



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
MAESTRÍA Y DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

*Antecedentes significativos en la concepción del trabajo en la teoría
económica y sus fundamentos en la teoría económica actual*

Por: Elvis Díaz Díaz

Director: Juan Castaingts Teillery

Ciudad de México, a 23 de noviembre de 2018

Resumen

En el presente trabajo se estudian los antecedentes de las diferentes interpretaciones que se tienen por concepción del trabajo en la teoría económica, además de presentar cuáles son los fundamentos que permiten comprender la concepción del trabajo en la teoría económica actual. Se pretende dar respuesta al cuestionamiento de si la concepción del trabajo que se tiene es la de considerarlo como un hecho social (en la teoría económica clásica, en Marx, en la teoría neoclásica y en la teoría económica actual), y si esa concepción permite que se adquiera y se manifieste una personalidad en los trabajadores con el fin de que el trabajador como ser humano encuentre sentido a la vida. Para dar fundamento a lo anterior, se recurre simplemente a lo que se entiende por hecho social total, por relación social y por personalidad. Los resultados de la investigación sugieren distintas concepciones del trabajo de acuerdo con las distintas formas de entender el proceso económico y social, con lo cual no en todas las corrientes seleccionadas el trabajo es un hecho social total, principalmente en la teoría económica neoclásica actual del Capital Humano, por mencionar alguna.

Palabras clave: trabajo, hecho social, relación social, relaciones laborales, sistema económico.

Clasificación JEL: B12, B13, B14, B59.

Abstract

In this paper we study the antecedents of the different interpretations that are taken by conception of the work in the economic theory, besides presenting what are the fundamentals that allow understanding the conception of the work in the theory current economic. It is intended to respond to the question of whether the conception of the work is to consider it as a social fact (in classical economic theory, in Marx, neoclassical theory and current economic theory), and if that conception allows to acquire and manifest a personality in workers in order for the worker as a human to find meaning in life. To give substance to the foregoing, it is simply resorted to what is understood by total social fact, by social relationship and by personality. The results of the research suggest different conceptions of the work according to the different ways of understanding the economic and social process, with which not in all the selected currents the work is a total social fact, mainly in the current neoclassical economic theory of Human Capital, to name a few.

Classification JEL: B12, B13, B14, B59.

Introducción

La palabra trabajo, aunque común para la época actual, ha tenido muchas concepciones por lo que hoy día resulta complicado dar una definición que sea acorde con el término y consensualmente aceptada. Por lo que la concepción del trabajo suele estar siempre en la mira de los estudiosos que más saben sobre el tema. Hoy día se encuentran estudios sobre el tema que ya no consideran al trabajo como una actividad realizada por el ser humano que implica un desgaste en sus capacidades, tanto físicas, como biológicas, como mentales entre otras, y que sólo consideran el estudio del trabajo en cuanto factor de producción, es decir, sólo de manera cuantitativa.

Sin embargo, el tema de la concepción del trabajo tiene que volver a ser analizado con mucha reflexión desde el ámbito académico para que sea centro de análisis de lo social. Se deben exponer los elementos más importantes del trabajo desde una perspectiva, ya no sólo económica, sino también sociológica, biológica, histórica etc. así como de las relaciones laborales que surgen del simple hecho de concebir al trabajo y ejecutarlo. Ahora bien, el trabajo al abarcar todas las dimensiones de la realidad social, es considerado como aquella actividad humana que persigue transformar la materia o la información asociada a ésta, y que tiene por resultado también, asegurar de forma colectiva la estructuración de la sociedad. Ésta definición no es suficiente, ya que la concepción del trabajo posee límites y porque además cada sociedad a lo largo del tiempo, ha establecido sus propios criterios para definir qué actividades son concebidas como trabajo y cuáles no.

Así, en el presente trabajo se realiza un análisis sobre las distintas concepciones que ha tenido el trabajo para las sociedades de su tiempo desde la perspectiva de los estudiosos del sistema económico más influyentes para dicha disciplina. En otras palabras, se presentan los antecedentes más significativos de la concepción del trabajo que tenían tales estudiosos sobre el tema. Como representantes destacados de la teoría económica, se consideran las concepciones del trabajo en: François Quesnay a través del estudio de su cuadro económico (o *Tableau Économique*); Adam Smith a partir de su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*; David Ricardo con base en su obra *Principios de economía política y tributación*. Siendo hasta Ricardo, los máximos exponentes de la teoría económica clásica; Karl Marx a partir de su importantísima obra *El Capital*; Alfred

Marshall a través de su análisis de equilibrio parcial. Considerado al menos en este trabajo, como uno de los exponentes de la teoría económica neoclásica; la concepción del trabajo como Capital Humano como interpretación actual, y por último, también como interpretación actual la concepción del trabajo de Juan Castaingts. Por otro lado, en el presente trabajo se busca dar respuesta, para cada uno de los estudiosos de la teoría económica ya enunciados, al cuestionamiento, de si se logra comprender a la concepción del trabajo como un hecho social, en cada autor, y si esa concepción permite que se adquiera y se manifieste una personalidad en los trabajadores con el fin de que el trabajador como ser humano encuentre sentido a la vida. Para dar fundamento a lo anterior, se recurre simplemente a lo que se entiende por un hecho social total, por relación social y por personalidad. Desde luego que no todos los estudiosos considerados convivieron en las mismas épocas, por lo que los resultados serán distintos si lo que se busca es hacer una comparación de lo que entiende cada uno por trabajo. Con base en sus ideas, se permite una comprensión más adecuada de su forma de pensar y de actuar, tanto de los propios estudiosos sobre el tema, como de las personas que fueron trabajadores de sus respectivas épocas.

De este modo, el contenido del presente trabajo de investigación se divide en cuatro secciones. En la primera sección se presentan las ideas económicas más importantes de cada estudioso de la teoría económica clásica sobre sus interpretaciones por concepción del trabajo. El orden de la presentación es la siguiente: 1. François Quesnay; 2. Adam Smith; y 3. David Ricardo. En la segunda sección se presentan las ideas económicas de Karl Marx que nos permiten entender su concepción del trabajo. En la tercera sección se presenta la concepción del trabajo en la teoría neoclásica del equilibrio parcial de Alfred Marshall. En la cuarta sección se presentan las interpretaciones actuales sobre la concepción del trabajo. Se presenta primero el enfoque del Capital Humano (como un análisis neoclásico pero mucho más actual en comparación con el enfoque de la teoría del equilibrio) y por último, el enfoque de Juan Castaingts. De igual forma, se presenta una sección de conclusiones.

1. La concepción del Trabajo en la Teoría Clásica

1.1. La concepción del Trabajo en los Fisiócratas y François Quesnay

La escuela Fisiócrata a la que pertenece François Quesnay, tiene una concepción materialista de la riqueza¹ y considera que así como las relaciones sociales están sujetas a un orden natural² (o a leyes naturales), también lo está el mundo físico, por lo que los seres humanos se desenvuelven de manera libre. El punto central de su análisis es la búsqueda de ese excedente o del producto neto (que es la forma de riqueza para los fisiócratas). Después de explicar el origen de este excedente, proceden a realizar un análisis de la circulación del mismo con base en “Le Tableau Économique” de Quesnay entre las diferentes clases sociales.

François Quesnay al ser el principal representante de la escuela fisiócrata, y con base en su obra “Le Tableau Économique³” (o cuadro económico), describe la distribución y la circulación de la riqueza. Como otros de los aportes más importantes de Quesnay se encuentran sus trabajos sobre cuestiones agrarias, en las que menciona que no es necesario inventar nada ya, puesto que todas las relaciones humanas son gobernadas por leyes naturales, y que los individuos y gobiernos sólo tienen que conocerlas para ajustar sus respectivas conductas hacia ellas.

En su análisis se considera que la riqueza circula a través de las clases sociales debido a causas que están enteramente preestablecidas y que el Estado es cómplice de la propiedad, por lo que la participación de éste en asuntos de carácter económico se debe limitar únicamente al cobro de un impuesto único a los propietarios de la tierra.

Ahora bien, como productora de la riqueza, entendida ésta como el producto neto, se considera a la agricultura como la única actividad efectivamente productiva pues es la única

¹ La riqueza concebida como fruto que proviene de la tierra, de la naturaleza. Y solo el trabajo del hombre posee la capacidad para que esta riqueza se incremente, ya que éste es el trabajo productivo para los fisiócratas.

² Hace referencia a la naturaleza como centro de todo tipo del entendimiento. Dios creó a la naturaleza, y por lo tanto, la naturaleza es lo que se busca comprender y estudiar por medio de la razón. Este deísmo implica la existencia de leyes naturales inmutables las cuales no pueden ser contrariadas.

³ Cabe señalar que en “*Le Tableau Économique*” de Quesnay el producto neto está expresado en términos monetarios.

capaz de lograr la producción de dicho excedente (o producto neto). Todo lo contrario con el comercio y los servicios, los cuales son considerados como actividades estériles o trabajo improductivo en el sentido de que generan un excedente. La producción del ya mencionado excedente, es decir, la diferencia entre lo gastado y lo producido y que es el aumento real de riqueza, únicamente se puede obtener en la agricultura, en otras palabras, sólo en esta actividad económica la riqueza se incrementa. Por otro lado, en los servicios y en el comercio la riqueza sólo se transforma.

Con base en lo anterior, los fisiócratas al igual que Quesnay conciben a la sociedad en tres diferentes clases: la clase propietaria, la clase productora y la clase estéril⁴. En cuanto a la relación entre estas clases sociales se encuentra que los comerciantes e industriales sólo obtenían ingresos a partir del pago proveniente de la clase realmente productora, es decir, la agrícola. La razón de lo anterior tiene como fundamento un soporte de carácter natural, ya que Quesnay (al igual que los fisiócratas) consideraba que la producción de la tierra era obra de la naturaleza, en tanto que la producción de la industria era obra de los hombres y que no entraba en el poder de éstos el crear nada. En otras palabras, éstos sólo transformaban lo que había sido creado por la naturaleza. Por lo que la tesis central de Quesnay y de los fisiócratas, ahora ya más evidente, es que el origen del excedente o del producto neto sólo puede provenir de la naturaleza; la integración naturaleza-trabajo produce la riqueza y lo fundamental es la naturaleza mientras que lo complementario es el trabajo.

Ahora, en lo que se refiere al análisis de la distribución y circulación de la riqueza en el Tableau Économique de Quesnay, es necesario señalar que éste tiene la forma de cuadro económico y que está inspirado en el descubrimiento sobre la circulación de la sangre en el organismo humano. Por lo que Quesnay, con base en este descubrimiento, de manera análoga a la forma de circulación de la sangre, lo aplica a la actividad económica⁵ (u

⁴ Clase estéril en el sentido de que ésta clase comprende todo tipo de actividades no dedicadas a la agricultura. En otras palabras, es una denominación para aquellas actividades que no están ligadas con la naturaleza.

⁵ “La actividad económica es concebida como un proceso circular que además de producir un excedente, reproduce los bienes materiales consumidos durante el proceso productivo para poder continuar la actividad durante el período siguiente”. (Pasinetti, 1984: 16).

organismo económico) para dar explicación sobre la circulación⁶ de la riqueza entre las clases. Para lo anterior, parte de las tres clases sociales ya mencionadas: a) la clase productora compuesta por los agricultores (y con algunas concesiones, considera también a los pescadores y los mineros); b) la clase propietaria, conformada por los propietarios del suelo, y c) la clase estéril, que agrupa a los industriales, comerciantes y profesionistas.

A manera de ejemplo para mostrar cómo es que la circulación de la riqueza se distribuye de una clase a otra, se parte de que la clase productora que produce, por ejemplo 5000 millones de francos de los cuales guarda dos mil que son los que necesita para su propio sostenimiento y el de sus ganados, semillas y abonos, por lo cual estos ingresos no circulan, sino que permanecen en la fuente de producción. El resto de los productos son vendidos y le producen tres mil millones, de los cuales destina mil millones a la compra de manufacturas, vestidos e instrumentos a la clase estéril; los dos mil millones restantes los paga a la clase propietaria por concepto de arrendamiento.

La clase propietaria utiliza los dos mil millones recibidos de la clase productora en vivir bien, y para ello compra a la clase agrícola mil millones en productos agrícolas, con lo cual le devuelve el 50% de la suma recibida y con los mil millones restantes compra manufacturas, con lo cual cubre su cuenta.

La clase estéril recibe lo que necesita de segunda mano, esto es un mil millones de la clase agrícola y un mil millones de la clase propietaria en pago de productos manufacturados.

Los dos mil millones que recibe la clase estéril los utiliza en adquirir materias primas para la industria y subsistencias que tiene que pagar, devolviendo por este concepto a la clase productora o agrícola dos mil millones, los cuales no hacen más que regresar a su punto de origen.

De esa manera la clase productora o agrícola suma a los dos mil millones en productos no vendidos, un mil millones que le restituye la clase propietaria y dos mil millones que le

⁶ Luigi Pasinetti (1984) señala: "... [el] Tableau économique que, representando un esquema de flujos de bienes económicos en un sistema estacionario, puede ser considerado como el primer esquema de interdependencias industriales jamás formulado" (p. 15-16).

regresa la clase estéril, haciendo el total original de cinco mil millones de francos, y así el ciclo empieza de nuevo de forma indefinida. (Cfr. Ibid 1982: 63-64).

A destacar del anterior análisis del cuadro económico de Quesnay es la idea que está detrás sobre la circulación de la riqueza, pues ésta queda sometida a leyes que dependen de los ingresos de cada clase.

Por otro lado, la clase propietaria parece que sólo retiene una parte del ingreso nacional y que es la encargada de repartir los alimentos, solo después del orden natural. Ahora, la producción de la industria a cargo de los hombres (los cuales no tienen en poder de crear nada, en términos del producto neto, debido a la existencia de un orden natural) parece que sólo transforma, como ya se dijo, lo creado por la naturaleza, pero que los productos de dicho trabajo improductivo son necesarios para que los hombres puedan vivir. En otras palabras, no habría que buscar ni inventar nada pues todas las relaciones humanas están gobernadas por leyes naturales cuya certeza es clara, y los hombres así como los gobiernos, sólo tienen que conocerlas para ajustar su conducta a ellas.

Los propietarios, en cambio, reciben su parte del producto neto en virtud de un derecho anterior y superior al del cultivador, ya que ellos han puesto las tierras en posibilidad de ser cultivadas. Sin embargo, si la renta percibida por el propietario es la remuneración de sus gastos de mantenimiento del suelo (como son gastos de deslinde, acotamiento, roturación, etcétera), tal renta no puede ser un don de la naturaleza, sino la retribución que le corresponde, y sería entonces su costo de producción.

Por lo que la propiedad, para Quesnay es un fundamento esencial del orden económico de la sociedad y no debe existir ninguna autoridad que le imponga un deber, sino más bien son la costumbre y la razón las que establecen esos deberes, y éstos son: 1. Continuar sin desmayos, ni interrupciones su obra para poner en valor tierras nuevas y facilitar los anticipos sobre la tierra; 2. Ser dispensadores en beneficio del interés general de las riquezas producidas por aquellos servicios gratuitos de los que la misma no puede prescindir; 3. Pagar la totalidad de los impuestos, y 4. Proteger a los agricultores, arrendatarios y colonos no exigiéndoles nada más allá del producto neto. (Cfr. Ibid 1982).

Por otro lado, con respecto al comercio, éste genera una ganancia, pero es diferente del acto de la producción, pues lo único menos malo (ya que consideraba el comercio como un mal necesario) es que el único cambio verdaderamente útil es el que hacía pasar directamente los productos de los agricultores, que perecían en manos de los agricultores. Y como ya se mencionó, el comercio es considerado como una actividad estéril.

