarse en cuenta los grados diversos de fatiga y de ingenio. Una hora de trabajo penoso contiene a veces más esfuerzo que dos horas de una labor fácil, y más trabajo, también, la aplicación de una hora de trabajo en una profesión cuyo aprendizaje requiere el trabajo de diez años, que un mes de actividad en una labor ordinaria y de fácil ejecución. Mas no es fácil hallar una medida idónea del ingenio y del esfuerzo. Es cierto, no obstante, que al cambiar las diferentes producciones de distintas clases de trabajo se suele admitir una cierta tolerancia en ambos conceptos. El ajuste, sin embargo, no responde a una medida exacta, sino al regateo y a la puja del mercado, de acuerdo con aquella grosera y elemental igualdad, que, aun no siendo exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios corrientes de la vida ordinaria (Smith, 1958, p. 32).

Cabe señalar, sin embargo, que en la realidad de la economía de mercado *capitalista* (diferente a la economía mercantil “simple”, i.e. de trabajadores por cuenta propia), los agentes de compra y venta de mercancías no se ocupan de evaluar (aunque groseramente) “esfuerzo” o “ingenio” de diferentes tipos de trabajo, con el fin de “ajustar” los valores de cambio o precios. Solo se trata de considerar lo que es relevante en ese contexto: los costos unitarios de *salarios*, calculados mediante los salarios de los diferentes tipos de trabajo prestado por los trabajadores involucrados en la producción de las respectivas mercancías (la llamada “nómina salarial”). Este cálculo es válido con exactitud tanto en la práctica como en la teoría (*c.f.* adelante, sección 2 sobre Ricardo).

Como se ve en el pasaje citado, Smith era escéptico sobre la posibilidad de verificar *directamente* la “relación proporcional que existe entre cantidades diferentes de trabajo” (en dos tipos diferentes de trabajos). Sin embargo, vuelve al trabajo heterogéneo cuando distingue trabajo “calificado” (*skilled*) de trabajo “ordinario” o “corriente”, en referencia a sus *salarios*:

Un hombre educado a costa de mucho trabajo y de mucho tiempo, en uno de aquellos oficios que requieren una pericia y destreza extraordinarias... La tarea que él aprende a ejecutar hay que esperar le devuelva, por encima de los salarios usuales del trabajo ordinario, los gastos completos de su educación y, por lo menos, los beneficios corrientes correspondientes a un capital de esa cuantía. Es necesario, además, que todo ello acaezca en un período de tiempo razonable, habida cuenta de lo muy incierta que es la duración de la vida humana. ...La diferencia entre los salarios del trabajador corriente y de los del calificado reposa en ese principio (Smith, 1958, p. 99).

Así, *como principio*, según Smith, el salario de un tipo calificado de trabajo incluiría la reposición, durante un tiempo “razonable”, de los gastos totales en educación, más allá y por encima de los salarios “usuales” del “trabajo ordinario”.

Pero, según Smith, ¿qué determina el salario del trabajo *ordinario*? Su teoría sobre esta determinación se encuentra expuesta en el capítulo 8 del libro I de la *Riqueza de las naciones* (“De los salarios de trabajo”). El salario “usual” o normal del trabajo común (salario medio en el *largo plazo*), en condiciones de “libre competencia” en el mercado de trabajo, sería su precio “natural”, análogo al precio “natural” de cualquier mercancía ordinaria, que es su costo unitario de (re)producción. En este caso, se trata de (re)producción de trabajadores y de su oferta en el mercado de trabajo competitivo, i.e., con libre competencia entre trabajadores y entre empleadores capitalistas, a quien cabe la *demand*a por trabajadores en ese mercado: “la demanda de hombres, al igual de lo que ocurre con las demás mercancías, regula de una manera necesaria la producción de la especie, acelerándola cuando va lenta y frenándola cuando se aviva demasiado” (Smith, 1958, p. 78).

Según Smith (loc. cit.), el precio *de mercado* del trabajo –que determina, por condiciones fisiológicas e histórico-culturales, una “canasta” de medios de subsistencia que el trabajador puede comprar (a precios dados)– “regula” la reproducción y oferta de los trabajadores mediante el llamado “principio de población” (aunque él mismo no use esta designación): “Todas las especies de animales se multiplican en proporción a los medios de subsistencia...” (p. 77).

*Dada* la tasa de crecimiento de la demanda por trabajadores, la tasa de crecimiento de la oferta se ajustará tendiendo a igualarla en el largo plazo, por medio de variaciones en el precio de mercado y, con este, de la producción y oferta de trabajadores. Este mecanismo hace que el precio de mercado tenga una tendencia de “gravitación” hacia un nivel que permita que el trabajador adquiera aquella canasta de medios de subsistencia, lo que corresponde a una tasa de crecimiento de la oferta que sea igual a la tasa *dada* de crecimiento de la demanda. Este nivel es el precio “natural” del trabajo, para el cual tiende “naturalmente” su precio en el mercado.

El salario “natural” es entonces igual al precio de una *dada* canasta de subsistencia, que es un parámetro *variable*, dependiente de la tasa *dada* de crecimiento de la demanda por trabajadores, tasa esta que depende a su vez de la tasa (velocidad) de acumulación de capital.

