

El concepto de renta de la tierra en Ricardo y Marx

Verónica Romero
Pablo Benchimol*

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo indagar sobre un concepto esencial de la Economía Política: *la renta de la tierra*. El abordaje que proponemos comprende el despliegue y la crítica de su exposición por parte de los dos autores cuyas obras constituyeron los cimientos de gran parte de la discusión sobre la cuestión: David Ricardo y Karl Marx.

El concepto de renta de la tierra, lejos de quedar circunscrito a un sector particular de la economía, nos remite necesariamente a otros conceptos que atañen al sistema en su conjunto y que deberán ser desarrollados cuando el análisis lo exija, aunque sin perder de vista el problema principal.

Este breve trabajo no pretende agotar todas las transiciones internas que los problemas teóricos abordados demandan sino que apunta a dar un marco general en el cual se pueda desarrollar posteriormente la discusión sobre cada punto crítico. Nuestra intención, en este lugar, se limita a plantear la necesidad de la articulación intrínseca de los conceptos económicos que resultan relevantes para el análisis de la renta de la tierra.

La renta de la tierra en Ricardo

Al concluir el capítulo sobre la naturaleza y determinación del valor de las mercancías y habiendo abarcado la exposición de las causas que implican una desviación del mismo con respecto al trabajo necesario para su reproducción, Ricardo vuelve la atención sobre la renta de la tierra, una categoría no contemplada hasta el momento y que aparece al lado del salario y la ganancia como otra de las porciones que constituyen el valor del producto. Como veremos, su análisis apunta a explicar, contradiciendo la apariencia inmediata, que la existencia de derechos de

* Centro de Estudios para la Planificación del Desarrollo (CEPLAD), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. vromero_ar@yahoo.com.ar, pablobenchimol@gmail.com. Teléfono: 4374-4448, interno: 6490.

propiedad sobre las tierras productivas y, por lo tanto, de un determinado monto de dinero abonado al terrateniente por su uso, no implica una desviación del precio de las mercancías agrarias respecto de su valor.¹

La tierra interviene en el proceso de producción como cualquier otro medio natural. En este sentido, es equiparable a los demás recursos naturales como el agua, el aire o el viento. Pero a diferencia de éstos, no se encuentra disponible en cantidades ilimitadas en relación a la necesidad social de ella. Al incrementarse la demanda de productos primarios, es preciso que el cultivo avance sobre tierras de distintas fertilidades. A esta simple diferencia de rendimientos debe su existencia la renta de la tierra. Si la producción de alimentos no necesitara del uso de más de una parte de los terrenos disponibles, siendo todos ellos de la misma calidad, el arrendatario no pagaría renta alguna.

"Si toda la tierra tuviera las mismas propiedades, si su cantidad fuera ilimitada y su calidad uniforme, su uso no ocasionaría ningún cargo, a menos que brindara ventajas peculiares de situación. Por tanto, únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso." (Ricardo, p. 53)

La renta de la tierra se origina, por tanto, en el momento en que la demanda social de productos agrarios hace necesaria la producción en tierras de segunda calidad. A partir de allí, la diferencia entre el producto que se obtiene en estas tierras y el que se obtiene en las mejores será abonado en concepto de renta a los dueños de las últimas.

Renta determinada en cantidad de cereales

La exposición del principio de la renta diferencial que realiza Ricardo tiene como fin demostrar que la existencia de una determinada clase social que percibe una retribución por el uso del medio de producción del que es propietaria no modifica el valor relativo de los bienes, como así tampoco implica la violación de la ley de igualación de las tasas de ganancia. Pese a que la producción de ciertas mercancías

¹ "Queda sin embargo, por considerar, si la apropiación de la tierra, y la creación consecuyente de renta, ocasionarán alguna variación en el valor relativo de los bienes, independientemente de la cantidad de trabajo necesario para la producción." (Ricardo, p.21)

supone el pago de una renta, su precio es también regulado por la cantidad necesaria de trabajo para reproducirlos.

Sin embargo, a pesar de tener como objetivo dar cuenta del precio de las mercancías agrarias, la **explicación conceptual básica**, de la que parte en el capítulo dedicado a **la renta, prescinde momentáneamente de la determinación de los precios y es expuesta en términos de cantidades de producto.**

El desarrollo se realiza en forma progresiva. Si se supone que en un determinado momento del tiempo no es necesario utilizar más que la tierra de mejor calidad para producir la cantidad socialmente necesaria de mercancías agrícolas, es de esperar que no exista renta alguna ya que nadie pagaría por el uso de un recurso que se encuentra disponible en cantidad ilimitada². Todo el producto que no fuera utilizado para el pago de salarios de los obreros empleados en su producción sería apropiado por el capitalista en forma de ganancia.

Hasta aquí el desarrollo prescinde de la explicación del nivel de precios de las mercancías agrarias aunque resulta necesario suponer su movimiento para entender el sentido del ajuste. La tasa de ganancia, que podría ser calculada en granos como el cociente entre lo apropiado por el capitalista y lo abonado al obrero³, tenderá a coincidir con la tasa media de ganancia de la sociedad a través del ajuste del precio de las mercancías agrarias. Es decir, ingresarán capitales a la rama hasta que el precio alcance el nivel en el que no existan diferencias significativas entre la tasa de ganancia particular del sector agrario y la general. Sin embargo, es necesario notar que más allá de esta referencia a la ganancia, por el momento, no resulta indispensable señalar cómo se determinan los precios.

Si en una primera instancia se produce en una misma calidad de tierra, el ajuste clásico (obviando, por el momento, los problemas que analiza Ricardo en el primer capítulo sobre las distintas velocidades de rotación de capital y los que introducirá más tarde Marx, referentes a la composición orgánica del capital), establece que las mercancías agrarias derivan su valor de la cantidad necesaria de trabajo para producirlas.

² Cuando hablamos de cantidad ilimitada nos referimos siempre a la cantidad disponible en relación con la cantidad necesaria.

³ Para afirmar que esta formulación de la tasa de ganancia es correcta estamos suponiendo también que el único elemento de los costos son los salarios.

Ahora bien, cuando la producción de la cantidad requerida de estas mercancías haga necesario avanzar sobre el cultivo de un tipo de suelo menos fértil, aparecerá la renta en la tierra de mejores condiciones. Siendo que la producción en los terrenos de segunda calidad debe arrojar la misma tasa de ganancia que la realizada en la mejor tierra para que sea viable ponerlos en producción (y, de esta forma, llegue a satisfacerse la necesidad social), la diferencia entre el producto del mejor terreno y el del peor quedará disponible para ser apropiado por otra clase. Es decir, dado que el nuevo nivel de producción implica que haya capitalistas que acepten la tasa de ganancia que se determina en las peores tierras, la diferencia entre ésta y la que es posible obtener en las mejores tierras, podrá ser exigida por los propietarios de éstas últimas en concepto de renta.

Este paso permite a Ricardo explicar el concepto de renta diferencial (que es el único tipo de renta que admite en su obra) sin hacer referencia a la determinación de los valores de las mercancías agrarias. Sin embargo, supone que la transición de la producción en una única tierra a la realizada en dos de calidades distintas se da a través de un movimiento en la tasa de ganancia que, a su vez, sólo puede producirse mediante una alteración, justamente, en los precios que hasta aquí fueron omitidos.

La transición que se explica es la siguiente: dado que la tierra A arroja un producto neto (es decir, el total de la producción descontados los salarios) de, por ejemplo, 100 toneladas de trigo y la tierra B de sólo 90 toneladas, si suponemos que el capital invertido en el pago de salarios es de 100 toneladas de trigo por parcela, al pasar de la producción que sólo se da en la primera parcela a la que se da en ambas, el producto que apropiarán los capitalistas en ambas condiciones será de 90 en vez de 100, lo que implica un descenso de la tasa de ganancia del 100% al 90%. Este descenso es resultado de que los terratenientes de los mejores predios estarán ahora recibiendo en concepto de renta las 10 toneladas que antes eran parte de las ganancias de los capitalistas que allí producían.