Estaban a favor del préstamo con interés pero sólo para la agricultura ya que se consideraba que aquí el interés representaba un aumento real y verdadero de riqueza.

En cuanto al Estado, éste debe hacer producir la tierra, mediante la forma de trabajos públicos, especialmente de caminos y carreteras, para lo cual necesitaba recursos, y los fisiócratas explican que esos recursos deben ser otorgados al Estado de manera amplia y liberalmente. Estos recursos deben ser tomados del producto neto, de la parte verdaderamente nueva de la riqueza, por lo que el impuesto debe afectar exclusivamente al producto neto y debe ser tomado de los ingresos de la clase propietaria. Dicho de otro modo, el impuesto debe ser cubierto en su totalidad por los propietarios de la tierra, en la proporción de un tercio del producto neto. Para el cobro de impuesto a los trabajadores, se consideraba que únicamente éstos vivían de su trabajo y que no tenían más de lo estrictamente necesario, por lo que no había un cobro de impuesto que recayera sobre ellos.

Los fisiócratas, al igual que François Quesnay, trataron de descubrir la forma concreta del trabajo que para ellos es productivo⁷, es decir, el único capaz de crear un excedente, pero no tenían una idea clara de la diferencia entre valor de uso y valor de cambio y pensaban en el excedente en términos de las diferencias entre los valores de uso que se habían consumido y los que se habían producido. (Cfr. Roll, 2003: 120). Esto principalmente a causa de que el producto neto era un excedente de riqueza material muy concreto de productos útiles y no un excedente de riqueza en abstracto (como valor de cambio). Es por eso, como ya se mencionó, que la agricultura es la única rama de la producción realmente productiva, por lo que es en la agricultura donde más fácil se puede ver la diferencia entre los bienes producidos y los bienes consumidos.

⁷ De acuerdo con Ekelund (1991): “productivo no es solamente la capacidad de crear utilidad o añadir valor, por lo que el uso correcto de la palabra productivo para los fisiócratas está en su capacidad inherente de producir el excedente”. (p. 94).

Es por eso que al considerar esta forma de excedente e ignorar al excedente que se puede obtener en la industria, se suele señalar, que tanto Quesnay como los fisiócratas ignoraron el valor de cambio. Identificaron que el número de personas que se dedicaba a la industria y al comercio dependía de la cantidad de subsistencias que los que trabajaban en la tierra podían obtener por encima de sus propias necesidades. Sin embargo, no llevaron el análisis de la obtención de un excedente a otras esferas de la producción o del proceso económico, por lo que consideraron el excedente obtenido de la agricultura como un regalo atribuible enteramente a la naturaleza. (Cfr. Ibid, 2003: 121).

En cuanto al problema del valor⁸, Quesnay sostiene una teoría del precio basada en el costo de producción de los productos manufacturados, pero menciona que cuando se intercambian productos manufacturados, sólo se cambian cosas equivalentes, pues no se consideraba a la industria (y al comercio) una actividad capaz de crear valores nuevos, sólo de sumar valores a los ya existentes.

Con base en lo anterior, Quesnay al plantear el valor como la forma de riqueza de un reino, coloca al valor como objeto de estudio de la economía política. (Cfr. Cartelier, 1981: 72).

En síntesis, con François Quesnay (al igual que con los fisiócratas) se presenta una preocupación por una organización más ventajosa del Estado y de la sociedad, pues se introduce la dimensión económica como fundamental en los problemas de la sociedad; igualmente se incorporan los métodos cuantitativos en los análisis de cuestiones de carácter económico y por último, la incidencia en posteriores doctrinas económicas como las expuestas por los autores clásicos de la economía política para mediados del siglo XVIII, por lo que la esfera de lo económico pasa a influir en la vida cotidiana de las personas.

Análisis crítico de la concepción del Trabajo en los Fisiócratas y François Quesnay

Como se considera a la actividad agrícola como la actividad que produce la riqueza y además garantiza la reproducción de la sociedad, y no así la actividad industrial ni

⁸ Para mayor información sobre este tema véase: Cartelier, Jean. (1981). *Excedente y reproducción. La formación de la Economía Política Clásica*. 1ª edición. Fondo de Cultura Económica. 72 – 112.

comercial, entonces el trabajo, no significa en este enfoque (el considerado por los fisiócratas y Quesnay), esfuerzo humano para conocer y dominar a la naturaleza con el fin de obtener sus riquezas.

Por otro lado, al considerar que el trabajo de los hombres en la industria y del comercio no son capaces de producir valor agregado o un excedente, y al considerar que es la actividad agrícola la única productiva y capaz de crear el excedente a través de un orden natural ya preestablecido, entonces el mundo material no puede ser orientado mediante el trabajo, a un proceso de humanización del mismo y de la materia, en otras palabras, no todas las actividades económicas productivas como se les concibe en la actualidad son orientadas para la satisfacción de necesidades vitales tanto individuales como colectivas, dado que existe una jerarquía preestablecida por un orden natural sobre cuáles sí y cuáles no son actividades productivas, es decir, cuáles son las actividades que sí requieren un esfuerzo que genera fatiga, riesgos, daños laborales, entre otras, y cuáles son las actividades que no lo requieren. Es a través del orden natural ya preestablecido, que la industria y el comercio sólo transforman lo ya producido por la naturaleza, por lo que de acuerdo con esta concepción del trabajo (que consiste en considerar a la clase agrícola como la única clase productiva capaz de crear excedente), estas actividades no requieren un esfuerzo que genere fatiga, riesgos, daños laborales, entre otras, ya que no producen excedente.

Ahora, el trabajo concebido como generador del producto neto, sólo mediante la clase agrícola (clase productiva o productora), presenta una identidad claramente marcada, ya que este tipo de trabajo es el primordial para la estructura económica. Si bien las otras actividades, lo único que realizan, siguiendo este enfoque, es transformar la riqueza (producida por la clase agrícola), por ejemplo en vestido, viviendas, productos para consumo etcétera, entonces el trabajo para quienes lo ejecutan en actividades como la industria y el comercio, es decir, las actividades no productivas, no logra alcanzar al máximo sus potencialidades humanas. Lo cual es contradictorio, ya que el trabajo realizado en las actividades industriales y de comercio requiere de un desarrollo de la personalidad, de un fortalecimiento de los músculos y agudizamiento de los sentidos, de estímulos a la creatividad y a la generación de una disciplina de la voluntad y de la libertad dentro de los límites de la organización social.

El trabajo parece un hecho social total en el ejemplo analizado en el cuadro económico del flujo de bienes presentado en el Tableau Économique de Quesnay aun si se considera la ya comentada jerarquización acerca de lo que se entiende como trabajo productivo en este enfoque analítico.

Para la forma en que se comprende a un hecho social total en la actualidad en la que se requiere que los seres humanos actúen como un colectivo (ya sea de manera simple o compleja para la generación de bienes y servicios que requieren los seres humanos para su subsistencia), por poner solo una de las características de lo que se entiende por un hecho social en la actualidad, se logra presentar un cierto grado de conciencia como medio para articular la solidaridad entre los miembros que integran a cada una de las clases sociales consideradas por este enfoque analítico en el ejemplo del cuadro económico, aunque sean heterogéneas desde la perspectiva del nivel de ingresos, pero unas y otras adquieren los bienes elaborados por las otras clases sociales para así asegurar su subsistencia y, lograr unir las diferentes voluntades para la ejecución de una tarea común que es la creación y distribución de la riqueza.

Por último, en el análisis de Quesnay (al igual que los fisiócratas), éste no logró concebir que tanto en la agricultura como en la industria los productos que surgen de la tierra como los creados en la industria están sujetos a las leyes del mercado. Para ellos el buen precio (establecido por la libre competencia) de los productos agrícolas se debía enteramente al orden natural, por lo que si el precio variaba por arriba o por abajo de su costo de producción, se debía a que el orden natural se había modificado. (Cfr. Astudillo, 1982: 63).

Por lo que queda claro que el trabajo juega un papel importante para Quesnay y los fisiócratas, pero solo en cuanto éste actúa sobre la naturaleza. Sólo así el trabajo puede ser considerado como trabajo productivo.

1.2. La concepción del Trabajo en Adam Smith

Adam Smith (filósofo escocés) considera al proceso económico como una fábrica lo bastante abundante creada por la división del trabajo. Lo anterior se debe al deseo que tienen los hombres de mejorar de forma constante su situación económica, función primordial para la obtención de una mayor riqueza acompañada de una política económica liberal que tenía por objetivo ayudar al fortalecimiento de los intereses de todos los individuos de la sociedad.

Para Smith es necesario negar la idea que tenían los fisiócratas de que las fuerzas naturales por sí solas creaban la riqueza, pues para Smith se afirma que son dichas fuerzas bajo la dirección del hombre las que se vuelven útiles. Así, el trabajo agrícola, manufacturero o comercial tiene la misma jerarquía, por lo que la riqueza es el resultado de la colaboración de todos los individuos que trabajan. En otras palabras, ahora el trabajo es el generador del excedente. Con esto no se le quiere restar importancia a la parte que el capital o los recursos naturales desempeñan en la producción, sino únicamente, busca Smith, establecer su punto de vista, diferente, sobre el que habían formulado los fisiócratas. (Cfr. Ferguson 1987: 63). De igual manera, para Smith la verdadera fuente de riqueza no es sólo una corriente de productos (en contraste con la idea de riqueza que tenían los fisiócratas), hay que añadirle que la producción de riqueza, deja entrever Smith, se realizará mediante una adecuada organización del trabajo.

En cuanto a la concepción del trabajo que tiene, es necesario considerar su contribución sobre la división del trabajo puesto que realiza avances importantes sobre la nueva forma de organizar el proceso de producción, el proceso de trabajo y el intercambio internacional de bienes entre países.

Para entender la concepción de Smith sobre el trabajo, es necesario señalar que a él le toca observar la transición de la producción agraria y artesanal hacia una concepción de la producción de carácter industrial basada en la división (técnica) del trabajo que experimentaría Inglaterra a finales del siglo XVIII.

No es casualidad que ese cambio tenga su origen en Inglaterra. Se busca provocar un cambio o una transición en la organización social de la sociedad inglesa; el ritmo de

crecimiento de la sociedad inglesa era superior al ritmo de crecimiento que presentaban los países de Alemania y Francia a finales del siglo XVIII, que eran los dos países que rivalizaban con Inglaterra por ser consideradas como potencias económicas y culturales. Este ritmo dinámico que experimenta Inglaterra se debe principalmente al papel que jugaría la burguesía liberal inglesa con el gobierno del Estado británico y, por el descubrimiento y aplicación de algunas innovaciones tecnológicas en la producción de las manufacturas, como son la máquina de vapor, principalmente, puesto que es la innovación que permite el ascenso de la industria y de la sociedad inglesa. (Cfr. Giddens, 1977: 17).

Al haber expuesto de manera muy breve el contexto histórico en el que se desarrollan las ideas económicas de Smith, se analiza ahora el papel que juega la división del trabajo para este autor, ya que la concepción del trabajo que tiene Smith se basa fundamentalmente en este concepto. Smith advierte previamente sobre la gran variedad de trabajos⁹ que se requieren para producir las simples tijeras de que se sirve un pastor para trasquilar a sus ovejas. Examina también los trabajos que se requieren para hacer un vestido o una habitación y llega a la conclusión de que todas esas comodidades han sido posibles gracias a la colaboración humana, la cual se ha realizado espontáneamente a través de la división del trabajo. (Cfr. Astudillo, 1982: 71).

La división del trabajo para Smith tiene como uno de sus varios objetivos estudiar las relaciones económicas entre países, con base en un análisis que realizaría sobre la productividad en un taller de alfileres, esto en su obra más famosa “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”. Agrega que los hombres por sí solos apenas podrían satisfacer sus más esenciales y apremiantes necesidades, y que la división del trabajo más que multiplica su producción y bienestar. (Cfr. Smith, 1958: 8).

Para Smith el trabajo¹⁰, en este caso fabril, desembocaría en un enorme progreso para la humanidad, pues la división del trabajo al combinarse con la maquinaria nueva que para

⁹ Con respecto a la gran variedad de trabajos, en el análisis de Smith el trabajo se homogeneiza mediante los salarios.

¹⁰ Para Smith: “La suma anual de trabajo de cada nación constituye el fondo que la provee originalmente de las necesidades de todo lo que consume cada año para atender a las necesidades o a las comodidades de la vida, y que es siempre, o bien un producto inmediato de aquel trabajo, o bien algo que con él se compra a otras naciones”. (Astudillo, 1982: 71).

finales del siglo XVIII se empezaba ya a utilizar, daría lugar a un aumento, en este caso, de la productividad al haberse elevado el grado de destreza del trabajador pues se presentaría una reducción en el grado de tareas a realizar, y de esta forma se pasaría a una sola tarea por trabajador; también se ahorraría tiempo al evitar que los trabajadores pasen de una tarea a otra y, al utilizar las máquinas se conseguiría reducir el trabajo, para que un solo trabajador realice el trabajo de varios. (Cfr. Martín y Khöler, 2005: 70). Esta es la concepción que tiene Smith sobre la división del trabajo y sobre la cual está implícita la idea de un aumento en la cantidad de obra, en otras palabras, en un aumento de la productividad del trabajo.

Sin embargo, se considera que la concepción de la división del trabajo que tiene Smith presenta algunos problemas que parecen contradictorios. Esta división del trabajo surge de la propensión que tiene el hombre a la negociación con el objetivo de conducir a la cooperación y concurrencia de las personas. (Cfr. Smith, 1958: 16-17). En otras palabras, también quiere decir que la división del trabajo busca insertarse en los procesos productivos a través de la mencionada propensión que existe por intercambiar productos para lograr la consecución de la satisfacción del interés individual. Por el contrario, Smith realiza varios análisis sobre los posibles impactos negativos que la división del trabajo podría ocasionar en la sociedad inglesa de aquella época, como por ejemplo la degradación del trabajo, la cual tendría como consecuencia que los trabajadores pierdan el interés en ejercitar su entendimiento, volviéndose, tal vez, ignorantes e incapaces de mantener una conversación. (Cfr. Ibid, 1958: 62). Para ello, Smith recomienda que se les proporcione a los trabajadores una educación mediante escuelas que sean sostenidas total o parcialmente por el Estado. Ahora bien, la división del trabajo tiene dos límites, el primero está marcado por la extensión del mercado y el segundo por la previa acumulación de capitales.

Como forma de mostrar aplicaciones sobre la colaboración que resulta de la aplicación de la división del trabajo, Smith muestra su inconformidad al cobro del impuesto único que se plantea en el análisis de los fisiócratas, al mencionar que para él funcionaría mejor un impuesto múltiple, con el fin de que sean los miembros del Estado los que deben contribuir al sostenimiento del soberano en la cantidad más aproximada posible a la proporción de sus respectivas capacidades, es decir, en proporción a los ingresos de que respectivamente

disfruta bajo la protección del Estado. Con esto deja entrever que el cobro del impuesto que recae sobre una de las tres clases sociales con los ingresos más altos (ya sea renta, beneficios o salarios) es una muestra de falta de equidad al no afectar a ninguna de las otras dos clases sociales.