En particular, en un “estado estacionario” (sin acumulación de capital), con crecimiento nulo de la demanda por trabajadores, se impone “naturalmente” en el mercado de trabajo un precio “natural”, necesario y suficiente para asegurar el crecimiento nulo de la población de trabajadores, o sea, para que esta permanezca del mismo tamaño. (Este nivel particular del precio “natural” de Smith es lo que Ricardo llama de precio “natural” del trabajo, como se verá en la próxima sección.)

Para Smith, como se ve en la cita anterior, en el caso del trabajo calificado, el salario es determinado por otro “principio” y no pasa por la determinación de una canasta necesaria de bienes de consumo, como en el caso del trabajo común. (La canasta consumida por un trabajador calificado –adquirida presumiblemente con su salario *mayor*– queda indeterminada y Smith ni la menciona. En ese caso, no habría cómo determinar una cantidad de trabajo necesario para producir dicha canasta.)

La teoría de Smith sobre salarios es lógicamente correcta, en materia de *principios*, y hasta ingeniosa: algunos principios tienen la tarea de determinar el salario de trabajo común, o piso salarial (el “principio de población” y la llamada “ley de oferta y demanda”), y otro principio (de la reposición, con intereses, del gasto en formación) determina los aumentos de salarios (sobre aquel piso) de los trabajadores calificados.

Sucede, sin embargo, que incluso en principio, tales mecanismos tardarían mucho tiempo (un “largo plazo” muy largo) para operar, y antes de alcanzar niveles de equilibrio (o de “reposo y permanencia”, para usar una descripción del propio Smith), las condiciones supuestamente *dadas* se habrían alterado. No obstante, Smith presupone que la tasa de crecimiento de la demanda por trabajadores, no solo es dada, sino que también permanece estable (*steady*) por mucho tiempo, lo que daría tiempo para que se alinearan el piso salarial y los diferenciales de salario (conforme a cualificación), de acuerdo con sus principios.

Smith presupone que la acumulación de capital y el consecuente empleo de diferentes tipos de trabajo “deben” evolucionar de forma equilibrada o proporcional. *Pensando* así, él hace afirmaciones que envuelven cuestiones *de facto*, no de teoría (vacilando, sin embargo, con la palabra “parece”): “parece advertirse comúnmente una cierta proporción entre los salarios nominales en diferentes ocupaciones... dicha proporción permanece siempre la misma, o casi la misma, en todas estas diferentes situaciones [“la riqueza o pobreza del país... su condición progresiva, estacionaria o decadente”]” (Smith, 1958, pp. 61-62)

Como ya tuvimos ocasión de observar, la riqueza o la pobreza de la sociedad, su estado progresivo, estacionario o decadente, no tienen una gran influencia en la proporción tanto de los niveles de los salarios como de los beneficios en los distintos empleos. Esas revoluciones en el bienestar general, aun cuando generalmente afectan los niveles generales, lo mismo de los salarios que de los beneficios, a la postre afectan por igual las distintas clases de empleos. Así, la proporción entre ellos continúa manteniéndose igual y no puede alterarse por tales revoluciones, a no ser en un espacio considerable de tiempo (Smith, 1958, p. 139).

Se trata de meras aseveraciones o hechos *presumidos*. Al ser proposiciones *de hecho*, podrían ser negadas por la evidencia empírica (datos). En efecto, sucede que, *en la realidad*, el ritmo (de acumulación de capital, de crecimiento económico y) de crecimiento de la demanda por trabajadores (también el supuesto *dado* en su formulación) es muy volátil (irregular) y también desigual entre los tipos diferentes de trabajo.

Cabe todavía argumentar que, en la realidad, los salarios de diferentes tipos de trabajo son determinados en mercados distintos, sujetos a muchas circunstancias diferentes o que afectan diferentemente a la demanda, la oferta y las condiciones en las cuales se regatea, individual o colectivamente, con *timing* diverso, de modo que esos salarios varían continua e significativamente en proporción unos a otros y al piso salarial.

### 3. VALOR, SALARIOS Y TRABAJOS HETEROGÉNEOS EN RICARDO

En los *Principios de economía política y de tributación*, Ricardo defendió las proposiciones de Smith vistas en la sección 1, excepto que definió de manera diferente el precio “natural” del trabajo, ateniéndose a un caso particular del concepto de Smith (caso que ya mencionamos en la sección anterior).

En lo que concierne a diferentes cualidades de trabajo, creía (de un modo similar a Smith) que sus valores relativos son muy dependientes de los grados comparativos de cualificación del trabajador y de intensidad del trabajo ejercido, pero que son, sin embargo, ajustados *por el mercado* con suficiente precisión para todos los fines *prácticos* (Ricardo, 1959, pp. 10-12).

Cabe señalar, no obstante, que para la determinación *teórica* de valores *relativos* de las mercancías sería suficiente para el mercado considerar cantidades

*equivalentes* de trabajo, es decir, equivalentes en términos de valores relativos entre los mismos trabajos heterogéneos.

Ricardo da el ejemplo de un joyero (quien aparece también en un ejemplo dado por Marx): “Si un día de trabajo de un oficial joyero vale más que un día de trabajo de un obrero corriente, es porque hace ya mucho tiempo que aquél ha sido ajustado y colocado en su propio lugar en la escala de valores” (Ricardo, 1959, p. 11).