Incorporando el nivel de precios en el análisis, si bien Ricardo no lo expone, podemos mostrar que este **mecanismo es consistente**, al menos **en términos cualitativos**, en lo referente a las tasas de ganancia de la industria y del sector agropecuario. En efecto, suponiendo que suben los precios de los granos dado un

aumento de la necesidad social, tendremos resultados divergentes entre estas ramas. En el sector primario, tanto sus costos (que suponemos para simplificar que estarán compuestos exclusivamente por salarios y que los mismos están dados en granos) como sus beneficios están determinados justamente por los precios de los granos. De esta manera, el efecto en cada uno de estos componentes al aumentar los precios agrícolas mantendrá la tasa de ganancia a su nivel anterior. No ocurre lo mismo en la rama industrial; allí los costos se elevarán como fruto de la suba que supusimos en el precio de los granos reduciendo de esta forma la masa de beneficios (ya que no se modifican los precios de los bienes industriales) y, en consecuencia, también la tasa de ganancia⁴. Con esto queda abierta la posibilidad de que se comience a producir en la tierra B, en la que los rendimientos son menores y, por lo tanto, la tasa de ganancia inferior respecto de la que se determinaba en la tierra más fértil. En consecuencia, los beneficios excedentes de la tierra A quedarán disponibles para ser apropiados por los terratenientes.

Lo que provoca este particular resultado es que tanto los salarios como las ganancias están determinados en granos y, por lo tanto, cada vez que comience a producirse en tierras de calidad inferior, se estará disminuyendo la proporción de granos que constituye el producto total en la peor tierra con respecto a los salarios que se pagan en ella, lo que implica una necesaria caída de la tasa de ganancia implícita $[PT_B - C_B(W)] / C_B(W)$, cualesquiera sean los precios. Como todas estas variables están medidas en cantidades de valores de uso y, por definición, el producto neto, que en la tierra peor coincide con la masa de ganancia, en la tierra B es menor que en A, la tasa de ganancia determinada por la producción en la tierra B será también menor.

Este descenso en la tasa de ganancia, resultado del incremento de la producción en el sector agropecuario, no permitiría que se comience a producir en la tierra B a menos que haya caído de la misma manera la tasa de ganancia general en el resto de la economía. Como vimos, esto ocurre cuando tiene lugar una subida de salarios que provoca la reducción de la tasa de ganancia en el sector industrial.

⁴ Suponemos aquí que no varía la cantidad de trabajo socialmente necesario para reproducir la mercancía en cuestión, ni tampoco la necesidad social de la misma. Por otra parte, suponemos que en la industria los costos están dados por salarios únicamente y están también fijados en una cantidad determinada de granos. Ambos supuestos se aplican sólo para simplificar la exposición. Al fijar los salarios en cantidades de granos nos es posible aislar a la tasa de ganancia del agro respecto de las modificaciones de sus precios.

De lo anterior se sigue que, **en términos cualitativos**, es decir, considerando el sentido de la variación del nivel de precios y de las tasas de ganancia de la industria y del sector agropecuario, sin atender a las magnitudes, el planteo en términos de valores de uso de Ricardo **es consistente**. **Pero para poder evaluar cuantitativamente este resultado es necesario explicar cómo se determina el precio** (o *el valor*, ya que para Ricardo no existe diferencia sustancial entre estas categorías) **de las mercancías agrarias**. Sólo de esta forma podremos ver si las variaciones en las tasas de ganancia son de la magnitud necesaria para que comience a producirse en tierras de calidad inferior. Sin esta determinación, el desarrollo del concepto de renta quedaría sin sustento.

Determinación del valor de las mercancías agrarias

Una vez analizada la renta en términos de producto, Ricardo busca explicar que su existencia no afecta el valor relativo de los bienes primarios. Para ello expone la forma en que se determina el valor e intenta demostrar, a partir de allí, que la distribución del producto entre capitalistas, obreros y rentistas no la altera.

Según Ricardo *"El valor en cambio de todos los bienes, ya sean manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, está siempre regulado no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos, en circunstancias ampliamente favorables y de las cuales disfrutaban exclusivamente quienes poseen facilidades peculiares de producción, sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastada en su producción, por quienes no disponen de dichas facilidades, por el capital que sigue produciendo esos bienes en las circunstancias más desfavorables"* (Ricardo, p.55, el subrayado es nuestro)

Del mismo modo que en el primer capítulo no se explica la razón por la cual el valor de cualquier mercancía se determina por la cantidad de trabajo necesaria para producirla, tampoco se explica en el segundo por qué es el trabajo necesario que se desarrolla en las peores condiciones.

La definición de la determinación del valor, junto con el desarrollo anterior sobre la distribución del producto agrario desemboca, ahora, en la demostración de que el incremento de la renta no es causa sino consecuencia de la suba de los precios de los productos agrícolas. *"La razón, pues por la cual la producción primaria aumenta*

de valor comparativo, es que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no la circunstancia de que se pague una renta al terrateniente." (Ricardo, p.56)

Sólo con este propósito introduce Ricardo la discusión sobre la determinación de los precios. Todo su argumento se deriva, por un lado, de la **definición del valor** y, por otro, de la **explicación de la distribución** del producto en el sector agrario. En este planteo, ambas partes se encuentran separadas, siendo que la segunda sólo constituye una adición externa a los resultados de la primera. Es decir, lo importante es la determinación del valor (que no es más que una definición) y, dado éste, se "aplica" (como una multiplicación) al análisis realizado en valores de uso. Pero, como ya señalamos, la determinación del precio de las mercancías agrarias es absolutamente necesaria para explicar cabalmente la distribución del producto en el sector agrario o, lo que es lo mismo, la existencia de renta de la tierra.

Como la exposición de Ricardo agrega externamente la determinación del valor de las mercancías agrarias y lo que sabemos hasta ahora es que depende del trabajo necesario para su producción, son posibles dos conclusiones: podría determinarse por el trabajo necesario en las condiciones medias o en las peores. Ambos casos son cualitativamente consistentes con la explicación de la renta en términos de valores de uso (no así en las mejores condiciones), ya que el movimiento de las tasas de ganancia se daría en el mismo sentido.

Dado que Ricardo no demuestra la necesidad de que el valor dependa del trabajo desarrollado en las condiciones menos favorables, y que para la explicación de la existencia de la renta no es preciso considerar el valor, cabe la posibilidad de que el mismo sea determinado en cualquiera de esas dos condiciones. En efecto, cualitativamente hemos mostrado que se produce el ajuste de la cantidad de mercancías agrarias a la necesidad social de las mismas. Podría pensarse, entonces, que dicho ajuste resulta independiente de la "definición" de valor que escojamos. El análisis cuantitativo, sin embargo, demuestra que tal indiferencia no es real.

De hecho, siguiendo los términos que el mismo Ricardo plantea en el **primer capítulo** de sus *Principios* (nuevamente, haciendo abstracción de las determinaciones del capital), la conclusión que puede extraerse es que los precios

se determinan por la cantidad de trabajo necesaria para producir en las condiciones medias.

En efecto, como *"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"* (Ricardo, p. 9), podríamos decir que el valor total del producto en una nación (si suponemos que nuestro análisis se limita al territorio nacional, tomándolo como la totalidad del sistema) está determinado por la cantidad de trabajo que se despliegue en ella en un período estipulado, por ejemplo, un año. Dentro de esta nación, el trabajo se aplica a diferentes ramas y, con el fin de omitir los problemas que surgen de las transferencias de trabajos desplegados en períodos anteriores, supondremos que no existen medios de producción cuya rotación excedan el año calendario. Por otra parte, aceptamos que dentro de una rama particular de producción el trabajo se desarrolla en circunstancias diferentes.