Sin embargo, aun con las críticas a ciertos razonamientos de los fisiócratas, comparte con ellos la distinción entre trabajo productivo e improductivo¹¹, al mencionar que este último es improductivo debido a que es un tipo de trabajo que se elimina (o perece) en el momento mismo de su producción y rara vez deja tras de sí una huella o un valor a través de los cuales se pudiera adquirir un derecho a una cantidad igual de servicios. Con respecto a la labor que realizan los artesanos y los comerciantes, menciona que también son improductivos o menos productivos en comparación con la labor que se realiza en la actividad agrícola¹² como en la industria. Para Smith, el trabajo productivo o trabajador productivo es aquel cuyo trabajo produce bienes (que contienen valor de cambio, que más adelante se analizará), donde este trabajador no consume más bienes de los que produce. Su trabajo es plasmado es una cosa que está destinada a ser vendida. Smith incluye todos los trabajos intelectuales que se consumen en la producción de bienes como productivos pues son parte de todo el personal que se requiere para producir un determinado bien, además de que cuya cooperación es necesaria para cuando más adelante hagamos la distinción entre valores de uso y valores de cambio para Smith.

Para Smith, como ya se mencionó, la división del trabajo es consecuencia de la tendencia del hombre a cambiar una cosa por otra, sin embargo, dicha tendencia es también considerada como resultado del interés personal que mediante el cambio da satisfacción a múltiples necesidades.

¹¹ El trabajo productivo es el trabajo realizado en las relaciones de producción-capitalistas mientras que el trabajo improductivo (o no productivo) representa la actividad que se ejerce dentro de modos de producción diferentes, que coexisten con el modo de producción capitalista, y que, para Smith, es dominante en la sociedad inglesa y escocesa de la época. Para más información sobre este tema véase en Cartelier, Jean. (1981). *Excedente y reproducción. La formación de la Economía Política Clásica*. 1ª edición. Fondo de Cultura Económica.

¹² Smith no es precursor del industrialismo, pero deja claro que siente una gran predilección por la agricultura y además menciona tener una gran simpatía con la clase trabajadora frente a los intereses de los manufactureros capitalistas quienes invocaban sus ideas sobre la libertad individual en defensa de sus intereses particulares. (Astudillo, 1982: 72).

Ahora, para experimentar un mayor ritmo de crecimiento de la riqueza se necesita que la división del trabajo sea más dinámica, para lo cual se requiere de una mayor acumulación de capital, pues para Smith, cuanto mayor sea ésta, mayor será la actividad económica, mayor será la diversificación y desarrollo de la industria, entre otras. Para Smith, la acumulación de capital no es resultado de la previsión colectiva, sino de una acción simultánea y concurrente de los individuos que ante el deseo de mejorar su situación, espontáneamente ahorran y emplean su sus ahorros de manera productiva.

Como otra forma de incrementar la división del trabajo, Smith menciona que el comercio internacional al ayudar a exportar la cantidad sobrante de lo ya producido, se intensifica así la división del trabajo del país exportador, y por consecuencia, aumentaría también su capacidad productora.

En relación al problema del valor, toma en cuenta que la división del trabajo al tener como uno de sus límites a la extensión del mercado, y al depender ésta de los intercambios de productos, busca entonces responder al cuestionamiento sobre qué es lo que determina la cantidad de una cosa que debe darse por otra. Y respondió que el trabajo debe considerarse como la medida real del valor de cambio de todos los bienes. El valor de cada bien para la persona que lo posee, y que no desea hacer uso de él o consumirlo, sino cambiarlo por otros bienes, es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar u ordenar. (Cfr. Ferguson, 1987: 64-65). En cuanto a la causa del valor, menciona que todo producto tiene un precio real, el cual es el trabajo junto con las molestias requeridas para adquirir dicho producto.

Sin la necesidad de entrar a fondo al problema de la determinación del valor¹³ en Smith, sí se hace mención que él distingue dos valores: valor de uso (o valor subjetivo) y valor de cambio (o como le llama también Smith, su precio real o natural). Para él solamente tiene interés el segundo, desentendiéndose del valor de uso y de la relación entre ambos, con lo cual no pudo acercarse a las modernas teorías del valor. Es necesario considerar la teoría del trabajo comandado¹⁴ (u ordenado) de Smith sobre la cual se determinan las relaciones

¹³ Para más información sobre este tema véase en Cartelier, Jean. (1981). *Excedente y reproducción. La formación de la Economía Política Clásica*. 1ª edición. Fondo de Cultura Económica. PP. 175-232.

¹⁴ En sentido más práctico, el valor como trabajo comandado es la cantidad de trabajo que se necesita adquirir para que se pueda cubrir el salario, las ganancias y la renta de la tierra, así el precio del producto será igual al de sus tres componentes: renta (+) salarios (+) tasa de ganancia (capital). Por otro lado se menciona que existe

de cambio entre los productos, en general, y que tiene como punto de partida la relación de cambio que se establece entre los productos en un intercambio particular, es decir, el intercambio mercancías-trabajo. Smith pone así, el análisis del valor de cambio como un análisis central atribuible a un intercambio particular. (Cfr. Benetti, 1975: 37). Este intercambio es particular en el sentido de que sólo puede ser concebido en una sociedad industrial, de la cual es parte Smith, donde los trabajadores están separados de los medios de producción (después considerada como sociedad capitalista) y sobre lo cual se ven obligados a vender su trabajo en los mercados de trabajo.

Así, el intercambio entre los productos y trabajo, si consideramos que los productos o bienes dependen de las cantidades de trabajo necesarias para su producción, al imaginar, primero, que el dueño de las fábricas paga un salario a los trabajadores con el cual pueden comprar la totalidad de los bienes que han producido. El valor de los bienes será igual al salario. Esto último significa que los bienes producidos se ordenan (o comandan, compran) por una cantidad de trabajo igual a la que se requirió para su producción. Aquí no hay ganancias. Entonces, para que existan ganancias (positivas), la cantidad de trabajo comandado por los bienes que el dueño de la fábrica tiene en su poder debe ser superior a la cantidad de trabajo necesario para su producción. Esto implica que el dueño de la fábrica no pague por la totalidad del trabajo proporcionado por sus trabajadores.

Ahora bien, el salario, que para la escuela clásica consiste en una canasta de mercancías dadas en cantidades físicas necesarias para asegurar la reproducción del trabajador y, representa el valor de cambio, expresado en cantidad de trabajo, de los bienes que componen al salario. Por lo que esta teoría del valor de cambio es contradictoria pues supone que los valores de cambio ya son conocidos previamente (pues parece suponerse que el valor que comprende a los bienes que componen al salario ya son conocidos previamente). Por lo que es evidente que su valor de cambio se determinará teniendo como punto de partida el principio de la cantidad de trabajo que ordenan. Sin embargo, dicha

una relación inversa entre la renta, el salario y la tasa de ganancia. En otras ocasiones, el trabajo comandado de los bienes representa la cantidad de trabajo que éstos pueden comprar, la cual se obtiene midiendo los precios en términos del salario. En otras palabras, el trabajo comandado traduce el poder de compra de los bienes sobre el trabajo.

cantidad de trabajo no se puede conocer sin conocer previamente el valor de cambio de los bienes-salario.

El valor de un producto, entonces, está determinado por el trabajo, es decir, por la cantidad de trabajo que ha costado producirla. Pero menciona las dificultades que tiene medir el trabajo comandado (previamente analizado) a la producción de un producto y el valor que de él mismo depende, así como las diferentes clases de trabajo. Puesto que en los párrafos anteriores supusimos que el trabajo estaba homogeneizado por medio de los salarios, lo cual nos arrojaba que la teoría del trabajo comandado sólo es un instrumento de medida de los valores de cambio, pero que sin embargo, no explica el valor de cambio. Por lo tanto, menciona Smith, en las sociedades civilizadas el trabajo no basta para la producción, sino que también contribuyen la tierra y el capital, y que la utilización de estos elementos no es gratuita. (Cfr. Astudillo, 1982: 75-76).

Ahora bien, como respuesta a lo anterior, Smith formula su teoría de los precios, y sobre la cual, primero advierte de una movilidad continua de los precios de los productos como resultado de la ley de la oferta y la demanda, y al considerar que estas oscilaciones no pueden ser expresión del verdadero valor de los productos, trata de descubrir bajo esa movilidad de precios, otro, al que llama precio real o precio natural. (Cfr. Ferguson, 1987: 65-66). Que como ya se mencionó, para Smith, el precio natural o real es lo mismo que valor de cambio. Después de estas reflexiones enuncia lo que suele a veces considerarse como su segunda teoría del valor, al afirmar que el precio natural de un producto se basa en su costo de producción, el cual debe ser suficiente para pagar el precio normal de los salarios de los trabajadores, los intereses de los capitalistas y las ganancias de los empresarios. Con base en lo anterior, el precio de un bien es igual al de sus tres componentes: salario, interés y renta (o arrendamiento), y para explicar el precio de éstos, recurre al precio de las mercancías, que como ya se analizó, es un círculo del cual no logra salir.

Con base en lo explicado, Smith no se decide por ninguna de dichas teorías y ello explica algunas de sus contradicciones, aunque al final parece darle más importancia a la segunda. Entonces, la medida de valor en cambio de los productos, o su precio real (o natural) según Smith, es el trabajo, es decir, el trabajo comandado en cada producto es la única fuente de

valor para Smith. En otras palabras, el valor en cambio de un producto que el trabajador posee será igual a la cantidad de trabajo que con el producto puede comprar (o comandar, ordenar). (Cfr. Roll, 2003: 147).

De esta forma se puede comprender que el cambio (o valor de cambio) tenga como consecuencia el surgimiento de la división del trabajo, pues para determinar la riqueza que un trabajador posee, se debe tener en cuenta la cantidad de trabajo de otras personas o trabajadores de las que él puede disponer.

En resumen, Smith piensa que la fuente de la riqueza es el trabajo, y para que este sea más productivo, hay que dividirlo. Y en cuanto al salario del trabajador, éste debe entenderse como aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del capital que emplea al obrero. (Cfr. Cartelier, 1981: 189).

Análisis crítico de la concepción del Trabajo en Adam Smith

El trabajo en Smith es presentado como una realidad compleja, ya que necesita de la interacción de diversas relaciones que se establecen entre la persona trabajadora, entre los demás trabajadores, la naturaleza y la sociedad en general.

En la concepción de Smith acerca de lo que entiende él por trabajo, sí se presenta una reordenación del mundo material mediante el trabajo, debido a que se busca la satisfacción de las necesidades de los seres humanos para asegurar su reproducción. Además se observa que hay un intento de humanizar el mundo material a través del trabajo porque se utiliza la materia (proveniente de los recursos naturales) ya no sólo para la satisfacción de las necesidades individuales, como se acaba de mencionar, sino que impulsados por ese interés personal (o egoísmo) se alcanzan a satisfacer las necesidades colectivas. Aun si se considera que Smith toma en cuenta que en este proceso el trabajador experimenta un esfuerzo que le genera un grado de fatiga o de desgaste. Por lo que en esta concepción del trabajo de Smith, sí se considera el esfuerzo humano realizado por los trabajadores para obtener las riquezas de la naturaleza pues al considerar que el trabajo, para que sea más productivo (obtener una mayor cantidad de bienes con la misma cantidad de trabajo), es

necesario dividirlo o especializarlo, entonces los trabajadores se dedican a realizar sólo una tarea de manera correcta sin incurrir en más esfuerzo o desgaste del que realmente se requiere. En otras palabras, se entiende al trabajo como tiempo de vida, penas y fatigas.

Sin embargo, Smith identifica problemas con la introducción de las innovaciones en el proceso de producción a tal grado de que pueden crear una pérdida de motivación del trabajador al convertir su labor en una actividad monótona, por lo que propone mejorar la formación mental de los trabajadores al dar como sugerencia una mejor instrucción mediante una educación gratuita impartida a ellos, donde gastos de tal proceso educativo deben estar a cargo del Estado.

El trabajo como oportunidad de tomar conciencia y desarrollar potencialidades, además de formar personalidad en los trabajadores, de alguna forma está presente, ya que con la división del trabajo surgen nuevas actividades laborales con las que ciertos hombres se ven identificados. Pero por otro lado, al ser una época de tiempo (en la que escribe Smith) en donde se introducen constantes mejoras en innovaciones técnicas para la realización del proceso productivo, se presenta el considerable aumento de la productividad del trabajo aunque no se realiza en las mejores condiciones posibles para los trabajadores. Sí el trabajo no se realiza en un ambiente salubre, es posible que el trabajador no adquiera una personalidad, no se estimularía la creatividad ni la inteligencia del hombre.

El trabajo concebido como división del trabajo en Smith da lugar a relaciones, por lo que podemos mencionar aquí que Smith tiene claro que el trabajo debe ser concebido como un hecho social total. El trabajo se realiza de forma colectiva, se interactúa con otros seres humanos aunque realicen diferentes actividades, es decir, cooperan de manera simple o compleja todos hacia un mismo objetivo que es el de satisfacer las necesidades de la sociedad y aumentar la riqueza. Todos los trabajadores tienen la misma intención de mejorar su situación. Por lo que Smith incluso considera al trabajo como un medio para la adquisición de bienes de otros países que satisfagan las necesidades de la sociedad.

Sin embargo, no existe un comportamiento solidario (como bien lo explica Smith con el ejemplo del carnicero), debido a que existe un interés personal al que apelan los hombres debido a la política liberal o liberalismo económico presente en la sociedad inglesa de su

época. Por lo que como tal, no hay un grado de fraternidad entre los trabajadores, es decir, éstos sólo interactúan en el proceso de producción solamente como trabajadores, no se menciona nunca como son las relaciones entre ellos fuera de la actividad productiva o laboral.

El trabajo debería hacernos sentir útiles para los demás, para así encontrar los estímulos necesarios para poder asimilar la fatiga que eso conlleva. Esto no se comprende que sea así en la concepción del trabajo que tiene Smith, ya que una de las causas de la división del trabajo es el cambio y el interés personal. Si bien el cambio conllevaría a una relación personal entre seres humanos para satisfacer una necesidad, una vez que ya se realizó el proceso del trabajo y se obtuvieron los productos, es más por obligación que por la voluntad de interactuar con otras personas. La producción de riqueza no se realiza con la intención de ayudar a los demás, en otras palabras, no se trabaja en este contexto con la seguridad de ayudar a los demás miembros de la sociedad o para sentirse más útiles como seres humanos, sino todo lo contrario, para poder satisfacer sólo las necesidades personales.

1.3. La concepción del Trabajo en David Ricardo

David Ricardo es más reconocido por haber realizado un análisis en la investigación teórica de la distribución de la riqueza, además de proporcionar grandes avances en cuanto al problema de la teoría del valor trabajo. En su obra “Principios de Economía Política y Tributación”, al contrario de los demás autores pertenecientes a la escuela del pensamiento de la economía política clásica, considera que el objeto de estudio de esta disciplina debe estar centrado en la distribución de la riqueza así como en el estudio de las leyes que regulan tal distribución. Para Ricardo, el proceso de producción se rige por las leyes naturales, y los intereses individuales, que en algún momento son de cooperación y armónicos, mientras que para el caso de la distribución de la riqueza las leyes naturales no aplican y los intereses individuales son antagónicos. (Cfr. Astudillo, 1982: 91-92).

David Ricardo menciona que para él existen tres factores de la producción de la riqueza, a saber: tierra, trabajo y capital, correspondientes a las tres grandes clases sociales de la época, a saber: los terratenientes, los asalariados, y los negociantes. La parte en productos de la industria que va a manos de los terratenientes es la renta; a los asalariados, los salarios, y a los negociantes, las ganancias.

Para David Ricardo, el trabajo es el encargado de suministrar la mayoría de los productos que son objeto de deseo para los individuos de una sociedad. Para que se presente un aumento en la producción de productos se requiere que el sistema económico en su conjunto, es decir, los negociantes, terratenientes y trabajadores, estén dispuestos a dedicar el trabajo que sea necesario para obtenerlos.