Los salarios relativos, habiéndose ajustado en el largo plazo, se alterarían muy lentamente *vis a vis* variaciones en los precios relativos de las mercancías, lo que permitiría al mercado considerarlos, junto a las cantidades cambiantes de trabajo, en la evaluación relativa de las mercancías a lo largo del tiempo. Para fines teóricos, en la construcción de su teoría sobre valor de cambio, Ricardo continuó *como si* supusiera que los salarios *relativos* son *constantes*, de modo que variaciones en los salarios se reducen a variaciones de su *nivel general*, siendo este expreso como una única “tasa de salario”, esto es, el salario por unidad de trabajo.

Al abordar los valores de cambio de las mercancías, Ricardo citó inicialmente aquel pasaje de Smith, transcrito en el inicio de la sección 1 y representado arriba en la expresión (I), y se extendió hacia una economía *capitalista* (con una clase de propietarios de los medios de trabajo y otra clase de trabajadores): “Todos los instrumentos necesarios para cazar el castor y el ciervo pueden pertenecer a una clase de hombres, y el trabajo empleado en su caza puede ser suministrado por otra clase; aun así, los precios relativos serían proporcionales al trabajo total empleado, tanto en la formación del capital [instrumentos de trabajo] como en la caza de los animales” (p. 13).

Smith había limitado su proposición I a la economía de mercado simple, elaborando para la economía de mercado capitalista una teoría de precios “naturales” de las mercancías, que consisten en sus costos unitarios de (re)producción, incluida la remuneración del trabajo, la ganancia del capital y la renta de la tierra, calculadas con base en sus respectivas tasas “naturales”. Ricardo adoptó esa teoría de precios “naturales” de Smith, como punto de *partida* para su análisis de valor de cambio en una economía *capitalista*. Con base en esta teoría de Smith, Ricardo enfocó los valores de cambio, o sea, los precios naturales *relativos*, y adoptó inicialmente una simplificación<sup>3</sup> *ad hoc* al examinar la “influencia de un alto precio del trigo

---

<sup>3</sup> Abstrayendo capital fijo y abordando trabajo como homogéneo.

sobre la ganancia del capital”, en su *Ensayo sobre lucros* (Ricardo, 1815). Esta versión inicial puede ser caracterizada como una “teoría” de “valor-salario”, que se puede expresar de un modo simple:

$$p_i / p_j = l_i w / l_j w \quad (\text{II})$$

donde  $w$  es la tasa de salario en términos del mismo patrón por el cual los precios son expresados, y los demás símbolos fueron definidos junto a la expresión (I).

Más tarde, Ricardo se dio cuenta de que los precios naturales *relativos* serían determinados, en último análisis, por cantidades relativas de *trabajo*, una vez que las variaciones de la tasa de salario (siendo esta general y uniforme) afectarían simétricamente los costos de producción de las diversas mercancías. Esto se puede ver fácilmente en la expresión (II), donde  $w$  es cancelada en el precio *relativo*.

Partiendo de los precios *naturales* de Smith, Ricardo llegó a la misma proposición I de arriba, pero para una economía *capitalista*.<sup>4</sup> En sus *Principios de economía política y tributación* (1817), Ricardo demuestra que, en una economía capitalista, esta proposición vale solo bajo suposiciones restrictivas: producción solo con trabajo (asalariado) “desasistido” (abstrayendo medios de producción) o producción con capitales de igual proporción entre “capital fijo” y “capital circulante” (salarios adelantados), igual período de inversión e igual tasa de depreciación del capital fijo.<sup>5</sup> Argumentó que, incluso al considerar tales suposiciones restrictivas de manera laxa, los precios naturales *relativos* o al menos sus *variaciones*, todavía dependerían *principalmente* de cantidades relativas de trabajo necesarias para producir mercancías –cantidades que son la misma cosa (inversa) que las respectivas productividades del trabajo, que a su vez varían con cambios en las técnicas de producción, por ejemplo, para ahorrar trabajo por “sustitución de trabajo humano por maquinaria”.

Hablando de *valor* (capítulo I de sus *Principios*), Ricardo advierte, refiriéndose a diferencias de cualificación (o intensidad) entre los trabajadores (o entre los trabajos): “Cuando hablo del trabajo como fundamento del valor, y de la cantidad relativa del mismo como determinando casi exclusivamente el valor relativo de las

<sup>4</sup> Macedo (2002) reconstruye dicha formación de la teoría de Ricardo sobre valor.

<sup>5</sup> Véase Marshall, 1890, Apéndice I (“Ricardo’s theory of value”); también Dmitriev (c. 1900).

mercancías, no debe suponerse que dejo de tener presentes las distintas clases de trabajo y la dificultad de comparar una hora o un día de trabajo en una ocupación con la misma duración en otra” (Ricardo, 1959, p. 10).

Cabe enfatizar que la teoría de Ricardo sobre valor de cambio en el capitalismo *no* es una teoría de valor-*trabajo*. En efecto, él “trabaja” analíticamente con la teoría de Smith sobre precios “naturales” (capitalistas) y con “trabajo” *heterogéneo, convertido* a cantidades *equivalentes* de trabajo, por medio de una “escala” (dada y constante) de salarios relativos.