Dadas las condiciones descritas anteriormente, podemos establecer una serie de consecuencias que se derivan necesariamente de ellas:

- Se verifica que la suma relativa de precios al interior de cada rama respecto de las demás coincide con la cantidad relativa de trabajo que se utiliza en ella.
- Dentro de cada rama, teniendo en cuenta que los precios deben igualarse por tratarse del mismo producto y que las condiciones de producción difieren entre las distintas firmas, no se puede establecer que el precio de cada mercancía dependa del trabajo necesario para reproducirla en las condiciones particulares en las que fue creada.
- Pero, como la suma de precios -relativa- de la rama está dada (se fijó en base a las cantidades relativas de trabajo necesario con respecto a las demás ramas), el precio individual de cada mercancía será el resultado de la división entre esta suma y la cantidad total de mercancías producidas en la rama.
- Por lo antedicho, el precio dependerá de la distribución de las cantidades producidas entre las diversas condiciones en las que las unidades productivas se encuentren operando en la rama. Esto se debe a que la suma total de precios (y valores) de la rama está dada y el precio individual se determina

por el cociente entre esta suma y la cantidad total de mercancías producidas. Si suponemos que los productores de una rama determinada tienen una distribución normal con respecto a las condiciones de producción, el precio individual de la mercancía se determinará por el trabajo necesario para producirla en las condiciones medias⁵.

Por lo anterior, la única forma de que, como sostiene Ricardo en el capítulo sobre la renta, el precio (valor) de las mercancías se determine en las peores condiciones es que el grueso de la producción de la rama se lleve a cabo en esas circunstancias. Éste, además de no ser el caso general, no es el caso que él mismo explica al exponer el concepto de renta de la tierra.

Siendo así, supongamos en primer lugar (siguiendo a la primera definición de Ricardo) que los valores de las mercancías agrarias e industriales se determinan en las **condiciones de producción medias**.

En el momento $t=1$ en el cual la producción se desarrolla en tierras de las mismas condiciones, la aplicación de 2 horas de trabajo, que se traducen en un precio de \$2, rinde un producto de 2 toneladas de trigo. Por su parte, en la industria, la misma cantidad de horas se expresarán también en \$2. A su vez, sabemos que si se quisiera extender la producción de trigo, tendrían que utilizarse tierras de una calidad inferior. Concretamente, con la aplicación de igual cantidad de trabajo obtendremos 1,5 toneladas. Cuando se produce sólo en la mejor tierra (A), el valor del producto será de una hora por tonelada, si se avanzara sobre la tierra B, el mismo sería de 1,14 horas por tonelada, dado que al agregar esta nueva parcela serán necesarias 4 horas de trabajo para obtener 3,5 toneladas de trigo.

Ahora bien, en el momento $t=2$, se produce un incremento en la necesidad social de trigo que eleva el precio del mismo a \$1,14 por tonelada, es decir, el nuevo valor traducido a precios⁶. Si este razonamiento fuera correcto, debería darse un ajuste que hiciera que existan incentivos para pasar a producir en la tierra B, y por lo tanto,

⁵ Resulta necesario remarcar que este esquema de análisis no pretende ser la descripción de un proceso real sino que se propone desarrollar consecuentemente la definición de valor que aparece en el primer capítulo de los Principios de Ricardo. Sobre esta base se establece la equivalencia inmediata entre valores y precios (relativos).

⁶ Es claro que podría subir hasta un precio mayor o menor a este monto pero, como estamos suponiendo que tenderá a su valor, con este precio el ajuste debería ser exacto.

incrementar la magnitud del producto agrícola. Estos incentivos deberían reflejarse en la tasa de ganancia de cada una de las ramas.

En el momento $t=1$, el capitalista agrario abonaba un salario equivalente a \$1, y apropiaba como ganancia la misma cuantía, por lo tanto, su tasa de ganancia era de 100%. Lo mismo ocurría en la industria. El salario en ambos casos se encuentra determinado en cantidades de trigo, y en el del agro también lo está la ganancia, ya que la misma no es sino el producto total deducido el salario. En la industria, por el contrario, la ganancia no estará determinada en granos sino por la cantidad y precio de la mercancía que se produzca. Ahora bien, el aumento del trigo a \$1,14 por tonelada afecta de maneras diferentes a las tasas de ganancias de la industria y del agro. En el sector agrario, momentáneamente, la misma seguirá siendo de 100%, ya que se incrementarán tanto los salarios como la cuantía de la ganancia, mientras que en el sector industrial la tasa se reducirá al 75,44% como consecuencia de la disminución de la masa de ganancia de \$1 a \$0,86 y del aumento de los costos, que pasan de \$1 a \$1,14. Esta última tasa de ganancia industrial reducida se contrapondrá a la que se podría obtener al desembolsar el capital en la segunda tierra del sector agrícola (B). La tasa de ganancia de esta última tierra es de 50%, dado que los salarios serán de una tonelada de trigo, de \$1,14, mientras que la ganancia es de 1/2 tonelada $=0,5 * \$1,14 = \$0,57$. De esta forma, la tasa de ganancia es de $\$0,57 / \$1,14 = 50\%$.

Esto determina que no habrá incentivos para pasar a producir en la tierra B. Si el valor se determinara en **las condiciones medias** o, mejor dicho, si el precio tendiera a coincidir con el valor determinado en las condiciones medias, **se impediría el pasaje a las tierras menos fértiles** y, por lo tanto, la satisfacción de la demanda social incrementada.

Como vemos, el análisis de la distribución entre obreros, capitalistas y terratenientes (es decir, teniendo en cuenta la explicación conceptual de la renta) perdería validez si fuese aplicado considerando el valor determinado en las condiciones medias de producción. Esta explicación sólo puede sostenerse en el caso en que se considere la situación estática de equilibrio en que la tasa de ganancia obtenida en la peor tierra coincida con la tasa de ganancia general. Y aun si fuera ésta la situación que quisiéramos explicar, lo mismo daría que consideremos que los valores se

determinan en las condiciones de producción menos favorables que en las medias o las mejores. Esto es porque lo único que determina que exista renta es la diferencia de fertilidades, planteada en las condiciones iniciales del problema.

Ahora consideraremos **cuantitativamente** si es posible sostener el mecanismo de transición hacia las tierras menos fértiles con la “definición” que da Ricardo sobre la determinación del valor en **las peores condiciones de producción** aunque, como explicamos, no se desprenda del planteo original e incluso contradiga necesariamente al desarrollo del primer capítulo sobre el valor.

En este ejemplo, en el momento $t=1$, el valor del trigo sería de 2 horas por tonelada y su precio de \$2 por tonelada, de la misma forma que en el caso anterior. Pero si se produjera en ambas tierras, el valor sería determinado en B. Por tanto, vendría dado por $2 \text{ horas} / 1,5 \text{ toneladas} = 1,33 \text{ horas} / \text{tonelada}$.

Supongamos ahora que el precio sube a \$1,33 por tonelada en $t=2$ por el incremento de la necesidad social. La tasa de ganancia que determinaría para el sector agrario la tierra B es, igual que antes, del 50% ($0,5 \text{ toneladas} / 1 \text{ tonelada} \text{ ó } \$0,66 / \$1,33$). Pero la masa de ganancia del sector industrial sería $\$2 - \$1,33 = \$0,67$ y su tasa de ganancia $\$0,67 / \$1,33 = 50\%$. Por lo tanto, dado que es igual a la que se podría obtener en B, existirán incentivos para que comience a producirse en esta tierra.