Por valor, David Ricardo entiende que éste en ocasiones expresa la utilidad de algún objeto en particular, y a veces el poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de dicho trabajo. Se puede llamar a lo primero valor de uso y a lo segundo valor de cambio. (Ricardo, 2003: 35).

Si bien David Ricardo analiza al trabajo dentro de la problemática de la determinación del valor, para él, el trabajo¹⁵ es el primer precio que se debería pagar por todas las cosas. (Cfr. Ibid, 2003: 36).

Con base en lo anterior, en las sociedades pre capitalistas la regla del valor de cambio que determina cuánto de una mercancía se debe a dar a cambio de otra, depende de la cantidad relativa de trabajo¹⁶ empleada en cada una. Así, para David Ricardo el trabajo es todo fundamento del valor, y la cantidad relativa de trabajo es casi exclusivamente lo que determina el valor relativo de los productos. Adam Smith, a diferencia de Ricardo menciona que en las sociedades pre capitalistas el valor de una mercancía estaba

¹⁵ Por otra parte, David Ricardo es consciente de que existe una gran variedad de diferentes calidades de trabajo, por lo que la estimación de tales calidades de trabajo se establece en el mercado y que dependen del grado de destreza comparativa entre los trabajadores así como de la intensidad empleada en la actividad que se realiza. (Cfr. Ricardo, 2003: 41).

¹⁶ Ricardo, en sus *Principios de Economía política...* sostiene que tendrá en cuenta las variaciones en el valor relativo de los bienes que resultan de la mayor o menor cantidad de trabajo utilizada en su producción, por lo que los precios relativos en David Ricardo son relaciones entre cantidades de trabajo comandado. Para más información sobre este tema véase a Edith Alicia Klimovsky en *Trabajo y salario en el equilibrio estacionario clásico*.

determinado enteramente por el trabajo, y que en las sociedades capitalistas el trabajo era un factor más de la producción que junto con la tierra y con el capital determinaban el costo de producción (refiriéndose a la segunda teoría del valor que ya se analizó).

Pero David Ricardo afirma que el valor de cualquier cosa está determinado por el trabajo necesario para producirla. Sin embargo, deja de lado en su análisis al capital y a la tierra. El fundamento encontrado para justificar lo anterior, es que para David Ricardo el capital¹⁷ no es otra cosa más que *trabajo pasado* representado por las herramientas, máquinas o edificios. (Cfr. Astudillo, 1982: 94).

Así, el valor relativo (por *relativo* entiéndase el valor relativo de los bienes que resultan de la mayor o menor cantidad de trabajo utilizada en su producción) de las cosas o de los productos se determina enteramente debido a dos causas: la primera se refiere a la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción y la segunda a la duración relativa del tiempo necesario para llevar hasta el mercado el resultado de este mismo trabajo. Por otro lado, Ricardo menciona que los productos tendrán valores relativos diferentes de sus costos de trabajo relativos, si en la producción de estos productos el trabajo y el capital se emplearon en diferentes proporciones. El valor depende de los cambios en las tasas de salarios pagados y las tasas de ganancia recibidas, no suponiendo cambio alguno en los costos relativos del trabajo. A menudo se suele considerar que la teoría del valor trabajo de Ricardo es una teoría del costo de producción que excluye de modo expreso a la renta. (Cfr. Ferguson, 1987: 102-103).

Por lo que, para David Ricardo es la cantidad relativa de productos que produciría el trabajo lo que determina su valor presente y pasado, y no las cantidades relativas de productos que se dan al trabajador a cambio de su trabajo, o en otras palabras, el valor lo determina no sólo el trabajo presente sino también el trabajo pasado *incorporado* en los instrumentos, las herramientas, los edificios, entre otros. (Cfr. Dobb, 1975: 165). A menudo, suele identificarse a esta teoría, como la teoría que determina el valor de cambio de los bienes por la cantidad de trabajo directa e indirectamente utilizado en su producción. Para esto, es

¹⁷ El capital para Ricardo es: “aquella parte de la riqueza de una nación que se emplea en la producción, y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., necesarios para dar efectividad al trabajo”. (Ricardo, 2003: 72).

necesario mencionar que el *trabajo indirecto* utilizado representa la totalidad del trabajo incorporado en los bienes que forman al capital circulante más la cantidad de trabajo incorporado en la fracción del capital fijo gastado en la producción de los bienes considerados¹⁸. En otras palabras, el trabajo incorporado en los bienes resulta de agregar el trabajo que es directamente empleado en su producción y el utilizado para producir sus medios de producción o trabajo indirecto.

Entonces, el valor de cambio está determinado por las condiciones de producción, expresadas en términos de cantidades de trabajo, a diferencia de Smith, donde el valor de cambio se intentaba determinar en la esfera del cambio, y no en la esfera de la producción como lo hace Ricardo. (Cfr. Benetti, 1975: 41).

Tiene por objetivo, esta teoría del valor, determinar los valores de cambio de los bienes producidos en una sociedad en la que la apropiación de una fracción de la producción social por parte de los no trabajadores se realiza a través de las relaciones de cambio. Por tanto, para David Ricardo la cantidad de trabajo incorporado en los bienes que componen al capital determina su valor de cambio, por lo que el cuestionamiento clave es cómo determinar el valor de cambio de aquello que se cambia por el capital, es decir, de la “mercancía trabajo”. Ricardo menciona que para determinar el valor de cambio del trabajo, este valor de cambio no se puede determinar por la cantidad de trabajo gastado, pues no tendría sentido. Por lo que sugiere determinar el valor de cambio del trabajo por el valor de cambio de los bienes por los que se cambia el salario pagado por dicho trabajo. Así, Ricardo, al igual que Smith, determina el valor de cambio por el salario (o por el trabajo comandado). (Ibid, 1975: 42).

Con base en lo anterior, David Ricardo concibe al trabajo como una mercancía cuyo valor debe de determinarse como cualquier otra mercancía o producto. Su precio natural es el que permite a los trabajadores asegurar la subsistencia de su especie, esto es, la cantidad de alimentos necesarios, productos o mercancías, etcétera, que aseguren su reproducción. Así, el valor de cambio de la mercancía trabajo es el salario. Ricardo determina los salarios de

¹⁸ El capital circulante tiene como significado el ser el componente de un bien que se usa en solo período de producción (materias primas, partes e implementos). El capital fijo tiene como significado el ser el componente de un bien que se usa o dura varios períodos de producción (edificios, maquinaria y equipo, etc.). Éste disminuye a medida que el volumen de producción es mayor.

manera congruente con la teoría del valor-trabajo, ya que afirma que el valor-trabajo comprado por el capitalista está determinado por la cantidad de trabajo incorporado en las mercancías que constituyen las subsistencias del trabajador. (Cfr. Dobb, 1975: 167).

En resumen, para Ricardo el trabajo se concibe como una mercancía cuyo valor debe determinarse del mismo modo que el valor de cualquier otra mercancía o producto. El valor del trabajo consiste en la cantidad de trabajo necesaria para la producción del salario, es decir, de las mercancías que hay que otorgarle al obrero para que éste asegure su reproducción.

Análisis crítico de la concepción del Trabajo en David Ricardo

Aquí en Ricardo volvemos a tener el problema que mencionamos en Smith: la explicación del valor de cambio, sigue siendo en este enfoque, un análisis que se busca explicarse en la esfera del cambio. Por lo que el intercambio capital-trabajo sigue sin ser explicado. A manera de conclusión en cuanto a la teoría del valor, en Ricardo ésta no permite dar una explicación satisfactoria del valor de cambio.

La concepción del trabajo que tiene David Ricardo, al considerar que para él existe un grado de cooperación en los intereses individuales dentro del proceso productivo (no así en cuanto a la distribución), nos lleva a considerar que el trabajo, desde su perspectiva, constituye una realidad compleja, en virtud de las relaciones que se establecen entre el hombre con la naturaleza (o mundo material), con los demás hombres y con la sociedad en general.

Por otro lado, considera que el trabajo es el encargado de abastecer de los productos o mercancías necesarias para la satisfacción de las necesidades de la sociedad. Además, al considerar o tener en cuenta el trabajo pasado, a diferencia de Smith, que está inmerso en los medios de producción, herramientas, edificios, entre otros, considera de alguna forma que el trabajo requirió previamente de un gran esfuerzo o fatiga física y/o mental, además de que es posible identificar que a través del proceso del trabajo se humaniza el mundo material pues la producción de los productos está orientado, como se acaba de mencionar, a

satisfacer las necesidades más básicas de los trabajadores, ya sea de forma individual o colectiva. De lo anterior mencionado, es claro que la concepción del trabajo de Ricardo es comprendida como un hecho social, aunque no total, pues se está considerando al trabajo como un todo en el que los trabajadores que son quienes lo ejecutan, cooperan en cierta medida para la generación de los bienes y servicios que se requieren para satisfacer las necesidades humanas.

Con la concepción del trabajo de David Ricardo, la persona que ejecuta el trabajo adquiere un sentido de conciencia y de personalidad, pues como lo menciona Ricardo, al entrar al campo de la distribución de la riqueza los intereses individuales son contrapuestos, y esto se debe principalmente a que la persona que ejecuta el trabajo es consciente de que es un trabajador asalariado, pese a que se considera que es el trabajo la fuente de toda fundamentación del valor de todas las cosas. El salario entonces, debe ser capaz de suministrarle los medios de subsistencia mínimos para asegurarle la reproducción al trabajador. Nuevamente como ya se mencionó, al existir una relación salarial clara y ya establecida (pues aquí se comienza a usar el término trabajo asalariado), el trabajo es en esta concepción un hecho social.

Por otro lado, en la concepción del trabajo de Ricardo no se considera el factor importante de que al trabajador se le debe estimular al laborar en mejores condiciones para que pueda desarrollar más sus otras virtudes como son la inteligencia, la creatividad entre otras.

Por último, Ricardo debió considerar usar también el término de la capacidad de trabajo (como término único) para poder realizar así una clara distinción entre trabajo y lo que considera Ricardo como capital, pues para él es trabajo pasado representado en máquinas, edificios, herramientas, etc. De haberlo realizado Ricardo, el capital pudo revelarse como una relación social. Marx es el que analiza al capital cómo relaciones sociales, las cuales si se dan entre personas, éstas pueden convertirse en una clase de relación entre cosas. Por lo que es así que el trabajo en Ricardo, al ser un hecho social, no es un hecho social total como se le comprende en las sociedades actuales.

2. La concepción del Trabajo en Karl Marx

Marx desarrolla una teoría general de la producción capitalista, entendida no como un simple modo de producción de mercancías sino más bien como un sistema integral de la reproducción social. Bajo el capitalismo¹⁹, todo se compra y se vende. Las relaciones entre los hombres en la sociedad se traducen en relaciones entre mercancías, ya que en el capitalismo, todo se ve envuelto en la forma de mercancía.

El análisis de Marx tiene como punto de partida a la mercancía, que para él, es un objeto externo o una cosa que es apta para la satisfacción de las necesidades humanas, independientemente de cuales sean éstas. Este objeto sólo interesa como objeto de disfrute o como medio de producción. (Cfr. Marx, 1975: 43). Sobre el análisis de la mercancía, Marx pone a analizar las relaciones capitalistas de la producción mercantil. Por producción mercantil, podemos señalar que se entiende como una organización de la economía, en la que los artículos son elaborados por productores aislados, donde cada uno se especializa en la fabricación de un producto determinado, de modo tal que para satisfacer las demandas que realiza el conjunto de la sociedad, es necesaria la compra-venta de productos en el mercado (con lo cual adquieren el carácter de *mercancías*). Para que surja y se extienda la producción mercantil, se requiere que la producción esté dividida entre los hombres, es decir, debe darse la condición de que exista una división social del trabajo. Pero esta división social del trabajo sólo es una condición necesaria, más no es la única, puesto que también se requiere de la siguiente condición: la existencia en la sociedad de distintos propietarios de los medios de producción. Para la producción capitalista, la propiedad de los medios de producción debe ser privada, que junto con la consideración de la fuerza de trabajo como mercancía, se da lugar al surgimiento de la producción capitalista.

Ahora bien, la producción capitalista se basa, como ya se mencionó, en la división social del trabajo y en la propiedad privada sobre los medios de la producción, pero no en el trabajo personal del propietario de los medios de producción, sino en la explotación de trabajo asalariado, pues en la producción capitalista, el capitalista posee los medios de

¹⁹ El Capitalismo es la organización de la sociedad donde las tierras, las fábricas, los instrumentos de producción, etc., pertenecen a un pequeño número de terratenientes y capitalistas, mientras la masa del pueblo no posee ninguna o casi ninguna propiedad y debe por lo mismo alquilar su fuerza de trabajo. Para más información véase a V. I. Lenin, *Obras*, cuarta edición en ruso, t. 4, pág. 287.

producción y dinero, pero no trabajo, es decir, él no trabaja. Con el dinero que posee compra la fuerza de trabajo, que es la encargada de actuar sobre los medios de producción. Así, la conversión de la fuerza de trabajo se convierte en mercancía, lo que ocasiona que la producción capitalista logre un grado de desarrollo aún mayor en comparación con la producción mercantil simple²⁰, pues la producción capitalista adquiere un carácter universal. (Cfr. Nikitin, 1962: 24-25).

Las mercancías al ser valores de uso, tienen valor de cambio por el hecho de que son trabajo humano abstracto materializado. Dicha magnitud de valor se mide por la cantidad de substancia generadora de valor que contienen, es decir, de trabajo, y la cantidad de trabajo que se requiere para producir dicha mercancía se mide por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Además, la mercancía se produce no para el consumo sino para la venta, se destina al cambio. Para que sea mercancía, ésta debe satisfacer alguna necesidad social, es decir, debe satisfacer la demanda de él por parte de otros miembros de la sociedad, ya que si ningún miembro de la sociedad lo necesita, nadie lo comprará. Con base en lo anterior, se entiende que la mercancía tiene un doble carácter, al ser valor de uso y valor de cambio²¹, sin embargo, ¿a qué se debe este doble carácter de la mercancía? se debe al doble carácter del trabajo, creador de las mercancías. Es así, que el trabajo del productor de la mercancía, que está materializado en el sentido de que el trabajo ha sido plasmado en la mercancía (ha adquirido la forma de cosa, mercancía), es por un lado, trabajo *concreto*, y por la otra, trabajo *abstracto*. El trabajo concreto es el invertido bajo una forma determinada, útil y con un fin concreto. El hombre no puede trabajar en “general”. Su trabajo es, para todos los casos, el de un zapatero, o el de un agricultor, o el de un maquinista, etc. Así los diversos tipos de trabajo se diferencian unos de otros por sus peculiaridades, por las herramientas de trabajo que utilizan, por sus resultados obtenidos, etc. Entonces, el trabajo concreto es el que crea el valor de uso de la mercancía.

²⁰ En la producción mercantil simple, la producción se basa en el trabajo personal, es decir, laboran los dueños de los medios de producción, y por tanto, no explotan el trabajo ajeno. Cada productor de mercancías simple es propietario, como ya se dijo, de los medios de producción, y los frutos de ésta no están destinados al consumo propio, sino al mercado, a la venta. Los representantes más típicos de esta forma de producción son los pequeños campesinos y los artesanos.

²¹ Las formas de valor entre las mercancías son indispensables, y para el objetivo de este trabajo no son consideradas, aunque si se tendrán en cuenta para futuros análisis sobre la concepción del trabajo.