Es conveniente, en este momento, formalizar brevemente la cantidad *equivalente* de trabajo –implícita, sin embargo, claramente considerada en el argumento de Ricardo, como se ve arriba– para un *dado* conjunto de cantidades de trabajo heterogéneo, necesarias directa e indirectamente para producir una determinada mercancía. Sea  $n$  el número de especies existentes de trabajo, indicadas por  $1, 2, \dots, n$ , cuyas cantidades necesarias son designadas por  $l_1, l_2, \dots, l_n$ , o denotadas genéricamente por  $l_h$ ; y sea  $w_h$  el salario unitario del trabajo  $h$  en términos de alguna mercancía ordinaria. Entonces,  $\sum l_h w_h$  será el monto total de salarios involucrados directa o indirectamente en la producción de esa mercancía (aplicándose  $\sum$  a los tipos de trabajo necesarios). Al dividir dicha suma entre algún  $w_h$ , por ejemplo  $w_1$ , se obtiene la cantidad equivalente de trabajo del tipo 1, que puede ser denotada por “ $l$ ”:

$$“l” \equiv \sum (w_h/w_1) l_h \quad (\text{III})$$

Nótese que las cantidades equivalentes de “trabajo” (trabajo convertido al mismo tipo) son medidas en unidades (*e.g.* horas) de un tipo particular de trabajo (tipo 1, en el ejemplo).

Resulta que, en la medida en que los precios naturales *relativos* de las mercancías dependen (en penúltimo análisis) de los costos de salarios,<sup>6</sup>  $\sum l_h w_h$ , los precios dependen, en último análisis, de tales cantidades equivalentes de “trabajo”:

$$p_i/p_j = \sum_i l_h w_h / \sum_j l_h w_h = \sum_i (w_h/w_j) l_h / \sum_j (w_h/w_j) l_h \equiv “l”_i / “l”_j \quad (\text{IV})$$

donde  $i$  y  $j$  son dos mercancías ( $i, j = a, b, \dots, k$ ).

<sup>6</sup> Abstrayendo capital fijo, así como ganancia y su capitalización y consecuentemente ignorando la distribución *en el tiempo* de la cantidad de trabajo que se requiere directa y indirectamente para producir cada mercancía (véase Sraffa (1960), Capítulo “Reducción de precios a cantidades fechadas de trabajo”).

Esta fórmula significa que los precios relativos (sus diferencias y variaciones) dependen de las cantidades de los *trabajos* necesarios para producir las respectivas mercancías, suponiendo (como Ricardo de hecho supone) que los salarios relativos sean constantes; de modo que las variaciones en el *nivel general* o “tasa” de salario,  $w$ , no afectan los precios relativos, pues todos los  $w_h$  varían entonces en la misma proporción. Nótese que las cantidades equivalentes de “trabajo”, “ $l_i$ ” y “ $l_j$ ”, son proporcionales a los montos totales del salario,  $\sum_l w_h$ .

Para aislar el efecto de variaciones en las cantidades (o productividades) de trabajo sobre los valores de cambio (precios relativos) de las mercancías, Ricardo se basó en la fuerte suposición de que los valores *relativos* de los trabajos permanecen, *aproximadamente*, constantes a lo largo del tiempo. Así, también en esta idea Ricardo acompañó a Smith, tomando el pasaje de él ya citado arriba (Smith, 1958, p. 139).

La teoría de Ricardo sobre valor-“trabajo”, al incorporar trabajo heterogéneo, termina por sujetarse entonces a la misma crítica que se aplica a la creencia de Smith de que los salarios *relativos* permanecen, aproximadamente, constantes (*c.f.* final de la sección 1 arriba).

#### 4. “VALOR” (VALOR-TRABAJO) Y “VALORES” DE FUERZAS DE TRABAJO HETEROGÉNEAS EN MARX

##### 4.1 Producción simple de mercancías

Al abordar el “valor” en el capítulo I de *El capital*, hablando de la determinación de su magnitud, Marx hizo la *suposición simplificadora* de que *todas* las fuerzas de trabajo son “simples” *directamente*: “En lo sucesivo, para mayor sencillez, consideramos siempre la fuerza de trabajo, cualquiera que ella sea, como expresión directa de la fuerza de trabajo *simple*, ahorrándonos así la molestia de reducirla a la unidad” (Marx, 1959, p. 12).

Esta suposición constituye el *ancla* de sus teorías de valor y plusvalía, incluido el concepto de “valor” de la fuerza de trabajo (simple).

El “valor” de Marx (valor-*trabajo*) fue conceptuado y definido en *El capital* con base en esta *suposición* explicitada de fuerzas de trabajo “simple” o no

“desarrolladas”. Si todas las fuerzas individuales de trabajo son simples, por suposición, esto implica que ellas son todas homogéneas, en el aspecto de (ausencia de) cualificación, lo que a su vez implica que todos los trabajos son *iguales* en este aspecto, esto es, son “trabajo humano *igual*, inversión de la *misma* fuerza humana de trabajo” (Marx, 1959, p. 6. Resaltado nuestro).<sup>7</sup> De esta suposición deriva (entre otras suposiciones), para la “producción simple de mercancía”, el teorema de que los valores de cambio de mercancía son determinados (exclusivamente) por las cantidades relativas de trabajo que se requiere para producirlas. Esta proposición, que caracteriza la teoría del valor-trabajo, requiere como condición la supuesta homogeneidad de los trabajos, con base en la supuesta igualdad de las fuerzas de trabajo. Como se vio en la sección 1 arriba, esta proposición es la misma afirmada por Smith para una sociedad mercantil simple (de cazadores, presumiblemente con la *misma* capacidad de trabajo), que habría precedido “a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra”.