Este argumento muestra por qué **le resulta necesario a Ricardo concluir en el segundo capítulo, así como para lo que resta de su obra⁷, que el valor se determina en las peores condiciones**: estos precios son los únicos que **permiten que se produzca el paso de comenzar a desplegar la producción en la tierra de inferior calidad**. Ahora bien, si nos atenemos a su propia definición inicial (del primer capítulo) de valor, no alcanzaríamos este resultado. Por el contrario, lo que deberíamos concluir (en base al desarrollo que se desprende de dicha definición de Ricardo), prescindiendo de las diferentes composiciones del capital y de las distintas velocidades de rotación, es que el valor se determina en las condiciones promediales⁸.

⁷ Un pasaje, ya en los últimos capítulos de “Los Principios”, es muy explícito en este aspecto: “En otra parte de esta obra [pág.55] me he esforzado por demostrar que el valor real de las de una mercancía está regulado, no por las ventajas accidentales de que pueden disfrutar algunos de sus productores, sino por las dificultades reales que encuentra el productor menos favorecido” (Ricardo, pág.271)

⁸ El valor determinado en estas condiciones promediales se aproximan al valor individual de una mercancía producida en las modales, debido a que cada condición de producción pesa en el promedio de acuerdo a la cantidad de firmas que la poseen.

En suma, vemos que en el segundo capítulo de los *Principios*, la existencia de la renta de la tierra es explicada en términos de cantidades físicas por la diferente fertilidad de los terrenos que determina la particular **distribución** de ese producto entre las distintas clases sociales. Por otra parte, la **determinación del precio** de las mercancías agrarias es postulada como una definición. La explicación de Ricardo se basa entonces en la separación de los problemas de **determinación del valor** y de **distribución del producto**, de la misma manera que lo hace en el primer capítulo al explicar la distribución entre salarios y ganancias.

Considerando que la determinación del valor en las condiciones medias no permite pasar a la segunda parcela de tierra y que, a la vez, el análisis de Ricardo muestra que el valor efectivamente se determina en dichas condiciones de producción, nos encontramos con una **evidente contradicción**. El concepto de valor expuesto por Ricardo, consecuentemente desarrollado, indica que el mismo debe determinarse en las condiciones medias; pero, para que sea posible producir en la tierra B, el precio de las mercancías agrarias debe determinarse en las peores condiciones. Decimos precios y no valores en este último caso porque se trata de una categoría apariencial: es lo observado por los capitalistas a través de cuya acción se produce el ajuste. El valor, por el contrario, como una cantidad de trabajo, no aparece directamente en el proceso de intercambio. Por lo tanto, de la primera definición de valor de Ricardo junto con el mecanismo de determinación de la renta mencionado **se desprende que valores y precios no coinciden directamente y que el análisis de la renta de la tierra realizado meramente en términos de valor no puede ser llevado a cabo**.

Es menester aclarar que la divergencia entre precios y valores a la que hacemos referencia no es aquella que se produce entre los “precios de mercado” (en los que necesariamente pesan las condiciones de oferta y demanda **coyunturales**) y “precio natural” (en la que priman las determinaciones respecto de las cantidades de trabajo necesarias para la reproducción de la mercancía en cuestión). En efecto, este último tipo de discrepancia es tratada extensamente por Ricardo. De hecho, le dedica el capítulo “*Sobre el precio natural y el de mercado*” (cap. IV) y luego reexpone este problema, aunque sin agregar nuevas determinaciones relevantes, en “*De la influencia de la oferta y la demanda sobre los precios*” (cap. XXX). Al respecto Ricardo dirá:

“Al considerar al trabajo como base de los bienes, y la cantidad comparativa de trabajo que es necesaria para su producción, como la regla que determina las cantidades que deben entregarse a cambio de cada uno de los otros, no debemos suponer que negamos las desviaciones accidentales y temporales que registran los precios reales o de mercado de los bienes, en relación con su precio primario y natural.” (Ricardo, p. 67).

Como dijimos, no nos referimos a estas diferencias *coyunturales* entre valores y precios (que, efectivamente, son abordadas por Ricardo) sino que nuestra intención es remarcar la ausencia en el texto de aquellas divergencias *estructurales* que se presentan al considerar las determinaciones del capital. Efectivamente, para cubrir la necesidad social incrementada de productos agrarios, su precio debe establecerse permanentemente en el nivel determinado en las peores condiciones de producción. A aclarar esta diferencia nos abocaremos más adelante en el presente trabajo.

Determinación del valor en general

Teniendo en cuenta las contradictorias y excluyentes “definiciones” del valor a las que arriba Ricardo (la del primer capítulo y la del segundo), nos vemos en la necesidad de abordar este punto con mayor detenimiento. Seguiremos (inicialmente) el camino comenzado por Marx para lograr este cometido.

El primer problema a resolver son las condiciones de producción en que se determina el valor de las mercancías. Como señala Marx, el análisis del intercambio de mercancías muestra que el contenido que las iguala y determina la proporción en que se cambian no es más que el trabajo. En efecto, haciendo abstracción de sus cualidades útiles, el único contenido común que permanece en ellas es ser producto del trabajo humano abstracto. Asimismo, debemos tener en cuenta que al tratarse de la sustancia que iguala al *mundo de las mercancías*, es decir, a todas las partes integrantes del producto de la sociedad, no puede ser sino una sustancia social. Esta determinación acerca del carácter cualitativo del valor en tanto sustancia social presenta, a su vez, una dimensión cuantitativa. El trabajo social, de hecho, no es más que el conjunto de los trabajos particulares, por lo que la determinación cuantitativa del valor de las mercancías está dada por la cantidad de trabajo necesario en las condiciones sociales y materiales medias de producción.

“El trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo. Es como si toda la fuerza de trabajo de la sociedad, materializada en la totalidad de los valores que forman el mundo de las mercancías representase para estos efectos una inmensa fuerza humana de trabajo, no obstante ser la suma de un sinnúmero de fuerzas de trabajo individuales. Cada una de estas fuerzas individuales de trabajo es una fuerza humana de trabajo equivalente a las demás, siempre y cuando que presente el carácter de una fuerza media de trabajo social y dé, además, el rendimiento que a esa fuerza media de trabajo social corresponde; o lo que es lo mismo, siempre y cuando que para producir una mercancía no consuma más que el tiempo de trabajo que representa la media necesaria, o sea, el tiempo de trabajo socialmente necesario.” (Marx, [1867] p. 6, FCE, el subrayado es nuestro.)

El desarrollo del concepto de mercancía, que se desprende de su observación, confirma lo que, como vimos, implica la primera definición de Ricardo del valor: son las condiciones medias de producción las que determinan el valor. Hasta aquí, si bien el valor no se presenta como resultado de un desarrollo conceptual en los *Principios*, parece confirmarse que, siendo el trabajo humano la sustancia del valor de las mercancías, no puede tratarse más que del desarrollado en las condiciones medias de producción.

Si nos atuviéramos, por el contrario, a **la segunda definición que da Ricardo del valor**, que establece su determinación cuantitativa en las peores condiciones de producción existentes (y en funcionamiento), deberíamos afirmar que, **agregando el sistema en su conjunto, no es la suma del trabajo de la sociedad la que se ve representada en la totalidad de las mercancías sino una suma de trabajo que no tiene existencia real**. En la sumatoria del valor en el mundo de las mercancías, cada valor de uso estaría siendo considerado no por la cantidad de trabajo necesario para reproducirlo sino por la mayor cantidad de trabajo que se utilice para producir una mercancía de su clase en la peor de las condiciones vigentes, que es necesariamente mayor que la suma del trabajo total de la sociedad. En rigor, esto no se convertiría en un problema en caso de que se pudiera hallar una **relación fija** entre la cantidad de trabajo total desplegado en la sociedad y el valor total de la misma, expresando así todo el valor en otra escala, simplemente. El problema es que justamente esta fijeza aludida es imposible de alcanzar mientras existan

diferentes “distancias” entre las condiciones medias de producción y las peores entre cada una de las ramas. De esta manera, se observa que la “segunda definición del valor” de Ricardo no tiene asidero conceptual al agregar al sistema en su conjunto.