Por otro lado, los distintos tipos de trabajo tienen un rasgo común en todos ellos: la inversión de trabajo humano en general, es decir, el gasto de energías musculares, cerebrales, nerviosas, etc. El trabajo concebido independientemente de la forma concreta como se le ha presentado, al considerarse como inversión de la fuerza humana de trabajo en general, es también trabajo abstracto, y éste crea el valor de cambio de la mercancía, y se considera que es el uso y desgaste de la energía humana requerida para producir a la mercancía. Este tipo de trabajo, el abstracto, a diferencia del concreto que siempre existe en cualquier momento, es inherente a la producción mercantil. Pues el hecho de que los distintos tipos de trabajo concreto se reduzcan a un trabajo abstracto igual, el trabajo en general, está relacionado con la existencia de la producción mercantil, y además, el producto del trabajo va destinado a la venta, es decir, al cambio. Al desaparecer la producción mercantil, desaparece el trabajo abstracto.

Es necesario señalar que en la producción mercantil surge una contradicción antagónica entre el trabajo concreto y el abstracto que se manifiesta como una contradicción entre el trabajo privado y el social. Así, el trabajo de cada productor de mercancías, es una parte del trabajo social y adquiere, entonces, un carácter de tipo social. Sin embargo, en una sociedad donde existe propiedad privada sobre los medios de producción, los productores de mercancías se apartan de los demás, es decir, están divididos. Por esta razón, su trabajo, que de hecho es un trabajo social, se manifiesta bajo la forma de *trabajo privado*, con lo que aparece oculto aquí el carácter social del trabajo, pues éste sólo se exterioriza en el cambio, porque es en el cambio de mercancías donde el trabajo privado del productor, es trabajo social, es decir, es sólo una parte del trabajo social. Ahora, en virtud de que el trabajo privado del productor de mercancías es igualmente social, la contradicción principal que surge, es la que surge también en la producción mercantil simple, a saber, la contradicción entre el trabajo privado y social, que se manifiesta en el proceso del cambio: algunos productores logran vender sus mercancías mientras que otros no lo consiguen, por lo que esto significaría que su trabajo privado no es necesario para la sociedad, por lo que esta contradicción puede conducir a la ruina de algunos productores de mercancías y al enriquecimiento de otros. (Cfr. Ibid, 1962: 30).

Por otro lado es necesario señalar la definición de trabajo directo, que es aquel en el cual se requiere de la utilización de herramientas y de maquinaria que actúan sobre los bienes que ya tienen un determinado valor de uso. Cabe señalar que actividades como las de orden administrativo o de generación de servicios sí entrarían como trabajo directo (a diferencia de lo pensaban Quesnay, Smith y David Ricardo).

Marx hace una distinción entre trabajo simple y complejo de acuerdo con el nivel de calificación requerida para su ejecución. La concepción que tiene Marx sobre lo que él entiende por trabajo simple es la utilización de la fuerza de trabajo que todos los seres humanos tienen sin la necesidad de una mayor especialización. Por lo que el trabajo complejo es considerado como trabajo simple pero potenciado, esto quiere decir que una fracción pequeña de trabajo complejo equivale a una gran fracción de trabajo simple. (Cfr. Neffa, 1990: 16). El grado de complejidad del trabajo influye en la magnitud de valor de las mercancías, que más adelante se analizará.

En lo que se refiere a la naturaleza del trabajo, Marx distingue lo que tienen en común dos mercancías diferentes. Para lo anterior, menciona que el trabajo concreto dota de propiedades específicas a una mercancía, es decir, le otorga cualidad, como se mencionó líneas arriba. Esta cualidad, que puede ser física o natural, permite especificar a cada mercancía un valor de uso. Este trabajo cualitativo transfiere el valor de la producción al valor de uso producido, pero además transmite el valor de los medios de producción. El trabajo abstracto, como ya se sabe, se relaciona con el valor de cambio y representa un gasto cuantitativo de energía social de trabajo humana, y que es reconocido como trabajo en general, que es el encargado de agregar valor. (Cfr. Ibid). Nota: a pie

Ahora bien, el tiempo de trabajo es la medida del trabajo, y a su vez, la fuente del valor, pero esta fuente del valor no puede ser sólo un trabajo individual, *sino el trabajo socialmente necesario*, que es el tiempo promedio que se requiere (de forma histórica) para producir una determinada mercancía²². (Cfr. Astudillo, 1982: 156). En otras palabras, la magnitud de valor de las mercancías se determina no por el tiempo de trabajo individual de

²² De acuerdo con Neffa (1990): [sólo si se] mantienen constantes los otros elementos, tales como la dotación de materias primas y de medios de producción, la calidad, etcétera. pp. 16.

cada productor por aparte, sino más bien el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de la mercancía.

El tiempo de trabajo socialmente necesario, además de ser el tiempo promedio que se requiere (de forma histórica) para producir una determinada mercancía, como se mencionó, es entendido también, aunque de forma similar a lo anterior, como el tiempo que se requiere para producir una mercancía cualquiera en las condiciones sociales medias de producción en la rama dada, es decir, con el nivel técnico medio, el grado medio de habilidad de los productores y la intensidad media de trabajo. Por regla general, el tiempo de trabajo socialmente necesario depende de las condiciones de producción en las que se crea la masa mayor de mercancías de una clase dada. Ésta también se modifica cuando cambia la productividad del trabajo, concebida aquí la productividad del trabajo como la cantidad de producción lograda en la unidad de tiempo de trabajo. El grado de complejidad del trabajo influye en la magnitud de valor de las mercancías, lo que permite distinguir el trabajo *no calificado* y el *calificado*. El trabajo no calificado, es el trabajo simple como se definió previamente, es decir, el que no requiere ninguna preparación especial. El trabajo complejo, tal como se definió previamente, es considerado como el trabajo calificado.

Con base en lo ya expuesto hasta aquí, es necesario mencionar que el valor no es una propiedad física o cualidad de la mercancía que nosotros podamos ver, puesto que cuando se compra una mercancía, se paga por ésta una determinada cantidad de dinero, por lo que el valor que encierra una mercancía se expresa en el mercado como dinero. Así, el dinero tiene la función social de expresar y medir el valor de todas las mercancías. El dinero, debe señalarse, es una mercancía, por lo que posee valor de cambio (en la extracción de los metales preciosos) y valor de uso (como adorno), pero su finalidad consiste en expresar el valor de todas las mercancías, es decir, funciona como un equivalente universal. Ahora, el valor de toda mercancía, al estar expresado en dinero, tiene como denominación *el precio*. El precio es la expresión en dinero del valor de la mercancía.

A recordar que la mercancía es resultado del trabajo humano, por lo que Marx hace mención que a todo objeto útil (la mercancía) se le puede analizar ya sea por su calidad o por su cantidad. En cuanto a la calidad, ésta es la forma material que se menciona tiene cada mercancía, y que se obtiene por un trabajo concreto que dota de propiedades

específicas a cada mercancía. Esta cualidad, que puede ser física o natural, permite especificar a cada mercancía un valor de uso. En relación a la cantidad, no es evidente un valor de cambio en el que se muestre una relación cuantitativa, pues en un principio lo que importa es la proporción en la que se intercambian dos mercancías. Si el valor de cambio de las dos mercancías fuese el mismo, y la única forma de diferenciarlas fuese por medio de la cantidad, entonces se busca algo común entre estas dos mercancías que nos permita distinguir si la relación de cambio es menor o mayor. Ese algo común es la cualidad de ser productos del trabajo, pero no de uno concreto que especifica una cualidad que le proporcione un valor de uso, sino más bien, abstrayendo la fuerza humana de trabajo que es indistinta de las demás fuerzas de trabajo, y se distinguen entre ellas solo por la cantidad en la que se presentan. Ahora, el valor de cambio es la materialización del trabajo humano abstracto, al cual se le mide su magnitud por la duración de este trabajo. Esa magnitud de valor es la cantidad de trabajo socialmente necesaria, o también el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. (Cfr. Neffa, 1990: 48).

Ahora, el tiempo de trabajo humano invertido depende de las cualidades y capacidades productivas del trabajo en cada individuo, por lo que es el tiempo de trabajo socialmente necesario el que defina qué tanto tiempo es valor, por lo que no será ningún productor capitalista el que lo defina. Con base en lo anterior, las mercancías son consideradas como valores de determinadas cantidades de tiempo de trabajo cristalizado. (Cfr. Ibid: 49). Sin embargo, la magnitud de valor cambia con el paso del tiempo de acuerdo con las modificaciones que se presentan en la capacidad productiva del trabajo, como ya se mencionó líneas arriba. La capacidad productiva del trabajo depende de factores como el grado medio de destreza del trabajador, el progreso de la ciencia, la organización social del proceso de producción, así como la cantidad y eficiencia de los medios de producción junto con las condiciones naturales. A señalar que entre mayor sea la capacidad productiva del trabajo, menor será el tiempo de trabajo socialmente necesario, y en consecuencia, menor será el valor de cambio. Con base en lo anterior, las mercancías que contienen igual cantidad de trabajo, tendrán la misma magnitud de valor. Con base en esto, Marx menciona que todo valor es creado por el trabajo. (Cfr. Ibid: 21).

Por lo tanto, la mercancía es al mismo tiempo valor de uso y valor de cambio, por lo que la producción de un valor de uso requiere de un determinado tipo de actividad productiva, la cual está determinada por su forma de operar los medios de trabajo que utiliza y por el resultado. Así, para la producción de valores de uso distintos, se requerirá de trabajos cualitativos diferentes, por lo que de manera implícita, es la división del trabajo una condición para la existencia de la producción de mercancías diferentes. Al considerar, entonces que el trabajo utilizado por el capitalista en el proceso laboral puede ser simple o complejo, por tanto, el trabajo más complejo respecto del trabajo social medio requiere más costos, es decir, requiere más tiempo de trabajo y tendrá un valor más elevado que el de la fuerza de trabajo simple. Así, todo trabajo es gasto de fuerza humana de trabajo de forma particular orientada al fin de la producción de valores de uso.

En cuanto a la ley del valor, ésta es una ley económica de la producción mercantil en la cual se analiza el intercambio de mercancías de acuerdo con la cantidad de trabajo socialmente necesaria invertida para su producción. Ésta ley regula los medios de producción y la fuerza de trabajo; permite que los productores privados desarrollen las fuerzas productivas al aplicar mejor maquinaria en sus procesos de producción; permite el desarrollo de las relaciones capitalistas, pues da origen a la diferenciación entre los productores burgueses (los capitalistas) y el proletariado, dando lugar a la concentración de una parte cada vez mayor de la producción en manos de unos capitalistas y la ruina de muchos otros. Por lo que las relaciones capitalistas, así como el carácter social del trabajo y el trabajo privado se manifiestan en el mercado, en el proceso del cambio de las mercancías, por lo que las relaciones no parecen ser entre hombres, sino entre mercancías. Esa cosa (la mercancía) que nace a manos del productor, deja de obedecer al dueño, parece tener vida propia, una vida llena de caprichos. Entonces, los hombres se ven obligados a atribuirle cualidades específicas, que de hecho no posee en forma alguna. Las relaciones sociales pasan a ser relaciones entre mercancías para los hombres; esta relación es inherente al proceso mercantil capitalista que está basado en la propiedad privada sobre los medios de producción, y es lo que Marx considera como el *fetichismo de la mercancía*. (Nikitin, 1962: 43).

Ahora, el capitalista necesita convertir su dinero en capital, por lo que recurre al mercado para encontrar una mercancía que al usarse sea fuente de un valor superior al que posee en realidad. Esa mercancía la encuentra el capitalista bajo la forma de fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo es el conjunto de las capacidades físicas e intelectuales que posee el hombre y emplea en el proceso de la producción de bienes materiales. Es elemento esencial de cualquier forma de producción en una sociedad, pero sólo en el capitalismo se convierte en mercancía. Sin embargo, al ser el trabajo la fuente del valor, entonces, se pregunta Marx, ¿cuál es el valor de la fuerza de trabajo? Para responder a esta interrogante, Marx hace la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo. Así, lo que el capitalista contrata, es la fuerza de trabajo por la cual paga un salario. Por lo que en la teoría del valor trabajo en Marx, el trabajo y la fuerza del trabajo no son lo mismo, pues el trabajo es la utilización y desgaste de la fuerza de trabajo, mientras que ésta última, como se acaba de mencionar, es el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la personalidad de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier tipo. (Cfr. Neffa, 1990: 17). Esto reafirma que la concepción del trabajo aparece en el análisis de Marx como fuente y medida del valor. Así pues, el valor de la fuerza de trabajo lo determina el valor de los medios de vida indispensables para la existencia del obrero y de su familia, así como para la capacitación del mismo. El valor de la fuerza de trabajo, así como el de cualquier otra cosa, se encuentra determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción de esa mercancía específica, como lo es la fuerza de trabajo. Entonces, como la fuerza del trabajo sólo se hace efectiva a través del trabajo, esto conlleva a un gasto o a un esfuerzo de los músculos, de los nervios y del cerebro, pero estos también tienen que ser repuestos. Además la determinación del valor de la fuerza trabajo debe considerar elementos históricos y morales ligadas a las costumbres y tradiciones de cada uno de los trabajadores y de cada país. Pero en el momento en que la fuerza de trabajo es contratada por el capitalista, ésta sólo se paga posteriormente al cumplimiento del lapso de tiempo que se laboró, y que se estableció en el contrato de compra de la mercancía fuerza de trabajo. Este lapso de tiempo puede ser en días, o en semanas.

Además de tener valor, la fuerza de trabajo también posee valor de uso, el cual consiste en tener la capacidad de crear en el proceso de producción un valor mayor que el de su propia

fuerza de trabajo. En otras palabras, la fuerza de trabajo tiene la capacidad de crear *plusvalía*²³, que es lo que realmente le interesa al capitalista y es por lo que compra a la fuerza de trabajo y la usa. (Cfr. Nikitin, 1962: 52).

Para Marx, con base en lo ya señalado, el proceso de trabajo tiene las siguientes características: Primera, el obrero trabaja bajo el control del capitalista, a quien pertenece su trabajo. El capitalista es el que decide lo que se debe producir, en qué orden y en qué proporciones y bajo qué procedimientos.

Segunda, al capitalista no sólo le pertenece el trabajo del obrero, sino también el producto creado. Por lo que Marx señala que el proceso de trabajo en el capitalismo es un proceso que se opera entre cosas compradas por el capitalista y que le pertenecen. Por eso, el producto de tal proceso (del proceso del trabajo) pertenece al capitalista. (Ibid, 1962: 53).

Como ya se hizo mención, en el proceso mercantil no se puede crear valor de uso sin crear al mismo tiempo un valor, por lo que el proceso capitalista de producción es la unión del proceso de creación del valor de uso y del crecimiento del valor o de generación de la plusvalía. A la plusvalía se le identifica como la explotación del trabajador y ésta se puede incrementar debido a un pago de salario más bajo por parte del capitalista y/o de un aumento de la jornada laboral. Así, esta explotación de los trabajadores, por el momento sólo la hemos mencionado en términos económicos, pero también la explotación se da en términos psicológicos: la separación del trabajador de los frutos de su trabajo, lo cual crea una *enajenación* generalizada del trabajador que deshumaniza todas las relaciones personales y sociales. (Fusfeld, 1978: 126). Se le suele considerar a esta situación como *trabajo enajenado*, en la que el trabajador transfiere una parte de su vida misma al producto de su trabajo que nunca más vuelve a ver, y que recibe a cambio un salario que apenas es suficiente para que el obrero se mantenga vivo. Esta sustitución de mercancía real por una cantidad de dinero inicia una cadena de separación psicológica del trabajador frente a su trabajo, de sus compañeros trabajadores, de su familia, y en última instancia frente a sí mismo. Así, la explotación y la enajenación constituyen una parte del capitalismo, la otra es

²³ La ley de la plusvalía permite comprender y explicar los fenómenos que se producen en el modo de producción capitalista. Su acción condiciona el recrudescimiento de la competencia y anarquía de la producción en el capitalismo, el incremento de la depauperación de las masas trabajadoras, el aumento del paro forzoso y la agravación y agudización de todas las contradicciones del capitalismo.

la acumulación de capital y el crecimiento de la riqueza. (Ibid, 1978: 127). Por lo que en esta segunda parte del capitalismo, destaca la relación entre el trabajador y el capital. Sin embargo, el mercado de trabajo, al igual que la resistencia humana, determina la duración de la jornada laboral, y el nivel de los salarios. Sin embargo, para objetivos de este trabajo, no se presenta aquí un análisis sobre el proceso de acumulación de capital y de la creciente productividad y el producto incrementado que tal proceso genera.