Sin embargo, Marx se refiere *en passant* al trabajo “complejo”, que corresponde a una capacidad de trabajo “desarrollada” o (en otro lugar) *skilled* (calificada): “El trabajo complejo no es más que el trabajo simple *potenciado* o, mejor dicho, *multiplicado*: por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de *trabajo* simple” (Marx, 1959, pp. 11-12).

Marx merece en este pasaje la misma crítica que dirigió a la economía política clásica, inclusive el mismo Ricardo (expresamente, en la citación siguiente), aunque se refiera a la distinción entre trabajo “concreto” (en la forma específica que corresponde al producto como objeto útil) y trabajo “abstracto” (que se materializa en el “valor”, *abstracción* hecha de las *formas concretas* de trabajo): “[la economía política clásica] en un caso considera el trabajo cuantitativamente y en otro caso desde un punto de vista cualitativo. Pero no se le ocurre pensar que la simple *diferencia cuantitativa* de varios trabajos presupone su *unidad* o *igualdad cualitativa*” (Marx, 1959, p. 44, n. 34).

<sup>7</sup> Marx critica la economía política clásica, entre otros motivos, por no haber “expresamente y con conciencia clara” discernido entre el aspecto homogéneo del “trabajo” en sus diversas formas útiles (diferentes trabajos “concretos”), aunque reconozca el “hacer de hecho” al abordar las *cantidades* de trabajo. Pero su trabajo “abstracto” solo existe, como *cantidad*, como resultado de una *suposición simplificadora* (a priori), que como tal debería ser eventualmente laxa, por tratarse de una suposición restrictiva. En efecto, solo si *toda* fuerza de trabajo es (supuestamente) la misma se puede (o puede el “mercado”) encontrar trabajo igual –gastos de igual fuerza de trabajo– en los diferentes trabajos concretos, haciendo abstracción de sus diversas formas útiles (como encontró Smith en los trabajos de cazar castor y cazar venado, y encontró Ricardo en los trabajos de cazar y pescar, etc.).

Luego del pasaje de arriba sobre “igualdad” de trabajo complejo a (un múltiple del) trabajo simple (p. 51), Marx explica la “reducción de trabajo complejo a trabajo simple”:

Y la experiencia demuestra que esta reducción de trabajo complejo a trabajo simple es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el *valor* la equipara en seguida al producto del trabajo simple, y como tal valor solo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple. Las diversas proporciones en que *diversas* clases de trabajo se reducen a la *unidad de medida* del trabajo simple se establecen a través de un proceso social... (Marx, 1959, p. 12).

Sin embargo, no se trata (en el capítulo I de *El capital*) de la “experiencia”, sino de la “producción simple de mercancía”, abstracción *teórica* del modo de producción capitalista. En este abstracto “mundo de las mercancías”, donde ellas no son todavía productos de trabajo *asalariado*, no es *posible* al mercado (proceso social de cambio) “reducir” (a la misma unidad de medida) diferentes trabajos complejos (correspondientes a fuerzas de trabajo de diferentes tipos y grados de cualificación), a fin de determinar “valores” (valores-*trabajo*), o sea, valores de cambio determinados exclusivamente por (y no determinantes de) *cantidades* de trabajo “abstracto” (homogéneo).

En el caso del trabajo homogéneo, el proceso social de cambio (“mercado”) encuentra en él una base cuantitativa para determinar los valores de cambio. Esa es la llamada “teoría del valor-trabajo”, demostrada por Marx en el capítulo I de *El capital*. Pero en el caso de las fuerzas de trabajo heterogéneas, el mercado *no* encuentra en los trabajos heterogéneos (aunque sean todos “trabajos humanos”) un algo común *cuantitativo* –una “unidad de medida”– para determinar los valores de cambio, o sea, no vale la teoría del valor-trabajo. El proceso social de cambio no puede realizar algo imposible: encontrar cantidades comunes –en una misma unidad de medida– en cosas cualitativamente diferentes.

No se puede invertir la lógica: presuponer la teoría del valor-trabajo –o sea, que los valores de cambio son determinados por cantidades de trabajo– y entonces inferir que el proceso social de cambio, al determinar los valores de cambio por cantidades de trabajo, efectúa la reducción de trabajos complejos como múltiplos de trabajo simples, reduciendo todos los trabajos a algo cuantitativo común: cantidades de trabajo homogéneo. Cayatte resume una crítica similar de Bohm-Bawerk (en *Karl Marx and the close of his system*, ed. Paul Sweezy, 1949, p. 83, de la ed.

de 1975 de Merlin Press, Londres): “Si son las relaciones de cambio efectivas que indican el grado de complejidad del trabajo, la teoría de valor-trabajo no puede pretender explicar las relaciones de cambio” (Cayatte, 1984, p. 224, n. 21).

Marx parece tener conciencia de la dificultad (imposibilidad de “reducción” *directa*) y de una posible “solución”: la “reducción” por medio de salarios relativos, ya adoptada por Ricardo (véase sección 3 arriba). De hecho, agrega una nota de pie de página al pasaje recién citado (de su p. 12): “Advierta el lector que aquí no nos referimos al *salario* o valor abonado al obrero por un día de trabajo, supongamos, sino al valor de las mercancías en que su jornada de trabajo se traduce. En esta primera fase de nuestro estudio, es como si la categoría del salario no existiese” (Marx, 1959, p. 12, n. 16).