Sin embargo, la “segunda definición del valor” resultó necesaria en la argumentación de Ricardo para explicar la renta de la tierra: sería imposible la producción en la última parcela si ésta no asegurara la obtención de la tasa media de ganancia. Tal situación sólo podía ocurrir si el precio de las mercancías agrarias se determinara por el trabajo necesario en las peores condiciones de producción.

En este punto es necesario observar que el problema respecto de la determinación del valor se presenta en el análisis cuando estudiamos el paso a la producción en una nueva parcela de tierra. Esta transición debe efectuarse mediante la inversión de nuevo capital en dicho predio. Ahora bien, tal desembolso se llevará a cabo cuando el **precio** de las mercancías agrarias alcance el nivel determinado por la suma de salarios y beneficios medios en esta última parcela que no paga renta. El **valor**, en tanto cantidad determinada de trabajo social, no observable, no interviene inmediatamente en las decisiones de inversión. Es el precio (al menos de las mercancías agrarias) y no el valor el que se determina en las condiciones de producción menos favorables.

La confusión entre estas dos categorías no ha sido menor. Así, Rubin explica que, según Ricardo:

“The value of corn is determined by the quantity of labour expended to produce it on the worst land_Ricardo mistakenly generalized this law to apply to the exchange value of all products_” (Rubin, 1989 [1929], p. 272 y nota).

Esta afirmación de Rubin indica claramente que el valor de las mercancías agrarias se determina, efectivamente, en las condiciones de producción menos favorables, aunque no así el de las demás mercancías. Es cierto que para Ricardo el valor de todas las mercancías se determina de esta manera (al menos, de acuerdo a lo que denominamos su segunda definición del valor); pero lo que no puede afirmarse es que esta definición no se sostenga para el caso de las mercancías industriales y sí para las agrarias. Dado que el valor es una sustancia social y que sólo puede

establecerse a nivel del sistema en su conjunto, su determinación se da de la misma forma para todas las mercancías. El problema al que aquí nos enfrentamos es otro.

El análisis nos indicó que el trabajo es la sustancia del valor y que el valor es el verdadero contenido del valor de cambio o del precio de las mercancías. En el caso de las mercancías agrarias encontramos, sin embargo, que sus precios deben determinarse en las peores condiciones de producción, lo que nos obliga a concluir que, si bien se encuentran determinados, divergen sistemáticamente de sus valores, que no pueden más que establecerse en las condiciones medias de producción.

La contradicción a la que arribamos, que se desprende de los propios términos en que el problema se encuentra planteado según Ricardo, nos obliga a seguir el análisis del valor de las mercancías hasta que se muestre cuál es su verdadera relación con el precio.

El valor, habiéndose mostrado como una sustancia social, no puede aparecer como atributo físico o material de la mercancía. En efecto, *el trabajo* creador de mercancías tiene una determinación histórica que le es propia: es *realizado en forma privada e independiente*. Esto significa que los productores no se relacionan directamente en la organización ni ejecución del trabajo social. Es decir, lo que suple esta anarquía generalizada es la relación directa entre los productos del trabajo de los individuos, quienes sólo podrán realizarse como sujetos sociales a través del intercambio de aquellos. Es en esta relación social entre mercancías que tendrá que presentarse el carácter social de su valor. El valor, por tanto, en el marco de la ausencia de relaciones sociales directas, no podrá manifestarse tal cual es sino que cobrará objetividad plena a través de la relación con el valor de uso de la mercancía que toma el lugar de *equivalente*, cuya forma más desarrollada es la *mercancía dineraria*.

Incluso a esta altura del desarrollo, podemos afirmar que, si bien el precio es la expresión dineraria del valor, de todas formas queda abierta la posibilidad (que es la regla más que la excepción) de una divergencia entre los mismos.

Ahora bien, siguiendo el desarrollo de la mercancía dineraria y de sus funciones, se dejan entrever nuevas determinaciones que yacían latentes en el mismo **dinero**. Una manifestación de esta potencia es el atesoramiento, donde el dinero puede

cerrar un ciclo M-D, dejando trunco así el ciclo mercantil simple, M-D-M, volviéndose de esta forma su último término. Esta simple determinación muestra una potencia del dinero como *fin en sí*, y no como un mero *medio para* facilitar el intercambio de mercancías. Al tratarse de un fin en sí mismo, se vuelve evidente una determinación fundamental más, que radica en que la única **diferencia** que puede encerrar el dinero como dinero es **cuantitativa**. Con lo cual, un ciclo que tiene como fin (y como comienzo) al dinero sólo podrá encerrar al concluir una mayor cantidad de valor que la inicial. Es decir, el valor se valorizará, en otras palabras, será **capital**.

Asimismo, resulta evidente para cualquier conciencia mercantil-capitalista que el dinero es el *fin último* de los fragmentos productivos individuales en que toma forma la producción social conjunta. Sabemos que no se tratará de la abstracta satisfacción de necesidades humanas o la producción de simples valores de uso, sino de una forma históricamente determinada de la producción social, que tiene al **capital** como sujeto inmediato del mismo.

La conocida fórmula simple del capital se esquematiza como: D-M-D', y dado que la única diferencia que puede tener el dinero que se encuentra presente en los extremos del ciclo es cuantitativa, Marx emprenderá la búsqueda de una explicación de dicha divergencia, a la que llamará **plusvalor**. **La conocida respuesta del autor consiste en** que la diferencia mencionada se obtiene a través del consumo de una mercancía particular cuyo valor de uso es crear valor: la fuerza de trabajo. En suma, al comprar la capacidad de trabajo del obrero, el capitalista, como personificación del capital, pagará (si consideramos las determinaciones en su mayor pureza) el valor de dicha fuerza de trabajo, que será una cuantía menor que la producida por la misma mientras es consumida en el proceso productivo.

Es evidente que la fuerza de trabajo es aplicada en ciertas condiciones y que necesita, para ser consumida, la existencia de medios de producción en cantidades y cualidades determinadas para desplegarse en el proceso de trabajo y en el de valorización. De aquí, entonces, se desprende que una parte del desembolso del capital será destinado a la compra de fuerza de trabajo mientras que otra parte será necesariamente empleada para la compra y puesta en marcha de medios de producción. Dado que solamente del primero se extrae mayor valor del que se paga, plusvalor, Marx lo llama capital variable (V). Mientras que al capital destinado a la

compra de los medios de producción, que sólo transfiere su valor al del producto, sin agregar uno nuevo, lo denominará capital constante (C). La relación en términos de valores existente entre el capital constante y el variable para una determinada rama de la producción, constituye su **composición orgánica**.

Transferencia de plusvalor entre ramas. Proceso general de reproducción

El proceso de reproducción del capital genera a nivel del sistema en su conjunto una **masa de plusvalor** que se distribuye entre las distintas ramas de producción de acuerdo al capital invertido en cada una de ellas. Esto significa que cada capital individual no apropia plusvalor en relación directa al valor generado por la rama en la que fue invertido.

El **valor del producto** de cada rama depende de la cantidad de trabajo vivo que se pone en movimiento en ella y de la transferencia de valor del capital constante necesario para obtenerlo. Por lo tanto, el valor del producto viene dado por la suma del capital constante que se consume en el proceso de trabajo, el valor de la fuerza de trabajo utilizada y el plusvalor creado por esa fuerza de trabajo.

Lo antedicho implica que, considerando iguales inversiones de capital en ramas con diferente composición orgánica ($C/(C+V)$) (e iguales tasas de plusvalor), el valor del producto de esas ramas será distinto. Concretamente, en aquellas en las que se utilice una mayor proporción de capital constante, el valor del producto será menor.