Análisis crítico de la concepción del Trabajo en Karl Marx

La concepción del trabajo que se presentó de Marx, presenta al trabajador, dentro del sistema económico capitalista, sin control de los objetos que produce, por lo que el producto del trabajo, pasa a ser algo que es externo al trabajador, por lo que así el trabajo no le ofrece las satisfacciones suficientes para desarrollarse libremente (tanto física como espiritualmente) y tampoco puede el trabajador identificarse con la actividad que realiza en su puesto de trabajo. El trabajo es visto entonces, sólo como un medio para obtener un fin, el salario, y no como un fin por sí mismo. El trabajador sólo labora para lograr obtener las mercancías necesarias para asegurar su reproducción y la de su familia, además de considerar los gastos de la capacitación en la que incurren los trabajadores para poder laborar. En esta concepción, a diferencia del resto de enfoques ya analizados, se considera que el salario debe asegurar la reproducción de la familia y otros gastos en capacitación del trabajador. Con esta postura, a diferencia de la clásica, considera que ninguna persona nace sabiendo una profesión, por lo que los gastos para formar al obrero, deben formar parte del valor de la fuerza de trabajo. De igual forma, los trabajadores, como todo ser vivo, morirán, por lo que la fuerza de trabajo que aparece en el mercado debe ser sustituida por otra nueva fuerza de trabajo. Históricamente ha sucedido, que las personas que sustituyen a los trabajadores que han muerto y que aseguraban la reproducción ya no sólo de él, sino también de su familia, son de hecho familiares del obrero, quienes sustituyan a la fuerza de trabajo que llevaban al mercado sus familiares, ahora ellos deben utilizar sus capacidades y aptitudes para trabajar y obtener el valor de la fuerza de trabajo para asegurar su reproducción y la del resto de los integrantes de su familia.

Por otro lado, para que el sistema capitalista de producción sea estable, los trabajadores deben realizar un mayor desgaste al trabajar más de lo que necesitan para cubrir sus necesidades básicas.

El trabajador al ser considerado como trabajador asalariado, en el sistema de producción capitalista, no toma conciencia ni de sus debilidades ni de sus potencialidades, ya que se ve obligado, a laborar más horas de las que realmente necesita para reproducirse, y esto no siempre en las mejores condiciones. Por lo que en esta concepción, el trabajador pierde parte de su capacidad para poder desarrollar su personalidad, aunque sí la tiene. Aunque en modo alguno es consciente de ella, es decir, es un trabajador asalariado, pero aun así, no es capaz de contribuir, esa personalidad, al estímulo de la inteligencia y de otras aptitudes que posee el trabajador como ser humano.

Por último, parece que el trabajo no es considerado como una actividad privilegiada del todo, ya que el sentido de vida de los trabajadores en el capitalismo es ser productor de valores de uso y de cambio. Como se mencionó, el producto del trabajo realizado por el trabajador, no va a parar a manos suyas (sólo una parte que es la equivalente a su salario), ni a las de las demás personas de su entorno social, laboral o familiar, sino va a parar a manos del capitalista quien es el dueño de los medios de producción.

Ahora, si se considerara al trabajo por sus capacidades fisiológicas, el trabajo sería entonces un proceso entre el hombre y la naturaleza, sobre el cual el hombre regula, media y controla su metabolismo con la naturaleza. Así, el hombre, al poner en movimiento su corporeidad (brazos, piernas, cabeza y manos) para poder apoderarse de los materiales que otorga la naturaleza, es necesario concebir al trabajo como una forma en la cual éste pertenece exclusivamente al hombre. Pero si consideramos a la naturaleza humana como la unidad que se logra sólo entre las fuerzas motrices del trabajo y la tarea en sí misma, esta unidad no será permanente, se puede romper entre las tareas de concepción y de ejecución, y entre el trabajo manual, al provocar que ambas operaciones puedan ser realizadas por diferentes personas. Es así que el trabajo nunca será concebido exclusivamente como una actividad manual, ni tampoco como una actividad intelectual, pues es necesario mencionar que el trabajo es un hecho social total, por lo que no puede ser, o ésta, o aquella actividad.

3. La concepción del Trabajo en la Teoría Neoclásica del Equilibrio Parcial de Alfred Marshall

Alfred Marshall, contribuye a la Teoría del Equilibrio que se desarrolla como una teoría del mercado competitivo. Dentro de la teoría del equilibrio destaca la formulada por Walras, mundialmente conocida como la Teoría del Equilibrio General, la cual de manera breve, explica el equilibrio no sólo de los individuos, sino la posición de equilibrio del sistema económico.

Ahora bien, la Teoría del Equilibrio Parcial, que es la propuesta de Marshall, se formula en los siguientes cuatro estadios: 1. La teoría del cambio, que consiste en la determinación de las cantidades cambiadas y de los precios de los bienes de consumo; 2. La teoría de la producción, que consiste en la determinación de las cantidades cambiadas y de los precios de los servicios productivos de los capitales y también de los bienes intermedios; 3. La teoría de la capitalización, que se basa sobre las cantidades producidas de los bienes de capital y de sus precios, y 4. La teoría que se ocupa de que la distribución en el tiempo, ya sea de la venta de los productos, sea de tal forma que se busca replantear la necesidad de anticipos de acuerdo con la aparición del capital circulante. (Astudillo, 1982: 194). Para fines de este trabajo, no se analizan los cuatro estadios, a lo mucho los primeros dos y sólo en consideración de los fines de la presente investigación.

Se identifica además dentro del sistema económico, tres clases de actores económicos y que se distinguen según su posesión de los bienes de capital: los terratenientes que poseen la tierra, los trabajadores, que cuentan con el capital personal, y los capitalistas que cuentan con bienes propiamente dichos de capital.

La función de estos actores es ofrecer sus servicios productivos a los empresarios en el mercado. Los empresarios son los actores económicos que adquieren a los factores de la producción mencionados, y que con base en una tecnología dada, combinan dichos factores para dar lugar así a los bienes de consumo, intermedios y de capital duradero. Los empresarios adquieren a los bienes intermedios, mientras que los que adquieren los bienes de consumo son los sujetos que han ofrecido sus servicios productivos. Aquí, a diferencia del resto de enfoques analizados en el presente trabajo de investigación, se presenta por

primera vez al trabajo concebido como un factor de la producción, y no como una actividad que requiere del entendimiento y esfuerzo humano para la producción de bienes que aseguren la reproducción de los trabajadores.

Para determinar el equilibrio del sistema económico, se supone que en todos los mercados existen las condiciones de competencia perfecta, por lo que de manera individual, cada sujeto económico es lo suficientemente pequeño como para no influir sobre el precio de equilibrio del mercado, ni en las cantidades ofertadas ni demandadas. (Cfr. Ibid, 1982: 195).

Dentro de los conceptos que se consideran como precios, se encuentran los siguientes: bienes de consumo, bienes intermedios, los servicios productivos, bienes de capital y el tipo de interés. Como una primera aproximación, se puede verificar que la concepción del trabajo dentro de la teoría del equilibrio parcial es la de ser un servicio productivo. El sistema de precios que en esta teoría se forma, resulta de las variaciones entre las cantidades de oferta y demanda en el mercado, por lo que esto provocará cambios en los precios iniciales. Para cada movimiento de los precios se llega a nuevos movimientos de las cantidades ofrecidas y demandadas, y esto continua así hasta que esas cantidades de oferta y demanda sean iguales.

El equilibrio resulta del incentivo de cada sujeto económico para obtener una posición de máxima satisfacción dada por una condición: la igualdad entre la oferta y la demanda en cada mercado. Esta condición garantiza una posición máxima para cada sujeto económico y que además es compatible con la del resto de los sujetos económicos.

Además de las aportaciones que realiza Alfred Marshall en la teoría del equilibrio parcial, sobre la cual analiza la unidad individual de producción para un solo mercado, define también a la industria individual como el conjunto de empresas que producen el mismo bien, lo cual facilita o simplifica el análisis del comportamiento de la empresa competitiva. (Cfr. Dobb, 1975: 429). Marshall no realiza un análisis del sistema económico en su conjunto como Walras, sino que lo hace sobre mercados particulares, como por ejemplo el mercado de manzanas, el mercado de autos, entre otros.

Del análisis de Marshall, destaca la teoría de la demanda, sobre la que expone la relación funcional que existe entre el precio de un bien y la cantidad del mismo que es demandada. Establece además, cuáles son las condiciones que rigen en un sistema de competencia perfecta, y por último, realiza un análisis de los costos sobre la forma en que la empresa y la industria se adaptan a las condiciones presentadas para el corto y largo plazo.

En cuanto al último aporte, define el corto plazo como el período durante el cual se supone, que la empresa mantiene inalterada las condiciones de sus sistemas productivos, y lo único que puede variar es el volumen de la producción, esto hasta un cierto límite impuesto por la capacidad disponible. Además, señala que el número de empresas por industria está determinado. Para el largo plazo, Marshall entiende que éste es un período durante el cual se suponen variables los elementos productivos así como el número de empresas de la industria.

Con base en lo anterior, para Marshall el equilibrio a corto plazo se entiende como la máxima utilización, por parte de una empresa, de las instalaciones dadas; para el largo plazo, es cuando se logra el máximo grado de utilización, guiándose por las actividades más rentables, mientras que, como consecuencia, se tiene que una salida y entrada de empresas en la industria considerada, llevarán al rendimiento o al beneficio al mismo nivel que se conseguiría en cualquier otra industria. (Astudillo, 1982: 199).

Análisis crítico de la concepción del Trabajo en la Teoría Neoclásica del Equilibrio Parcial de Alfred Marshall

Se puede identificar que el trabajo para la concepción que tiene, ya no sólo Marshall, sino la teoría del equilibrio, es el concebirlo como un factor de la producción, junto con el capital que sería el otro factor. Más concretamente como servicios productivos que ofrecen los actores económicos a los empresarios en el mercado de cualquier bien. Normalmente, para el análisis del equilibrio parcial que realiza Marshall, se considera una función de producción que depende únicamente de dos factores productivos, éstos son el trabajo, que

se denota como L , y el capital que se denota como K . En otras palabras, sea Q la cantidad de producción por una empresa, entonces la función de producción de dicha empresa es: $Q = f(L, K)$.

En esta concepción del ser humano como trabajador, éste tiene las opciones de ofrecer una cantidad de trabajo y de disponer de su tiempo libre el cual sólo es definido como toda aquella actividad que no sea ofrecer trabajo. Por lo que el actor económico se encuentra en un problema de decisión entre una y otra actividad. De esta forma, no se considera al trabajo como un desgaste o como un esfuerzo humano. Aquí no está presente la intención de estar inmerso en el mundo material y de humanizarlo a través del proceso de trabajo para la obtención de los bienes que aseguren su reproducción, tanto individual como colectivamente.

Por otro lado, no se pueden identificar los casos de debilidades y de potencialidades sobre el trabajador, pues en esta teoría del equilibrio parcial en ningún momento se refieren al trabajador como un hombre que adquiere personalidad o que requiere de motivaciones intelectuales.

De esta forma, no se puede identificar al trabajo como una relación social, o como un hecho social, aunque se le pague un salario por sus servicios, dado que no fomenta ninguna actitud de solidaridad del sujeto económico para con los demás miembros del sistema económico, presente aquí como un sistema de competencia perfecta.

Por último, no se logra tener una visión sobre cuál es el sentido de vida que en este contexto económico tiene el trabajador, pues éste se ve limitado a tener solamente dos formas de distribuir su tiempo, como se mencionó: ofrecer una cantidad de su fuerza productiva (y trabajar) o disponer de su tiempo libre. En otras palabras, no entra en interacción con otras personas o con la misma sociedad de forma voluntaria, sino que sólo se ve forzado a hacerlo por obligación de trabajar. En resumen, el trabajo no es concebido como la actividad que requiere de un esfuerzo humano, y que dota de personalidad y conciencia al trabajador.

4. Interpretaciones actuales sobre la concepción del Trabajo

4.1. La concepción del Trabajo como Capital Humano²⁴

Para la teoría económica neoclásica, la fuente de valor es la utilidad reportada por los bienes, y ya no el trabajo. En otras palabras, el trabajo deja de ser el centro de análisis de la teoría económica neoclásica, y junto con el capital, pasan a ser dos factores que determinan la producción.

Sin embargo en la teoría económica actual, denominada en ocasiones como neoliberal (en la que todos los economistas neoliberales son neoclásicos, aunque no viceversa), el trabajo juega un papel muy limitado, pues en esta concepción, el trabajo ya no es considerado como un esfuerzo humano realizado para la producción de bienes y servicios. Ahora se le considera como capital humano, es decir, el trabajo pasa a ser una forma de capital, y su única función es la de generar un beneficio mediante su productividad. Se puede comprender que aquí el trabajo tiende a desaparecer y se deja al capital como el único factor de la producción.

Por otro lado, el capital humano se concentra en el carácter de los agentes²⁵ (económicos) de los seres humanos, que por medio de sus habilidades, conocimientos y esfuerzos, aumentan las posibilidades de producción.

Así, la concepción del trabajo como capital humano tiene como objetivo explicar la eficacia del trabajo mediante la creación de un sector específico de Investigación y Desarrollo (I+D) considerado como un sector de nuevas tecnologías. En otras palabras, el trabajo se sustituye por los servicios productivos que prestan los trabajadores. Estos servicios laborales engloban tanto la cantidad de trabajo como su capital humano, el cual depende de los años de educación o escolaridad.

²⁴ Para mayor información sobre modelos económicos que estiman la producción de conocimientos, véase Romer, Paul D. (2005). *Macroeconomía Avanzada*. Mc Graw Hill, 3ª edición.

²⁵ A diferencia de los enfoques anteriormente analizados, en los que hablábamos de “hombres” para hacer referencia a cualquier ser humano, sea hombre o mujer, que estuviera inmerso en el proceso productivo, en la teoría económica neoclásica, se les considera ahora como agentes económicos para referirse a los seres humanos.

Como punto de partida, la teoría económica suele utilizar una función de producción agregada donde el trabajo, el capital y la tecnología (o eficacia del trabajo como se le conoce en estos modelos de crecimiento exógenos²⁶) se combinan de tal manera que se logra mejorar al factor de la tecnología. La función de producción comúnmente utilizada por la teoría económica neoclásica es la función de tipo Cobb-Douglass²⁷ (que tiene la característica de ser tipo exponencial), en la cual la suma de sus exponentes debe ser igual a la unidad. Agregar, que la introducción del capital humano en las teorías del crecimiento se realiza como respuesta a los modelos neoclásicos de crecimiento económicos endógenos²⁸.