Así, en este punto de abstracción (“producción simple de mercancía”), él no puede disponer de aquella “solución” de Ricardo.

## 4.2 Producción capitalista de mercancías

Al abordar la producción *capitalista* de mercancías, no solo como producción de mercancías, sino también como proceso de “valorización” o formación de “plusvalía” (más-valor), basado en el concepto de “valor” (valor-trabajo) de la propia fuerza de trabajo, Marx menciona nuevamente la existencia de fuerzas de trabajo heterogéneas y la necesidad de “reducir” trabajos heterogéneos a una unidad común en la “formación de valor”: “En todo proceso de creación de valor, el trabajo complejo debe reducirse siempre al trabajo social medio, *v. gr.* un día de trabajo complejo a *x* días de trabajo simple” (Marx, 1959, pp. 148-149).

Pero como se ve en la continuación de este pasaje, decide reiterar la suposición de fuerzas de trabajo todas simples (adoptada expresamente en el inicio, para elaborar ya el concepto de valor-trabajo): “Partiendo del *supuesto* de que el obrero empleado por el capital ejecuta un simple trabajo social medio, nos ahorramos una operación inútil [de “reducción”] y simplificamos el análisis” (Marx, 1959, p. 149; énfasis agregado).

Sin embargo, como muestra Cayatte (1984), esta última parte del pasaje es sustituida en la edición francesa (1872) por la siguiente, aparentemente en respuesta a críticas a la “reducción” arbitraria de una jornada de trabajo complejo

a múltiples jornadas de trabajo simple: “Si los economistas, como deberían, se manifestaron contra esta ‘afirmación arbitraria’, ¿no será apropiado decir, siguiendo el proverbio alemán, que los árboles impiden ver el bosque?” (Marx *apud* Cayatte, 1984, pp. 227-228). Continuando el mismo pasaje, Marx retoma el argumento de que el procedimiento de “reducción” (directa) a una misma especie de trabajo (en vez de ser un “artificio de análisis”, como acusan) es realizado *en la práctica*, siendo un “procedimiento que se practica todos los días en todas las monedas del mundo” (Marx, *apud* Cayatte, *loc. cit.*). Al expresarse indistintamente los valores de las más diversas mercancías en dinero –quiere decir, en determinadas cantidades de oro o plata– *por eso mismo* “los diferentes géneros de trabajo, *representados por esos valores*, fueron reducidos, en diferentes proporciones, a los montos determinados de una sola y misma especie de trabajo ordinario, el trabajo que produce oro o plata” (Marx, *apud* Cayatte, *loc. cit.*; énfasis agregado). Este argumento parte de la *premisa* de que los valores de mercancías, medidos en una misma unidad (expresos indistintamente como cantidades de oro o plata), “representan” y son *determinados* cuantitativamente por cantidades de trabajo homogéneo o de trabajos homogeneizados (reducidos a una misma unidad). Entonces no es lógicamente posible que la propia determinación de esas cantidades de trabajo, que correspondían a los “diferentes géneros de trabajo”, sea basada en aquella premisa.

Tratándose de la “práctica” (o “experiencia”, *loc. cit.* arriba) –del capitalismo, en el caso–, los mercados (proceso social de compra y venta de mercancías) fijan los precios (en dinero) de las mercancías en función de sus costos de producción (en dinero), inclusive *salarios* de trabajos calificados y no calificados, sin operar una “reducción” directa de estos *trabajos* a la misma unidad de *trabajo*.

Más adelante (volviendo a la edición de *El capital* utilizada en este texto), la suposición de fuerzas de trabajo *simple* (sin “desarrollarse”) fue reafirmada, aunque indirectamente, al examinar el efecto sobre la plusvalía de las variaciones en el precio de la fuerza de trabajo:

En la determinación del valor de la fuerza de trabajo entran, además, otros dos factores [además del “valor de los medios de vida consuetudinariamente necesarios para el sustento del obrero”]. Uno es su *costo de desarrollo*, que varía con el régimen de producción; otro, su *diferencia de naturaleza*, según que se trate de trabajo masculino o femenino, maduro o incipiente. ... Sin embargo, ambos factores quedan descartados de nuestra investigación (Marx, 1959, p. 434).

Nótese que Marx, al incluir los “costos de desarrollo” en la determinación del precio de la fuerza de trabajo, parece adoptar el “principio” de Smith, de acuerdo con el cual el salario de un tipo calificado de trabajo incluiría la reposición del costo en “educación”, más allá y por encima de los salarios “usuales” del “trabajo ordinario” (véase sección 1 arriba). De hecho, en otro pasaje Marx explica: “El trabajo considerado como trabajo más complejo, más elevado que el trabajo social medio [trabajo simple], es la *manifestación de una fuerza de trabajo* que representa gastos de preparación superiores a los normales, cuya producción representa más tiempo de trabajo y, por tanto, un valor superior al de la fuerza de trabajo simple” (Marx, 1959, p. 148).

Pero de inmediato, él suma a esta proposición la afirmación: “Esta fuerza de trabajo de valor superior al normal se traduce, como es lógico, en un trabajo superior, materializándose, por tanto, *durante los mismos períodos de tiempo*, en *valores relativamente más altos*” (p. 148).