A primera vista, esto parecería indicar que existen tasas de ganancia distintas en cada sector, ya que la misma inversión de capital, dependiendo de la rama en la que fue realizada, crearía diferentes magnitudes de valor. Esto contradice la noción práctica que advierte la conformación de una *tasa de ganancia media* a nivel general.

Sin embargo, lo que estamos analizando en este lugar es el *valor* que, como vimos, es una sustancia social que no se expresa directamente. El precio, forma en que se manifiesta el valor, no es más que una cantidad determinada de una mercancía en particular, la mercancía dineraria y, por ello, entraña, en primer lugar, la *posibilidad* de una discrepancia cuantitativa entre precios y valores relativos y, en segundo

lugar, dadas las determinaciones del capital, la *necesidad de una discrepancia sistemática*.

La reproducción del capital social se realiza a través de la acción de los capitales individuales, por lo que cada uno de ellos cuenta en el proceso general tanto como los demás. Los capitales particulares se relacionan entre sí a través de la competencia, que constituye la forma concreta en que se reproduce el capital global y determina que se tienda a conformar una única tasa de ganancia, correspondiente al capital adelantado, independientemente de la composición del mismo. Esto implica lo que señalamos anteriormente: la apropiación de plusvalor por cada capital individual no es proporcional al valor de su producto generado por su aplicación sino al capital adelantado; es decir, **la apropiación de plusvalor se escinde de su creación**.

Al nivel del sistema, el proceso de producción genera una masa de plusvalor que se reparte proporcionalmente entre todos los capitales que se ponen en movimiento, según la magnitud de valor desembolsada. Ahora bien, que el valor apropiado por una rama particular de la producción sea mayor o menor que el creado por la misma dependerá de su composición orgánica.

Las ramas que poseen una mayor composición orgánica, es decir, que emplean en la producción mayor cantidad de capital constante que las demás, al valorizarse a la tasa general de ganancia, estarán apropiando más valor que el que ellos mismos han creado. Esto se debe a que una mayor parte del capital invertido no genera nuevo valor sino que sólo transfiere el propio al producto. Las ramas con una composición orgánica menor, al utilizar una mayor proporción de capital variable, o sea, capital cuyo uso además de transferir valor lo crea, estarán apropiando a través de la tasa de ganancia, un menor valor que el que han engendrado.

Esto se debe a que, a través de la formación de una tasa ganancia media a nivel del sistema, cada capital individual apropiará una parte proporcional del plusvalor generado por el conjunto de todas las ramas de producción, independientemente de su composición orgánica. Los precios a los que se realizan las mercancías no gravitan en torno a sus valores sino que lo hacen alrededor de sus **precios de producción**, es decir, la suma de los costos y la ganancia media proporcional a esos costos: la tasa de ganancia general se aplica al capital invertido sin distinguir si

el mismo está constituido mayormente por fuerza de trabajo o por medios de producción.

A nivel general, el plusvalor total creado coincide con el plusvalor apropiado por el conjunto de los capitales existentes, sólo que se halla distribuido en función del capital adelantado y no del plusvalor creado.

Determinación del precio de producción al interior de la rama. Conformación de las ganancias extraordinarias

Si bien en el análisis anterior tratamos a **cada rama de producción** como un conjunto homogéneo de firmas cuya composición orgánica y **condiciones de producción** en general son similares, debemos ahora indagar sobre **las diferencias que existen en su interior**. Tales diferencias no son en ningún modo casuales sino que expresan los constantes cambios que se introducen en los procesos productivos y dan lugar, a nivel del sistema, al avance de las fuerzas productivas de la sociedad.

Con el fin de facilitar la exposición, supondremos que tratamos con una rama de la producción cuya composición orgánica coincide con la media social, de forma tal que apropia la misma magnitud de plusvalor que genera. Esto implica, también, que la suma de precios de producción coincidirá con la suma de valores (siempre en términos relativos respecto del resto de las mercancías). En esta rama, el valor de cada mercancía está determinado por el valor total del conjunto de las mercancías de su clase dividido por la cantidad de las mismas.

Por otra parte, dentro de cada rama de la producción existe una determinada cantidad de firmas que opera en condiciones distintas. Sus técnicas productivas presentan distintos grados de desarrollo que pueden ser o no compartidas por varias de ellas. Dichas condiciones determinan que los **precios de producción individuales** no sean iguales para todas las firmas. Pero dado que todas ellas producen la misma mercancía y, por lo tanto, venden su producto al mismo precio, las tasas de ganancia individuales también serán diferentes.

Anteriormente habíamos señalado que los precios de mercado giraban en torno a los precios de producción. **El problema es, ahora, conocer en cuál de las condiciones productivas existentes dentro de la rama se determinan esos precios de producción.**

En el equilibrio, la masa total de mercancías se venderá por la suma de los precios de producción de la rama, debido a que, tratándose de una rama de composición orgánica media, al realizarse en el mercado, se intercambia por el resto de las mercancías de acuerdo a su valor.

El **precio de mercado** de las mercancías (nuevamente, en condiciones de equilibrio) se determinará entonces como el resultado del cociente entre la suma de los precios de producción de la rama y la cantidad de valores de uso. Este precio asegura que el capital desembolsado en la rama se valoriza, en su conjunto, a la tasa de ganancia media, aunque no haga lo mismo cada capital individual.

Los capitales que posean condiciones de producción superiores a la media, tendrán costos menores, es decir, sus precios de producción serán inferiores a los precios de mercado, ergo, alcanzarán una tasa de ganancia mayor a la media. Lo contrario sucederá con aquellos capitales que operen en condiciones inferiores a la media.

Dada la forma en que se determina el precio de mercado, éste va a acercarse al precio de producción que se establece en las condiciones productivas en las que operen la mayor cantidad de firmas dentro de la rama. La **ganancia extraordinaria** de aquellos capitales cuyos precios de producción individuales sean inferiores a los de mercado se compensará con la menor tasa de ganancia de aquellos que se encuentran en su condición opuesta.

Esto quiere decir que **la magnitud de plusvalor apropiado por la rama no varía por la existencia de ganancias extraordinarias al interior de la misma, sino que simplemente se modifica su distribución entre los capitales individuales.**

Ahora bien, **hasta aquí, las ganancias extraordinarias no pueden sostenerse indefinidamente.** En efecto, pueden darse dos movimientos: en primer lugar, cabe la posibilidad de que los capitales en peores condiciones adopten las técnicas productivas y alcancen las condiciones de producción de aquellos que apropian la ganancia extraordinaria, provocando una disminución en los precios de producción generales y, por lo tanto, de esa misma ganancia extraordinaria; en segundo lugar, puede suceder que los productores más eficientes reduzcan sus precios de venta con el fin de desplazar del mercado a sus competidores menos productivos y lograr

acaparar una mayor parte del mismo, acción que tendría el mismo resultado que la anterior, o sea, la eliminación de la ganancia extraordinaria.

Determinación del precio de producción dentro de la rama agropecuaria. Conformación de las ganancias extraordinarias permanentes: la renta de la tierra

El **sector agrario** representa un caso de particular interés en el análisis de las **ganancias extraordinarias**. El hecho de que las condiciones de fertilidad de la tierra difieran naturalmente implica que en determinadas explotaciones agrícolas el trabajo desplegado sea más productivo que en otras. Las condiciones diferenciales en cualquier tipo de producción, como lo vimos anteriormente, dan lugar a que en los sectores que se encuentran en las mejores circunstancias se genere la posibilidad de apropiarse una ganancia extraordinaria, que estará determinada por la diferencia entre el precio de producción individual y el precio de producción general de la rama. Hasta aquí, ocurre en este sector lo mismo que en cualquier otra rama.