Por otra parte, es necesario considerar que como supuesto importante, los porcentajes de la producción que se dedican al ahorro, como las proporciones de trabajo y capital que utiliza el sector de I+D, son exógenos y constantes.

Los modelos planteados normalmente por la teoría económica neoclásica tienen por lo regular cuatro variables: trabajo (L), capital (K), tecnología (A) y producción final (Y). Por otro lado, se considera que en estas economías (hipotéticas) hay dos sectores económicos diferenciados: en el primero se producen bienes; en el segundo, que es el sector de I+D, se generan las adiciones a las existencias de conocimientos. (Cfr. Romer; 2006; 104).

Por otro lado, el capital humano implica que la educación adicional mejore los servicios productivos en una proporción creciente. En otras palabras, la educación asegura que los agentes sean más eficientes en la producción de bienes, por lo que es claro hacer notar que se está presentando un mejoramiento del capital humano. Este mejoramiento de los agentes

²⁶ Los modelos de crecimiento exógenos atribuyen todo el crecimiento del ingreso per cápita al cambio tecnológico que es exógeno. Así, la acumulación de capital no es una causa, en estos modelos, del crecimiento económico ni de las diferencias en términos de convergencia entre los distintos países. El crecimiento se debe sólo al crecimiento de la eficiencia del trabajo (o cambio tecnológico, A), pero su comportamiento, como se menciona, es exógeno, por lo que el crecimiento económico forma parte de los supuestos del modelo. Y sólo se sabe que A, es aquello que no se identifica como capital o trabajo, pero no se tiene la certeza de qué es.

²⁷ Paul Howard Douglass quien en 1939 fue elegido como integrante del Consejo de Chicago, y en 1948 fue elegido por el partido Demócrata al Senado de los Estados Unidos y quien se desempeñó como senador por Illinois desde 1949 hasta 1968. Junto con Charles Wiggins Cobb, en 1928, publicaron un estudio en el que modelaron el crecimiento de la economía estadounidense durante el período de 1899 – 1922. A su juicio, una visión simplificada de la economía en donde la salida (*output*) de producción se determina por la cantidad de mano de obra necesaria y la cantidad de capital invertido.

²⁸ El supuesto fundamental de estos modelos consiste en introducir un sector específico de investigación y desarrollo (I+D) que explica la variación de A en el tiempo, además del sector habitual de bienes y servicios.

puede agregar valor²⁹ a la producción creada y aumentar el ingreso de esos mismos agentes que han sido educados. Sin embargo, al adquirir más ingresos, esas personas se pueden ver beneficiadas de la educación que ya tienen, pues la educación se suele manifestar en expresar la posibilidad de leer, hablar, argumentar, ser tomado en cuenta por otros agentes, entre otras tantas características. De tal forma que los beneficios que proporciona la educación a los agentes económicos es mayor a los beneficios que proporciona un aumento de los ingresos. (Cfr. Sen, 1997: 4).

Ahora bien, el hecho de que se considere que la educación juega un papel importante en relación a la productividad de los agentes está relacionado con las ideas económicas anteriormente expuestas por Adam Smith, pues éste creía en la educación y en el aprendizaje. Claro está, que Smith propone la educación para evitar que los trabajadores estén desmotivados o para que su condición como trabajadores no se degrade, pero por otro lado, lo que busca es que se potencialicen las capacidades de los trabajadores.

El uso del concepto de capital humano, centra una parte de su análisis en el aumento de la ampliación de la cantidad de recursos, y considera que los agentes sólo aparecen como instrumentos o que son factores para la producción (aunque tengan una sobresaliente capacidad en ello). (Cfr. Ibid, 1997: 5).

Análisis crítico de la concepción del Trabajo como Capital Humano

Como se ha mencionado, se busca realizar un análisis del problema de lo que se entiende por concepción del trabajo en los enfoques considerados a partir de la noción teórica de concebir al trabajo como un hecho social (al considerar dos elementos importantes de este proceso de trabajo que son: el trabajo dador de conciencia y de una personalidad en el ser humano en cuanto que trabajador, y el trabajo como forma de manifestación de la personalidad y del sentido de vida de los seres humanos como trabajadores). Con lo ya señalado, el trabajo al ser considerado como capital humano pierde las virtudes de ser constituido como una realidad compleja, donde pudo haber adquirido una serie de

²⁹ Valor en el sentido de que las capacidades humanas se pueden emplear como “capital” en la producción tal y como se emplea el capital físico.

relaciones con la naturaleza, con el mismo trabajador, al igual que con otros trabajadores y con la sociedad en general.

Por otro lado, el trabajo aquí no se representa como un esfuerzo humano para dominar la naturaleza con el fin de obtener las riquezas materiales de esta para satisfacer las necesidades de los hombres, y asegurar así la reproducción de su especie. Entonces, no se humaniza el proceso de trabajo con este enfoque analítico, es decir, no se busca la satisfacción de las necesidades vitales tanto individuales como colectivas, sino más bien lo que se obtiene al concebir al trabajo como capital humano es considerarlo como un factor más de producción orientado, como único fin, a generar crecimiento económico, medido éste por el nivel de ingresos per cápita de los agentes económicos. Este es otro punto importante, ya que al considerarse a las personas como agentes económicos, el trabajador pierde toda significancia, pierde toda personalidad, pierde toda voluntad, pierde conciencia, etc.

El capital humano, por tanto, no se presenta como una forma de trabajo que sea considerada como un hecho social, pues pierde algunas características importantes para ello. Al mencionar algunas características importantes que le faltan a esta concepción del trabajo, ya no como un hecho social, sino como una relación social primero, como son: la falta de actuación con otros seres humanos de manera cooperativa con el fin de dominar a las fuerzas de la naturaleza para generar los bienes y servicios que la especie humana requiere para poder reproducirse como especie; la pérdida de unir, a conciencia, sus voluntades para ejecutar una tarea en común, en otras palabras, no se logra la obtención de una fraternidad con los otros trabajadores que son seres humanos y no sólo factores de producción; no se logra articular una solidaridad entre los trabajadores de un mismo grupo o clase social, con el fin de establecer organizaciones profesionales, pues para la teoría económica neoclásica no existen las clases sociales. Y así muchos ejemplos más sobre el por qué el capital humano no logra a concebirse como un hecho social.

En resumen, la teoría del capital humano (de carácter neoclásico), nos da a entender que el ser humano es una cosa, es decir, está cosificado. Ya no sólo es que consideren al ser humano como una cosa, que ya de por sí genera conflictos e implicaciones, sino que tratan y convierten ser humano en una cosa. A través de este análisis, hacen del ser humano una

máquina, una especie de capital, por lo que para distinguir a un trabajador de otro o a la gran variedades de tipos de trabajo que existen en la actualidad (los cuales requieren de desgaste de energía y de las capacidades físicas y cerebrales de los seres humanos), se requiere de la noción de que los seres humanos son formas diferentes de capital, es decir, todas las relaciones que se dan en un sistema económico, social, laboral etc, están en términos de capital, todo es capital.

4.2. La concepción del Trabajo en Juan Castaingts³⁰ y los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA)

El análisis de Juan Castaingts considera a todos los hechos económicos como hechos sociales totales, por lo que no alcanza únicamente con la visión económica. Además, considera Castaingts, que los hechos sociales están inmersos en los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA), que es la metodología seguida para analizar su interpretación del trabajo. En otras palabras, la concepción del trabajo en este último análisis considerado en la presente investigación, será analizado como un hecho social total en el sentido de Marcel Mauss, es decir, el hecho social es una totalidad que incluye diferentes perspectivas como son: la social, antropológica, cultural, política, económica, etc. Cualquier otra versión es considerada únicamente como una versión parcial, y por lo tanto tiene necesariamente un grado de error y/o deformación. Desde la perspectiva analítica de los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA), los cuales provienen de las matemáticas modernas (la teoría de los sistemas) y de la teoría de la evolución.

Por lo que es necesario presentar, de manera breve, los elementos fundamentales de los Sistemas Complejos Adaptativos:

- 1) Se trata de una colección de elementos diversos.
- 2) Tales elementos diversos están conectados entre sí y son interdependientes.
- 3) Existe un conjunto de retroalimentaciones y retroacciones en el proceso de relaciones entre los elementos.

³⁰ Profesor investigador del Departamento de Economía y del Doctorado en Ciencias Antropológicas de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa.

- 4) Las relaciones entre los elementos están determinadas por las reglas.
- 5) El sistema tiende a captarse frente a los cambios de su entorno modificando sus reglas.
- 6) Generan otros fenómenos denominados *emergencias*. La emergencia es algo nuevo que no se encuentra en ningún elemento del sistema, sino que surge del conjunto de relaciones que se establecen.

Por otro lado, los Sistemas Complejos Adaptativos tienen cuatro propiedades y tres mecanismos de acuerdo con John Holland³¹. Las cuatro propiedades son las siguientes:

1. Desagregación y agregación.
2. No linealidad. No existe una relación directa de causa y efecto, ya que existe el efecto de retroalimentación, por lo que la causa puede ser afectada por el efecto. Estas retroalimentaciones generan efectos multiplicadores positivos o negativos, de tal suerte que la suma de sus partes puede ser superior o inferior a la totalidad del sistema.
3. Flujos, los cuales existen a través de redes de nodos y conectores, Primero se parte del nodo, luego viene la relación entre los nodos, que se lleva a cabo por medio de un conector, y finalmente, el nodo inicial se liga a un recurso por medio de un conector.
4. Diversidad, existen varios de tipos de diversidad: a) diversidad de tipos; b) diversidad de configuración; c) diversidad de reglas a seguir y; d) diversidad de conexiones dentro del sistema.

Ahora, los tres mecanismos de Holland son:

1. Identificadores. Para distinguirse los agentes, actores o nodos en un SCA, se ponen etiquetas. Ello implica patrones visuales, marcas, símbolos, que permiten observar y actuar, cooperar, discriminar, especializarse, etc.
2. Modelos Internos. Se refieren a las anticipaciones y la predicción. Se trata de mirar hacia delante, es decir, predicción de algún estado futuro deseado.

³¹ Para más información sobre el tema véase: John H. Holland, *El orden oculto. De cómo la adaptación crea la complejidad*, FCE, Ciudad de México, 2004.

3. Bloques de construcción. Se deriva de la primera propiedad, que es la de desagregación y reagregación. Trata de la capacidad de descomponer en varias partes algo, es decir, descomponer en bloques y luego usar la capacidad de hacer un número grande de combinaciones con esos bloques. (Castaingts, 2017: 24–26).

Con base en la visión analítica presentada por Juan Castaingts, el trabajo es un hecho social total. Ahora bien, el trabajo sólo puede ser concebido si se toman en cuenta las relaciones que forma en conjunto con dos factores fundamentales: el dinero y el Estado. Estos tres elementos al combinarse generan las condiciones esenciales que propician el desarrollo de los seres humanos y conducen a una reproducción social, es decir, esto tres elementos juntos, generan una socialización³² (o relación social). Esta socialización permite el establecimiento de una identidad social a través de un lenguaje simbólico compuesto de un conjunto de imágenes y elementos simbólicos. Si no se da esa socialización, no puede haber mercados y el trabajo no existiría, debido a que no estarían presentes en la sociedad las imágenes y elementos simbólicos necesarios para lograr tener una concepción de lo que se entiende por trabajo. (Id, 2015: 85).

La sociedad considerada desde esta perspectiva analítica, afronta una diversidad de problemas o tensiones, pues existe una diferencia entre clases sociales, además se presentan luchas constantes por el poder político y económico; existe una búsqueda constante de adquirir una identidad personal al interior del proceso social y se presentan constantes luchas por la adquisición de los medios de trabajo que se requieren para satisfacer las necesidades básicas individuales y las colectivas. Por lo que no hay forma de que una sociedad se reproduzca en completa armonía.

En otras palabras, las sociedades actuales son complejas en el sentido de que no dependen de un solo factor para que estas puedan funcionar de manera correcta, y, que contienen una gran variedad de relaciones que se establecen entre los factores que actúan en el proceso social.

³² Socialización en el sentido que permiten la configuración de las condiciones que propician el desarrollo de los seres humanos.

Por otro lado, el dinero es esencial en las sociedades actuales pues con él se adquiere la fuerza de trabajo y su costo se paga en dinero (el salario). Además, las materias primas, los bienes producidos que se adquieren en el mercado, los costos de producción y los beneficios también se expresan en dinero.

De igual importancia es la que tiene el Estado al ejercer la soberanía nacional, además de que debe proporcionar un estado de derecho. También debe ser la principal institución que fomenta la cultura y debe ser el instrumento que guíe al proceso social.

Ninguno de estos tres elementos podría llevar a cabo ningún tipo de relación con los otros elementos, ni se podría lograr una comunicación entre ellos si no existiese un conjunto de símbolos y de signos que nos permiten comprenderlos a través de un conjunto de códigos sociales, que pueden ser éstos valores, estilos de vida, etc.

Se mencionó que una sociedad se reproduce bajo la presencia de una serie de tensiones, entonces, para que ésta se reproduzca de una forma adecuada, se necesita de una integración, también adecuada, de los tres elementos: trabajo, dinero y Estado. Pero debe estar acompañada, esa integración, del establecimiento de una cultura que genere los códigos de comunicación y de valoración ética. Sólo así la sociedad se reproducirá y crecerá. Aunque no se descartan aun así, la presencia de algunas tensiones.

Es necesario ahora, revisar las relaciones que existen entre estos tres elementos clave para la reproducción de la sociedad. Se comienza por mostrar las relaciones que existen entre el dinero y el trabajo.

1. **El mercado de trabajo.** El mercado de la fuerza de trabajo es distinto al mercado del resto de bienes y servicios, pues el mercado de trabajo tiene características propias, por lo que su legislación es distinta a la que rige para cuando se realiza la compra-venta de bienes y servicios. A la fuerza de trabajo se le impone un precio mínimo (un salario mínimo en las sociedades actuales), y ésta exige una jornada máxima laboral junto con ciertas condiciones de trabajo adecuadas como por ejemplo, seguros médicos, seguros de vejez, entre otras. Y como cualidad importante, la fuerza de trabajo se conserva mientras que las mercancías se suelen consumir de forma inmediata.

2. **La reproducción económica de personas y familias.** La fuerza de trabajo se intercambia por un salario, dicho lo anterior, éste debe ser suficiente para que el trabajador, al acudir al mercado de bienes y servicios, adquiera lo que necesita para satisfacer sus necesidades y para reproducirse en términos sociales.
3. **La organización de los procesos de trabajo.** El trabajo en las sociedades actuales se realiza en grupos organizados donde se establecen desde un principio el tipo de tareas que cada individuo realiza. Así, se constituyen las relaciones organizativas de las diferentes tareas, así como las de la jerarquía de mando, pero lo más importante, es que permite la realización y concepción del trabajo. (Ibid, 2015: 89).
4. **La estructura de la ganancia monetaria.** En el sistema económico actual, la fuerza de trabajo se intercambia por un salario con el propósito de la consecución de un beneficio o ganancia monetaria (pues si recordamos, en las sociedades actuales, todo está expresado en dinero). Una vez adquirida la fuerza de trabajo, mediante una interacción organizada entre la maquinaria y el trabajo vivo, se llega a la producción de un excedente, el cual se distribuye entre ganancias y salarios. La distribución del ingreso en las sociedades actuales resulta de la confrontación o de las relaciones de fuerza entre los trabajadores y los capitalistas. Con base en lo anterior, se considera que el salario es una variable de distribución y que es resultado de una lucha social entre los trabajadores y los capitalistas.