Este pasaje configura un *non sequitur*. Incluso si los “valores” (y, con ellos, los precios) de fuerzas de trabajo calificadas reflejaran proporcionalmente los costos más altos de su formación y/o los mayores tiempos de trabajo de su “producción” –de un modo relativo a una fuerza de trabajo no calificada– *no se sigue* que tales fuerzas de trabajo rinden mayores *cantidades de trabajo* (proporcionalmente al trabajo simple) por unidad de tiempo, tomando en cuenta que no se puede comparar trabajo “superior” (o “complejo”) al trabajo “simple” con una misma unidad de medida (por ejemplo, trabajo de ingeniero o arquitecto con trabajo de obrero, en una construcción civil).

Por tanto, no es *posible* reducir, por ejemplo, “un día de trabajo complejo a x días de trabajo simple”, *cf.* pasaje de Marx citado arriba (Marx, 1959, pp. 148-149), sin recurrir a factores de conversión (como salarios relativos, por ejemplo) que reduzcan trabajos complejos a cantidades *equivalentes* de trabajo simple, esto es, cantidades de “trabajo” *reducido*.

En el pasaje recién citado (de la p. 148), Marx parece coquetear con la “solución” de Ricardo, o sea, usar cocientes de salario de los diferentes trabajos –o, en el caso de Marx, cocientes de los “valores” de las fuerzas de trabajo calificados en relación con el “valor” de fuerza de trabajo simple– como coeficientes de conversión o “reducción” de los correspondientes trabajos complejos a trabajos simples. Pero, tal “solución” no sería adecuada incluso para abordar la “producción *capitalista*

de mercancías”, con trabajo *asalariado*, pues implica sustituir genuinas cantidades de *trabajo* por cantidades de trabajo *reducido* o *convertido* mediante salarios relativos o valores relativos de las fuerzas de trabajo (cantidades *equivalentes* de trabajo simple). Estas últimas no se aplican a la teoría de Marx sobre plusvalía, que requiere cantidades genuinas de *trabajo* y que expone el *trabajo* excedente como fuente de lucro, intereses, etc., caracterizando así los rendimientos de capital como forma de apropiación de trabajo ajeno o “explotación”.<sup>8</sup>

Por eso, aparentemente, él adopta tal vía en aquel pasaje: que las cantidades de trabajo complejo son reducidas *directamente* a *trabajo* simple –de modo que formaran, *como tal*, valores-*trabajo*– mediante coeficiente de conversión (números puros) que son postulados arbitrariamente proporcionales a los correspondientes valores de las diferentes fuerzas de trabajo.

No obstante, el propio Marx no estaba satisfecho con tal “solución”, como se desprende del hecho de que modificó también aquel pasaje en la edición francesa de *El capital* (1872). Como relata Cayatte: “En 1867, había una regla de reducción: el grado de complejidad es declarado proporcional al valor de la fuerza de trabajo. En 1872, Marx retrocede y suprime esta precisión” (Cayatte, 1984, p. 226). De hecho, Marx suprime entonces los valores de las fuerzas de trabajo como intermediarios en la “reducción” y relaciona los coeficientes de conversión *directamente* a la mayor “dificultad” de “formar” fuerzas de trabajo calificadas, por ejemplo, la fuerza de trabajo de un joyero *vis a vis* la de un hilador (Marx *apud* Cayatte, 1984, pp. 225-226).

Como se vio en la sección I arriba, Smith advierte: “...contiene... más trabajo, también, la aplicación de una hora de trabajo en una profesión cuyo aprendizaje requiere el trabajo de diez años, que un mes de actividad en una labor ordinaria y de fácil ejecución. Mas no es fácil hallar una medida idónea del ingenio y del esfuerzo” (Smith, 1958, p. 32).

Sin embargo, el mismo Marx –aparentemente (considerado el contexto) minimizando su problema de trabajo heterogéneo– ya había cuestionado supuestas

---

<sup>8</sup> Ricardo se podría haber contentado con cantidades de “trabajo” reducido, porque su interés residía en *variaciones* en los valores *de cambio* de las mercancías, como consecuencia de variaciones en la productividad de trabajo en su producción (cuyo efecto él aislaba mediante la suposición de salarios relativos *constantes*): “...la investigación para la cual yo deseo llamar la atención del lector concierne al efecto de variaciones en el valor relativo de mercancías y no en su valor absoluto” (Ricardo, 1959, p. 11).

diferencias entre trabajo “complejo” y trabajo “simple”, atribuyéndolas, en parte, a “convenciones tradicionales” y circunstancias de los mercados de trabajo (Marx, 1959, p. 162, n. 18).

## 5. CONCLUSIÓN

Se ve que Marx experimentaba dificultades para incorporar trabajos heterogéneos a sus teorías de valor y plusvalía. Pero, sus proposiciones relativas a trabajo “complejo” (o *skilled*) pueden ser entendidas como una calificación a la (margen de la) teoría de la plusvalía, siendo esta teoría consistentemente construida basada en los “valores” generados por trabajo *homogéneo*. Aunque Marx haya mencionado *en passant* fuerzas de trabajo heterogéneas, no elaboró teóricamente su incorporación a la teoría de la plusvalía, habiendo desarrollado rigurosamente su teoría de “producción” del capital bajo la suposición simplificadora *explícita* de fuerza de trabajo *simple* –ejerciendo así el legítimo arbitrio del investigador de un objeto complejo.

Catephores (1981) parece llegar a la conclusión de que la necesidad de coeficientes de conversión de trabajos heterogéneos a algo homogéneo sería un obstáculo insuperable para una teoría de la explotación basada en cantidades de trabajo heterogéneos, conforme Morishima había argumentado:

En economías con trabajos heterogéneos [...] no es posible ninguna proposición definida concerniente a explotación, a menos que un sistema de coeficientes de conversión sea determinado, mediante los cuales los tipos diferentes de trabajo sean calculados en términos de una unidad común [...] una vez que la heterogeneidad del trabajo es llevada en consideración, la teoría de Marx sobre explotación deja de ser satisfactoria; todo lo que podemos derivar de ella depende de los coeficientes de conversión que suponemos (Morishima, 1978, pp. 308-309).

Morishima concluyó: “La teoría de Marx sobre explotación tiene un fundamento firme solo en el mundo abstracto de trabajo homogéneo” (1978, p. 305).

Resta establecer el estatus metodológico-científico de esa abstracción, particularmente la relación de este “mundo abstracto” con la realidad (histórica), lo que sobrepasa el tema central de este artículo y la calificación de la fuerza de trabajo de su autor. Sin embargo, es oportuno observar que, aunque haya adoptado la suposición de fuerza de trabajo simple expresamente para efectos de simplificación

(como se vio en la sección 4, arriba), Marx confiaba en su alcance *empírico* (aunque el alcance fuese incompleto). En efecto, refiriéndose al caso de la Inglaterra de su época (caso particular con capitalismo, en ese entonces, más desarrollado), Marx se refiere, aun con calificaciones, a datos de Laing en estudio publicado en 1844: “Sería falso creer que el llamado *skilled labour* represente una proporción cuantitativamente considerable en el trabajo nacional. Laing calcula que en Inglaterra (y Gales) viven del trabajo simple más de 11 millones de hombres [“de los 18 millones de habitantes que existían al publicarse su obra”]” (Marx, 1959, p. 148, n. 19).

También cita ahí un artículo de James Mill para la *Encyclopaedia Britannica* en 1813: “La gran clase que no puede dar a cambio de los medios de subsistencia más que un trabajo corriente es la gran masa del pueblo” (p. 148).

Con esto, se puede considerar que la suposición “ancla” de la teoría de valor y plusvalía en *El capital* era suficientemente realista –poseía suficiente generalidad– para aquella época y aquel (o aquellos) lugar(es), aunque no para los países capitalistas hoy desarrollados. Por tanto, surge la necesidad de reformar esta teoría, adaptándola a las condiciones, actualmente, existentes.<sup>9</sup>

## REFERENCIAS

- CATEPHORES, G. (1981). “On heterogeneous labour and the labour theory of value”. *Cambridge Journal of Economics*, 5: 273-80.
- CATEPHORES, G. (1989). *An introduction to Marxist economics*. London: Macmillan.
- CAYATTE, J.-L. (1984). “Travail simple et travail complexe chez Marx”. *Revue économique*, 35: 221-45.
- DESAI, M. (1979). *Marxian economics*. Oxford: Blackwell.

---

<sup>9</sup> Macedo (2012), basado en Sraffa (1960), presenta una reformulación de la teoría marxiana de explotación que no se basa en la teoría de valor-trabajo e incorpora fuerzas de trabajo heterogéneas sin recurrir a la “reducción” de trabajo “complejo” a trabajo “simple”. Una versión corregida de ese artículo fue publicada en Macedo (2013).

DMITRIEV, V.K. (1977). “La teoría del valor de David Ricardo: un intento de análisis riguroso”, en Dimitriev, V.K.: *Ensayos económicos sobre el valor, la competencia y la utilidad*. México: Siglo XXI.

HARVEY, P. (1985). “The value-creating capacity of skilled labor in Marxian economics”. *Review of Radical Political Economics*, 17: 83-102.

MACEDO, L. (2002). “Surgimento da teoria de Ricardo sobre valor a partir da teoria de Smith sobre preço natural”. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, 2002.

MACEDO, L. (2012). “Exploração de força social de trabalho heterogênea: uma extensão de Marx e Sraffa”, en *Anais XL Encontro Nacional de Economia*, Porto de Galinhas, org. ANPEC. [disponível no sítio [www.anpec.org.br](http://www.anpec.org.br)]

MACEDO, L. (2013). “Exploração capitalista de força social de trabalho heterogênea”. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, out. 2013.

MARSHALL, A. (1986). *Principles of Economics*. London: Macmillan. 8ª ed.

MARX, K. (1959). *El capital*. México: Fondo de Cultura Económica. Vol. I. 2ª ed.

MORISHIMA, M. (1978). “S. Bowles and H. Gintis on the Marxian theory of value and heterogeneous labour”. *Cambridge Journal of Economics*, 2: 305-309.

RICARDO, D. (1951). “An essay on the influence of a low price of corn on the profits of stock”, en Ricardo, D. *The works and correspondence of David Ricardo*, v. IV. Cambridge: University Press.

RICARDO, D. (1959). *Principios de economía política y de tributación*. México-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

ROWTHORN, B. (1980). “Skilled labour in the Marxist system”, en Rowthorn, B. *Capitalism, conflict and inflation*. London: Lawrence and Wishart.

SMITH, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Madrid: Aguilar.

SRAFFA, P. (1960). *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge: University Press.