No obstante, en el **sector agrario** existe una **determinación particular** que lo distingue de los restantes: las diferencias de las productividades del trabajo que son consecuencia de las particulares condiciones naturales en que se lleva a cabo (en este caso, las tierras particularmente fértiles) se constituyen en un obstáculo más difícil de eliminar que en los medios de producción del resto de las ramas. En efecto, la tierra se erige como un **medio de producción no reproducible (por medio del trabajo humano)** con sus diferentes tipos de fertilidad y ubicación. Si bien no resulta imposible que el capital avance sobre estas condiciones naturales diferenciales, es de suponer que las asimetrías no son superables a corto plazo, de forma tal que por prolongados períodos de tiempo la producción necesaria se lleva a cabo en terrenos de distinta fertilidad.

En el caso de otros recursos naturales, Ricardo aclara que no se encuentra esta determinación mencionada, particularmente debido a que no presentan el mismo problema de escasez en relación a su necesidad social:

“Con una cierta cantidad de materiales, y con la ayuda de la presión atmosférica, de la elasticidad del vapor, los motores pueden desempeñar trabajo y abreviar el esfuerzo humano en una gran proporción; pero ningún cargo se hace por el uso de

esas ayudas naturales, debido a que son inagotables y se hallan a disposición del hombre." (Ricardo, p. 52, el subrayado es nuestro)

Por otra parte, la existencia de estas condiciones diferenciales de la tierra apropiables y la consecuente generación de renta determinan la existencia de una clase social diferente de la capitalista que se hace de parte del producto de la sociedad solamente por su carácter de propietaria. La percepción de renta está, por lo tanto, generalmente asociada a la clase terrateniente. Sin embargo, no es necesario que la propiedad del capital y de la tierra se encuentre escindida en personas diferentes. Un mismo individuo puede percibir renta como propietario de la tierra (dado que, si decide cultivar su propiedad él mismo, pierde la posibilidad de arrendar dichos terrenos) y ganancia como capitalista.

Considerando las condiciones particulares en que se desenvuelve la rama agropecuaria resulta ahora necesario analizar si las conclusiones a las que arribamos anteriormente, cuando no diferenciábamos a este sector de los restantes, se ven modificadas. Vimos que en el análisis de la determinación de los precios de producción de las mercancías resultan esenciales dos cuestiones: la apropiación de plusvalor por la rama de producción, mediada por la composición orgánica de su capital, y la generación de ganancias extraordinarias, resultado de las distintas productividades del trabajo a su interior.

a) Apropiación de plusvalor en el sector agrario:

El mecanismo de transformación de valores en precios de producción expuesto anteriormente mostraba que el plusvalor creado a nivel general se distribuye entre las diversas ramas de la producción en forma proporcional a la magnitud de capital desembolsado. O, lo que es lo mismo, la apropiación de plusvalor creado en cada rama se ve condicionada por la composición orgánica de su propio capital.

Históricamente, el sector agropecuario ha presentado una composición orgánica inferior a la media. En efecto, los medios de producción utilizados en el proceso de trabajo de esta particular rama tienen una participación menor en el valor del producto que en el promedio de la sociedad. Y, como vimos, el proceso de producción general determina que las ramas con composición orgánica menor a

la media apropien, al venderse a sus precios de producción, una magnitud de plusvalor inferior a la que crean. No obstante, nada quita que a partir del avance de las fuerzas productivas esta determinación respecto de la participación relativa que tienen el capital constante y el variable en el valor del producto se invierta, y la composición orgánica de la rama agropecuaria resulte ser más elevada que la promedial.

El análisis que sigue, sin embargo, tomará como referencia una composición orgánica inferior a la media para el sector, aunque las conclusiones podrán generalizarse para cualquiera de los casos posibles.

b) Determinación del precio de producción de las mercancías agrarias

Las **particularidades** que presenta el **sector agrario** en cuanto a las diferentes condiciones de producción en las distintas fracciones del territorio hacen que las **ganancias extraordinarias dentro de la rama se determinen de una forma específica.**

Para mostrar la manera en que se establece el precio de equilibrio de este sector, debemos analizar el mecanismo mediante el cual se determina la producción de mercancías agrarias, dada la necesidad social de las mismas. Con este fin, seguiremos el mismo razonamiento que realizamos en la exposición del mecanismo de ajuste de *valores* y tasas de ganancias que se desprendía del desarrollo de Ricardo para la transición de la producción en una única parcela a la adición de una segunda. Sin embargo, ahora, habiendo dilucidado la diferencia y la relación entre valores y precios y, por lo tanto, valores y precios de producción, la exposición prescindirá de los primeros y estará centrado en los movimientos de los segundos.

Si en un primer momento la producción agraria se realiza completamente en tierras en las cuales el trabajo es igualmente productivo, sabemos, por un lado, que no existirá *renta diferencial* y, por otro, que el precio de equilibrio coincidirá con el precio de producción determinado en esas tierras. Al aumentar la necesidad social de las mercancías agrarias, en primer lugar, se incrementará su precio de mercado. Esto implica una disminución de la tasa de ganancia general a través del incremento de los salarios en toda la economía. No ocurre lo mismo

en la rama agraria donde aumentarán proporcionalmente tanto los costos como los ingresos. La necesidad social incrementada hará subir los precios hasta que alcancen un nivel que permita producir en la segunda tierra con una tasa de ganancia que se iguale a la de toda la economía. Este ajuste se realiza a través del gradual descenso de la tasa de ganancia general que conllevará el traslado de los capitales industriales al sector primario.

Vemos entonces que el precio de mercado de equilibrio se igualará al **precio de producción** determinado en la tierra menos fértil, es decir, al costo de producir en ella más la ganancia media correspondiente a ese costo. A diferencia de lo que expone Ricardo, encontramos que el **valor** de las mercancías agrarias, al igual que el de todas las mercancías, no puede sino determinarse en las **condiciones medias de producción**; lo que efectivamente se determina en las **condiciones inferiores** son los **precios de producción**, que coincidirán, en el equilibrio, con los de mercado.

La necesidad social, que supusimos incrementada para explicar el ajuste, sólo se verá satisfecha con la incorporación a la producción de las tierras de menor productividad, por lo que el precio deberá subir hasta que su cultivo resulte rentable, es decir, cubra los costos y arroje la ganancia media. Ahora bien, como resultado, en las tierras de mayor productividad se generará una **ganancia extraordinaria**, es decir, que se desprende de las distintas condiciones de producción al interior de la rama. La magnitud de esta ganancia extraordinaria, al igual que en cualquier otra rama, estará determinada por la diferencia entre el precio individual de producción y el general.

En **la industria**, la suma de estas ganancias al interior de la rama es nula: las **ganancias extraordinarias** que apropian los capitales más productivos tienen como contrapartida la aceptación de los menos productivos de una tasa de ganancia inferior a la media, lo que desata los mecanismos mencionados anteriormente que provocan su eliminación. De esto se sigue que el precio de producción se determina en las condiciones promediales. Por su parte, **en el agro** debe determinarse necesariamente en las condiciones peores.

“... la causa de la plusganancia emana aquí [en la industria] del propio capital (lo cual comprende el trabajo puesto en movimiento por el mismo), sea de una

diferencia en la magnitud del capital empleado, sea de un empleo más apropiado del mismo a los fines que persigue, y de por sí no hay nada que impida que todo el capital se invierta de la misma manera en la misma esfera de la producción. Por el contrario, la competencia entre los capitales tiende a nivelar cada vez más estas diferencias; la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario se impone en el abaratamiento de las mercancías y en la obligación de producirlas bajo las mismas condiciones favorables. Pero las cosas son diferentes en el caso de la plusganancia del fabricante que emplea la caída de agua [o el recurso natural que determina diferencias en las productividades del trabajo en las actividades que lo emplean]. El aumento de la fuerza productiva del trabajo que emplea no emana del capital ni del propio trabajo, sino del mero empleo de una fuerza natural diferente del capital y del trabajo, pero incorporada al capital. Emana de la mayor fuerza productiva natural del trabajo, vinculada a la utilización de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que esté a disposición de cualquier capital en la misma esfera de la producción [...]. Emana por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como la caída de agua, sólo se halla a disposición de quienes a su vez dispongan de determinadas porciones del planeta y sus anexos.” (Marx, [1894] p.828-29, los corchetes y subrayados son agregados nuestros).

Las formas en que el capital tiende a eliminar las ganancias extraordinarias son básicamente dos: por un lado, la difusión de los medios de producción existentes en las firmas de mayor productividad al resto de la rama y por el otro, la eliminación de las empresas menos productivas por su imposibilidad de competir si las más productivas deciden bajar el precio (lo que podrán hacer aun realizando la tasa de ganancia media).

En cambio, como se desprende de lo anterior, en **la rama agropecuaria**, las ganancias extraordinarias son de carácter estructural. Es decir, sobre las particulares condiciones de esta actividad, **a diferencia de la industria, se asientan ganancias extraordinarias que son positivas a nivel agregado**. Queda abierta, de momento, la incógnita acerca de la fuente de esta ganancia extraordinaria estructuralmente positiva apropiada por el sector agrario.

Forma particular de la apropiación de plusvalor por parte del sector agrario. Su relación con las restantes ramas productivas

En el caso de la industria, la apropiación del plusvalor de cada rama no depende directamente de la magnitud creada por ella sino que, una vez generada, pasa a formar parte del fondo de plusvalor de la economía para distribuirse luego en relación a la inversión de capital en cada sector. La composición orgánica, por lo tanto, afecta a la creación pero no la apropiación de plusvalor. Sin embargo, determina conceptualmente la proporción del plusvalor creado que apropia: aquellas ramas con una composición orgánica mayor a la media social obtendrán más plusvalor que el generado, mientras que sucederá lo inverso con las que posean una composición orgánica infrapromedial. El hecho de que este mecanismo se desarrolle de la forma mencionada descansa en el supuesto que, de existir ganancias extraordinarias, el agregado de las mismas al interior de cada rama debe ser igual a cero.

Por lo tanto, dadas las condiciones específicas de la rama agropecuaria, no sólo se modificará la apropiación de plusvalor al interior de la misma sino que se verán afectados los restantes sectores de la producción.

Si mantenemos el supuesto acerca del carácter infrapromedial de la composición orgánica del capital en la rama agropecuaria, y prescindiéramos del análisis de las ganancias extraordinarias, podríamos inferir que apropiará menos plusvalor del que crea. Sin embargo, el carácter estructural de las ganancias extraordinarias que analizamos modifica esta conclusión.

La **ganancia extraordinaria** en el agregado del sector será invariablemente positiva y, al igual que cualquier tipo de ganancia, **su fuente no es otra que plusvalor**. Se desprende de aquí que la clase terrateniente, en definitiva, apropia en concepto de renta de la tierra parte del trabajo impago general. Aunque no necesariamente debe ser del trabajo aplicado a la producción agraria.

Si la composición orgánica del sector es menor a la media social, se abren dos posibilidades: por un lado, que el monto de la renta sea menor que la diferencia entre el plusvalor apropiado por el capitalista agrario y el creado por la rama y, por otro, que supere dicha diferencia. En el último caso, la cuantía en que supere el plusvalor generado al interior del sector provendrá de las restantes ramas

productivas de la sociedad. En caso de que la composición orgánica sea superior a la media social, tanto parte de las ganancias del capitalista como el total de la renta, serán apropiación de plusvalor creado por otras ramas.

Conclusiones

A lo largo del presente trabajo nos propusimos exponer, a través del desarrollo de un concepto central de la teoría económica, la renta de la tierra, la conexión necesaria entre dos obras fundamentales de la Economía Política. Intentamos demostrar que el desarrollo consecuente de la teoría de Ricardo sobrepasa sus propios límites y se conserva en su negación. Este movimiento, guiado por las propias contradicciones del concepto, nos da la clave para comprender la unidad de la teoría, que trasciende a los autores al mismo tiempo que los comprende.

El estudio de la fuente y origen de la *renta de la tierra* nos remitió al problema de la relación entre **valores** y **precios**. Siguiendo el análisis que realiza Ricardo sobre la cuestión, encontramos que **resulta imposible resolver el problema de la renta de la tierra sin la nítida distinción de ambas categorías**. De hecho, **la falta de articulación de estas nociones que encontramos en los *Principios*, hacen que la explicación de la renta diferencial contradiga desarrollos anteriores del propio autor, llevándolo(nos) a un callejón sin salida en sus propios términos**. En efecto, hemos mostrado cómo el desarrollo consecuente de las nociones trazadas por Ricardo en el primer capítulo desemboca necesariamente en la imposibilidad de explicar el mecanismo que da cuenta de la existencia de la renta de la tierra que él mismo expone más adelante. En el segundo capítulo, este obstáculo lo lleva a postular una segunda definición de valor (incompatible con la primera) que se ve obligado a sostener a lo largo de toda su obra.

Para desentrañar el núcleo de esta contradicción, es necesario llevar al extremo las pautas iniciales del planteo, en este caso, las definiciones del valor. Es en este punto que el análisis de Marx se vuelve fundamental: precisamente, su obra de madurez se centra en trascender de este modo la Economía Política de su tiempo. En base a esta pauta, el desarrollo del concepto de valor desembocó por su propio movimiento en los conceptos de precios de producción y ganancias extraordinarias. Ahora bien, nuestro problema inicial nos obligó a remontarnos por sobre la rama de producción

en cuestión para abarcar el sistema en su conjunto. En efecto, encontramos que la explicación de la determinación de los precios de producción de cada rama no podía determinarse sino en relación con los del resto de los sectores de la economía.

Una vez estudiados los procesos a nivel del sistema, pudimos retomar el problema inicial abordando los puntos en los cuales tropezaba el análisis de Ricardo. Principalmente, encontramos que la definición sobre la determinación de los **valores** en las condiciones de producción menos favorables no resultaba sostenible en sus propios términos; lo que se determina en estas condiciones son los **precios de producción** de las mercancías agrarias. Es decir, esto no aplica para los valores de las mercancías agrarias y tampoco para las restantes, como aparece en la “segunda definición” de los *Principios*.

Al retomar el análisis del sector agrario, una vez expuestas las determinaciones generales del sistema, pudimos comprender el papel que aquél desempeña en éste y la forma en que determina (y es determinado por) las restantes ramas.

El vínculo encontrado entre la forma en que la rama agropecuaria apropia plusvalor y la generación de aquél a nivel del sistema determina la parte que se suma al fondo a partir del cual se determina la tasa de ganancia del capital. Esta cuota del plusvalor total se extrae del proceso de reproducción y acumulación del capital, siendo, por tanto, un obstáculo para la conversión de una parte del plusvalor en nuevo capital. Se vuelve, asimismo, un objetivo permanente del capital la recuperación de esta porción de plusvalor como parte del capital productivo en movimiento. Aunque no puede, sin embargo, eliminar la renta de la tierra sin, a su vez, socavar su propia base, a saber: la propiedad privada de los medios de producción.

Bibliografía:

- Marx, Karl "El capital. Crítica de la Economía Política", Ed. Siglo XXI, Tomo I (1867) Buenos Aires, 2004 y Tomo III (1894) México D.F. 2004.
- Marx, Karl "El capital. Crítica de la Economía Política", Ed. Fondo de Cultura Económica, Tomo I (1867) y Tomo III (1894) México D.F., 2004.
- Ricardo, David "Principios de Economía Política y Tributación", (1817) Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2004.
- Rubin, Isaac "A History of Economic Thought", (1929) Ed. Pluto Press Nueva York, 1989.
- Screpanti, Ernesto y Zamagni, Stéfano "Panorama de historia del pensamiento económico", (1993) Ed. Ariel, Barcelona, 1997.