En cuanto a las relaciones que se dan entre el trabajo y el Estado se tienen las siguientes:

1. **La estructura del poder en el proceso de trabajo.** El trabajo se debe organizar, por lo que esta organización es básica en la determinación de la productividad. En lo general hay dos tipos de estructura organizacional del trabajo. La empresa jerárquica vertical, y la empresa que delega atribuciones y es menos vertical. En la actualidad existen muchas otras empresas que se encuentran entre los tipos de empresas mencionadas.
2. **La reproducción social del trabajo.** No sólo el hombre necesita reproducirse, también la fuerza de trabajo. El trabajo requiere de una disciplina determinada que no surge por el mero hecho de la existencia del hombre, por lo que se necesita un grado de educación o de escuela. El trabajador es un ser social y se le enseña a

relacionarse con otros. El Estado constituye un factor primordial en toda la formación escolar universitaria o profesional de la fuerza de trabajo.

3. **Reglamentación del trabajo.** El mercado de trabajo es aquel en el que se contrata por un tiempo determinado la capacidad que tienen el ser humano para elaborar bienes y servicios, es decir, se trata de habilidades físicas y mentales de los trabajadores, sobre las cuales se ha dejado claro que no son como cualquier otra mercancía. En el mercado de trabajo se requieren reglamentaciones tanto a nivel estatal como entre los propios trabajadores (sindicatos) y empresa. El Estado establece el salario mínimo y la duración de la jornada de trabajo. Establece además, los derechos de seguro de desempleo y las pensiones, entre otras. (Ibid: 91-92).

Ahora bien, es necesario recordar que la principal cualidad que tiene el trabajo es su capacidad para la producción de bienes y servicios. Aun el tipo de trabajo que podría decirse que se realiza en forma individual y aislada, es en realidad trabajo social. Todo individuo que produce algo necesita de bienes y servicios producidos por otros para poder llevar a cabo sus obras. Por lo que el trabajo es social.

La organización social del trabajo presenta al trabajo como un instrumento de producción, y ésta supone la existencia de dos elementos: un sujeto y un objeto de trabajo. El sujeto del trabajo es el ser humano que se encuentra dentro del proceso social. Con el surgimiento del capitalismo y del trabajo asalariado, el sujeto del trabajo se redefinió totalmente. Así, el sujeto del trabajo es pues una construcción social y cambia dependiendo de la época en la que se encuentre.

El objeto del trabajo también cambia pues depende de la sociedad en la que se vive. Por ejemplo, en la primera mitad del siglo XX sólo se consideraba como trabajo productivo al que se traducía en un objeto material, y al trabajo de servicios que no producía objetos materiales se le consideraba en general como trabajo improductivo, esto es, de un tipo distinto al trabajo productivo. Actualmente, al ser los servicios crecientes, se les considera como productivos, y por ende, el objeto de trabajo ha dejado de ser únicamente material y ahora es tanto material como inmaterial.

Así, la actividad humana denominada trabajo tiene por objetivo la producción de bienes y servicios, y en lugar de estar orientado a la producción de satisfactores para las necesidades humanas, pasa a estar orientado hacia la búsqueda de la ganancia, pues todos los bienes y servicios en las sociedades actuales están expresados en dinero.

Por otra parte, el trabajo requiere de concebirse antes de realizarse, y para ello necesita de conocimientos técnicos y científicos. Además se necesita de instrumentos, los cuales deben ser físicos, intelectuales, sociales y culturales.

El trabajo se encuentra al interior de una relación social, sin embargo, el trabajo mismo es una relación social entre trabajadores sujetos a un proceso organizativo interno y a un ambiente de trabajo de cooperación y tensión. Por lo que no hay trabajo en ausencia de sociedad, y no hay sociedad en ausencia de cultura. Se requiere organizar a los sujetos, definidos todos ellos, social y culturalmente. Los objetos y los instrumentos se conciben en el interior de una cultura. Los mismos objetos se interpretan y se usan por el sentido, que se le otorga a los sujetos, a través de operadores culturales. La organización del trabajo no es solamente un proceso técnico sino también cultural. (Ibid: 94).

Finalmente, todo este conjunto de relaciones entre la organización del trabajo, el sujeto del trabajo, el medio y la finalidad del trabajo con sus diferentes instrumentos físicos, intelectuales y culturales van a tener como consecuencia la productividad del trabajo. La productividad del trabajo es un resultado tanto individual como social.

Un sujeto en una sociedad o como persona está sujeta a una doble determinación: por un lado es individuo y por el otro es un ser social. En el trabajo como individuo sujeto, tiene capacidades biológicas y mentales que aplicar pero, en tanto que sujeto a valoración social de su actividad, no sólo sus cualidades y capacidades son evaluadas sino que éstas son reorientadas por el proceso social.

El trabajo y el producto del trabajo se dan tanto al interior de la sociedad como al interior de una cultura, y tienen que ser validados socialmente. La validación que se le otorga al trabajo y a sus productos, configuran un impulso al estímulo, o no, del trabajo. A esto se debe la particular relación entre productividad y sanción social del trabajo con sus productos.

Al considerar las consecuencias que tienen las relaciones del hombre al trabajar en sociedad, el trabajo será entonces una relación social dominante. Esta concepción proviene de dos hechos: primero, el trabajo es una relación social fundamental, pues de él provienen todos los requisitos para poder reproducir a la vida y a la sociedad. Y segundo, las relaciones sociales en el trabajo establecen jerarquías sociales, de él se obtiene el salario que permite al trabajador adquirir los bienes y servicios necesarios para asegurar su reproducción biológica, mental y social. (Ibid: 97).

El trabajo permite, además de establecer el estatus social, determinar la jerarquía social del trabajador, por lo que ambos componentes del trabajo se ven influenciados por la estructura del poder, del pensar y por los sistemas de organización social. Ante esto, el trabajo como ya se mencionó, requiere de ser concebido antes de ejecutarse, pero en la medida en que éste sea ejecutado, naturalmente que tendrá efectos sobre la concepción del mismo, por lo que aquí claramente hay una relación de interdependencia mutua (o de retroalimentación) perteneciente a los SCA. También los procesos culturales influyen sobre la organización del trabajo puesto que éste influye en la manera del pensar de los seres humanos. Si ahora se señala que el dinero en las sociedades actuales es fuente de poder, entonces la fuerza de trabajo al ser comprada mediante dinero es la fuente de las ganancias monetarias.

Análisis crítico de la concepción del Trabajo en Juan Castaingts

El análisis de Juan Castaingts es el más completo hasta ahora sobre la concepción del trabajo, pues claramente en él se puede concebir que el trabajar permite al trabajador adquirir una personalidad, así como identidad tanto individual como social.

Resalta la complejidad que implica analizar el proceso de organización del trabajo al interior de un proceso social para las sociedades actuales, en las que todas las cosas están expresadas en términos de la cantidad de dinero. El dinero para este análisis, es una institución, pero también es una relación social dominante, y también es un hecho social total, ya que considera que el dinero debe estar interrelacionado con todo el entorno, es decir, el dinero tiene efectos sobre los hechos económicos, culturales, políticos, físicos, etc. Por lo que es más que justificable el presentar al dinero como un elemento clave para

comprender la concepción del trabajo como hecho social total. En relación al Estado, que es el otro elemento clave para comprender al trabajo, se logran entender los procesos organizativos del trabajo, la jerarquía laboral que se presenta en los espacios donde los trabajadores ejecutan su trabajo y la legislación de la jornada de trabajo máxima.

Al incluir a la cultura, los seres humanos aquí tienen la intención, cuando menos, de relacionarse, de manifestar sus sentimientos, de experimentar la amistad o la simpatía, la solidaridad, etc.

Con base en lo anterior expuesto por Juan Castaingts, se destaca su idea sobre la necesidad de concebir necesariamente al trabajo como hecho social interrelacionado con las relaciones sociales, dinero y Estado. Pues en varios enfoques analíticos examinados en el presente trabajo de investigación, el Estado no juega casi ningún papel económico, y donde el análisis del dinero ni siquiera es presentado, como es el caso de los análisis de corte neoclásico, pues el dinero queda reducido a conceptos como costos de producción, beneficios del empresario, entre otros, y dándonos a entender que no comprendieron el papel fundamental que juega el dinero.

Aunque es de suma importancia, como Castaingts menciona, que depende de la época en que se vive para poder así, entender, comprender y concebir en mejor o en menor grado los hechos sociales totales en los que estamos inmersos.

Ahora bien, como los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA) requieren de varios tipos de energía, Castaingts no realiza un análisis entre los flujos de energía requeridos para la sobrevivencia humana con respecto de su concepción del trabajo. En otras palabras, no se realiza un análisis energético en la explicación de la concepción del trabajo. Un análisis de este tipo requiere presentar una teoría energética del valor, como se le suele llamar, para conocer aspectos como la cantidad de calorías que requiere una persona para poder realizar su trabajo durante una jornada laboral. Esto sin lugar a dudas genera relaciones complejas, pues la cantidad de calorías para laborar por una jornada determinada varía dependiendo de la persona, de la cultura, de las tradiciones, de los saberes, de las relaciones sociales que tenemos con las otras personas, etc. Por lo que de haberse considerado un análisis como el anterior descrito, contribuiría, aún más, a concebir al trabajo como un hecho social total y

en completa armonía con la metodología de los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA). Sería interesante analizar las relaciones que puedan surgir con dicho análisis además de conocer sus efectos al interior de la sociedad.

Conclusiones

Nuestro estudio sobre las diferentes interpretaciones de la concepción del trabajo en la teoría económica, ya sea clásica, marxista, neoclásica o actual, nos arroja dos grandes conclusiones. Según la primera, la concepción del trabajo pasa porque se le considere como una relación social, además de que el trabajo está inmerso en muchas otras relaciones sociales fundamentales para la reproducción de la sociedad sea cual fuese la época en la que vive el trabajador. La segunda conclusión sostiene que el trabajo al ser planteado en nuestro estudio como un hecho social que permite que se adquiera y se manifieste la personalidad en los trabajadores con el fin de que el trabajador como ser humano encuentre sentido a su vida, es un análisis simple que no logra que el trabajo sea un hecho social total idóneo para el estudio de las sociedades actuales en las que hay un sinnúmero de relaciones sociales, todas ellas interrelacionadas entre sí, a las que se debe tomar en consideración para tener un panorama por demás justificable acerca de la concepción del trabajo en la actualidad.

Ambas conclusiones, si bien no se alejan, sí se ven enfrentadas con nuestra hipótesis inicial de que la concepción del trabajo como un hecho social que permite que se adquiera y se manifieste la personalidad en los trabajadores con el fin de que el trabajador como ser humano encuentre sentido a su vida. Si bien la primera conclusión refrenda nuestra hipótesis, la segunda rebasa por completo nuestra hipótesis, pues la última propuesta de análisis, es decir, la de considerar que todo hecho social debe ser analizado desde la perspectiva de los Sistemas Complejos Adaptativos, nos arroja mucha información que debe ser considerada para tratar nuestro tema. Por lo que es necesario precisar que esta conjetura no agota los significados del tema tratado, sino todo lo contrario, ya que esto nos pone ante el reto de ampliar la concepción del trabajo con base en la gran variedad de distintos significados, además fundamentales, sobre el tema considerado. Si bien parece que

el enfoque analítico de los Sistemas Complejos Adaptativos abarca todos los cuestionamientos que puedan surgir sobre la concepción del trabajo como un hecho social total, brinda la oportunidad, a su vez, de considerar nuevas problemáticas como lo puede ser el considerar un análisis energético de la concepción del trabajo. Aunque ese tipo de investigación escapa de nuestros objetivos marcados y excede en las dimensiones del presente trabajo, no se excluye que sus resultados refrendan o invaliden nuestras conclusiones.

Nota

Por otro lado, al tratar un tema tan complejo y del cual existe gran cantidad de literatura al respecto como es la concepción del trabajo, es indudable dejar fuera una gran variedad de propuestas metodológicas, una de ellas sería el análisis, de los más actuales (2015), sobre el “El Tableau Écomonique”, realizado en el libro de la autoría de Mario Robles y Roberto Escorcía que tiene por título “El Tableau Économique de François Quesnay y los esquemas de reproducción del capital de Karl Marx. Antecedentes fundamentales de la macroeconomía y de la matriz insumo-producto” en el cual se expone de manera dinámica y didáctica las ideas de la distribución de la riqueza entre las clases del sistema económico, y sobre el cual se expone la concepción del trabajo que tenían los fisiócratas y Quesnay. Por lo que en futuras investigaciones que se realicen sobre el tema, es necesario entrar en un problema sobre la selección de la bibliografía consultada, pues no sólo se analiza este libro, sino que se dejan también muchas propuestas que en la actualidad existen sobre la concepción del trabajo, de los elementos que deberíamos incluir. Como otro ejemplo, están las ideas desarrolladas por la Sociología del trabajo o de las relaciones laborales que tienen los sociólogos; la que tienen o proponen los pertenecientes a la Economía Ecológica a través del análisis de la teoría energética del valor, entre muchas otras.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) Astudillo, Ursúa, Pedro. (1982). *Lecciones de Historia del Pensamiento Económico*. 4ª edición. PORRÚA.
- 2) Benetti, Carlo. (1975). *Valor y Distribución*. SALTÉS.S.A. Madrid.
- 3) Cartelier, Jean. (1981). *Excedente y reproducción. La formación de la Economía Política Clásica*. 1ª edición. Fondo de Cultura Económica.
- 4) Castaingts, Teillery, Juan. (2015). *Dinero, trabajo y poder. Una visión de la economía actual latinoamericana para no economistas y economistas*. ANTHROPOS. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa.
- 5) ----- (2017). *Simbolismos del dinero. Antropología y economía: una encrucijada*. Segunda edición. ANTHROPOS. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa.
- 6) Dobb, Maurice. (1975). *Teoría del Valor y de la Distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría Económica*. Siglo XXI.
- 7) Ekelund, Robert B. et all. (1991). *Historia de la Teoría Económica y de su método*. McGraw-Hill.
- 8) Ferguson, J.M. (1987). *Historia de la Economía*. Fondo de Cultura Económica.
- 9) Fusfeld, Daniel, R. (1978). *La época del economista*. Fondo de Cultura Económica. Segunda edición.
- 10) Giddens, Anthony. (1977). *El capitalismo y la moderna teoría social*. Barcelona: Labor.
- 11) Martín, Artiles, & Khöler Helm-Deltev. (2005). *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. Madrid. Editorial Delta.
- 12) Marx, Karl. (1975). *El Capital*. Tomo I. Volumen I. Siglo XXI.
- 13) Neffa, Julio. (1990). *El proceso del trabajo y la economía del tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F.W. Taylor y H. Ford*. Centre de Recherche et Documentation sur L' Amerique Latine. (URA 111, CNRS) Editorial HVMANITAS.
- 14) Nikitin, Petr, I. (1962). *Economía Política*. Manual de Divulgación. Fondo de Cultura Popular, S. de R.L. Primera edición. México, 1962.

- 15) Pasinetti, Luigi. (1984). *Lecciones de Teoría de la Producción*. Fondo de Cultura Económica.
- 16) Ricardo, David. (2005). *Principios de Economía Política y Tributación*. Ediciones Pirámide.
- 17) Roll, Eric. (2003). *Historia de las doctrinas económicas*. 3ª edición. Fondo de Cultura Económica. 2ª edición.
- 18) Romer, Paul D. (2005). *Macroeconomía Avanzada*. Mc Graw Hill, 3ª edición.
- 19) Sen, Amartya. (1998, XVII). Capital humano y capacidad humana. Cuadernos de Economía, Vol. V. No. 29.
- 20) Smith, Adam. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica.